

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Західноукраїнський національний університет
Навчально-науковий інститут міжнародних відносин
ім. Б. Д. Гаврилишина
Кафедра міжнародних економічних відносин

КОРІНЬ Руслан Богданович
УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ НА СВІТОВОМУ
РИНКУ ЗБРОЇ І ВІЙСЬКОВОЇ ТЕХНІКИ В УМОВАХ
ЕКОНОМІЧНИХ САНКЦІЙ

спеціальність: 073 - Менеджмент
освітньо-наукова програма - Міжнародний менеджмент

Кваліфікаційна робота

Виконав(ла) студент(ка)
групи МІМм-21
Корінь Руслан Богданович

підпис

Науковий керівник:
к.е.н.,
М. А. Живко

підпис

Кваліфікаційну роботу
допущено до захисту
«__»_____ 20__р.
Завідувач кафедри

підпис

Тернопіль - 2024

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇН НА СВІТОВОМУ РИНКУ ЗБРОЇ ТА ВІЙСЬКОВОЇ ТЕХНІКИ.....	6
1.1. Формування конкурентних переваг підприємств оборонно-промислового комплексу.....	6
1.2. Специфіка та закономірності розвитку світового ринку зброї і військової техніки.....	12
Висновки до розділу 1.....	21
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА КОНКУРЕНЦІЇ ОБОРОННО-ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ЗБРОЇ.....	22
2.1. Розвиток світового ринку зброї.....	22
2.2. Оборонно-промисловий комплекс як основа економічної безпеки країн.....	28
2.3. Сучасні проблеми розвитку оборонно-промислового комплексу України...33	
Висновки до розділу 2.....	40
РОЗДІЛ 3. ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ОБОРОННО-ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ.....	41
3.1. Державні заходи підтримки конкурентоспроможності України на світовому ринку зброї.....	41
3.2. Розробка інвестиційного проекту імпортозаміщення комплектуючих військової техніки для Акціонерне товариство “Українська оборонна промисловість.....	49
Висновки до розділу 3.....	55
ВИСНОВКИ.....	56
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	60

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. У сучасному світі торгівля озброєнням, військовою та спеціальною технікою є дієвим інструментом зміцнення економічного та політичного впливу держави на світовій арені. До того ж вигода, що отримується від реалізації озброєння, є суттєвим джерелом наповнення національного бюджету та сприяє розвитку високотехнологічних галузей економіки країни, а також зміцненню національної безпеки. Водночас сучасний ринок торгівлі озброєнням характеризується наявністю високого рівня конкуренції між постачальниками за найбільш привабливі регіональні та ринкові ніші. Найчастіше провали однієї держави використовуються іншими гравцями і ведуть до втрати країною своїх позицій, відновити які є досить складним завданням.

У такій ситуації на перший план виходить здатність країни забезпечити конкурентоспроможність експорту зброї на пріоритетних ринках, що дозволяє захистити зайняті позиції і є основою для подальшого розширення частки ринку, зайнятої державою. Конкурентний розвиток країни відбувається на основі факторів виробництва, інвестицій та інновацій. Промислово розвинені країни (США, Японія, Німеччина, Сполучене Королівство, Франція) сьогодні розвиваються переважно з урахуванням активізації інноваційної діяльності. Світовий ринок високих технологій нині перевищує два трильйони доларів США, з яких на частку США припадає 39%, Японії – 30%, Німеччини – 16%. В Україні за останні роки різко впала інноваційна активність промисловості.

Для успіху в конкурентній боротьбі особливу роль набуває необхідність інноваційної діяльності, здатність до нововведень, яка є однією з найважливіших вимог нашого часу. Питання про те, що таке інновації, інноваційна діяльність і як ними управляти є зараз актуальним. Відкриті інновації – це модель ведення бізнесу, яка заснована на широкому використанні великими корпораціями з одного боку зовнішніх розробок, знань і умінь сучасних технологій, здатних виводити сучасні види озброєнь на світовий рівень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Для дослідження питань щодо підвищення рівня економічної безпеки в роботі використано наукові праці таких наукових дослідників, як Антонюк Л. Л., Горбаль Н. І., Гохберг Л. М., Гольдблат Д., Должанський І. З., Загорна Т. О., Кузьмін О. Є., Макгрю Е., Мінделі Л. Е., Ператон Дж., Хелд Д. та інших учених.

Мета і завдання дослідження. Метою даної роботи є оцінка формування критеріїв конкурентоспроможності на світовому ринку зброї та впливу інновацій на динаміку розвитку оборонно-промислового комплексу.

Реалізація поставленої мети визначила вирішення наступних завдань:

- вивчення формування конкурентних переваг підприємств оборонно-промислового комплексу;
- зіставлення специфіка та закономірності розвитку світового ринку зброї і військової техніки;
- обґрунтування розвитку світового ринку зброї;
- вивчення оборонно-промислового комплексу як основи економічної безпеки країн;
- виявлення сучасних проблем розвитку оборонно-промислового комплексу України;
- розробка пропозицій щодо державних заходів підтримки конкурентоспроможності України на світовому ринку зброї.

Предметом дослідження є фінансові, маркетингові та сервісні аспекти конкурентоспроможності країн на світовому ринку торгівлі озброєнням, військовою та спеціальною технікою.

Об'єктом дослідження є український ринок торгівлі озброєнням, військовою та спеціальною технікою.

Методи дослідження базуються на узагальненні отриманої інформації застосовувалися методи наукового, системного та факторного аналізу: економіко-статистичний, порівняння, зіставлення та угруповання, моделювання та побудови таблиць та рисунків.

Інформаційною базою дослідження є роботи вітчизняних та зарубіжних учених, роботи провідних фахівців у галузі МЕО та міжнародної торгівлі, статті

та матеріали, що належать до військово-технічної сфери, законодавчі та нормативні акти, оперативні матеріали зовнішньоторговельних організацій – посередників у галузі торгівлі озброєнням та спеціалізованих науково-аналітичних центрів.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в комплексному дослідженні сучасної системи міжнародної торгівлі озброєнням та військово-технічною продукцією з метою обґрунтування передумов та напрямів щодо розвитку експортного потенціалу та розширення зовнішньоторговельних позицій України на світовому ринку озброєння та військово-технічної продукції.

Практичне значення роботи полягає у розробці дослідження, що полягає у можливості використання отриманих результатів державними органами у справі вдосконалення організаційно-економічного механізму участі країни у світовому технологічному обміні, як інформаційно-аналітичні матеріали в міністерствах та відомствах, на підприємствах оборонно-промислового комплексу країни, у різних незалежних комерційних та некомерційних організаціях, а також у науково-дослідних та освітніх установах.

Апробація результатів дослідження. За темою наукового дослідження опубліковано тези, які були апробовані на XVI Міжнародній науково-практичній конференції «Інноваційні процеси економічного і соціально-культурного розвитку: вітчизняний та зарубіжний досвід» (28-29 березня 2023 р., м. Тернопіль, ЗУНУ), Науковому круглому столу «Глобальні перспективи розвитку України: Я живу в майбутньому (Б. Гаврилишин)» (30 листопада 2023 року, м. Тернопіль, ЗУНУ), XVII Міжнародній науково-практичній конференції молодих учених і студентів «Інноваційні процеси економічного і соціально-культурного розвитку: вітчизняний та зарубіжний досвід» (27-28 березня 2024 р., м. Тернопіль, ЗУНУ).

Структура роботи. Робота складається з вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Загальний обсяг кваліфікаційної роботи становить 59 сторінок, що включає 9 рисунків, 7 таблиць. Список використаних джерел налічує 75 найменувань.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇН НА СВІТОВОМУ РИНКУ ЗБРОЇ ТА ВІЙСЬКОВОЇ ТЕХНІКИ

1.1. Формування конкурентних переваг підприємств оборонно-промислового комплексу

При аналізі світового ринку торгівлі озброєнням, військовою та спеціальною технікою особливу роль відіграє світова кон'юнктура, що склалася на певний момент. Розуміння світової кон'юнктури дозволяє оцінити поточний стан цього ринку, виявити сучасні тенденції, і навіть використовувати цю інформацію з метою прогнозування. Слід зазначити, що кон'юнктура – багатогранне поняття, отже, існує безліч визначень даного явища.

Відомий економіст Н.Д. Кондратьєв розумів під кон'юктурою «збіг обставин, яких залежить і у яких проявляється успіх господарську діяльність».

Дещо інше визначення можна знайти в роботах В.Г. Клінова, де автор розуміє під економічною кон'юктурою «зовнішні умови, що об'єктивно складаються, що впливають на результати діяльності господарюючих суб'єктів».

Слід зазначити, що з кожного товару над ринком складається своя кон'юнктура. Виходячи з цього, можна назвати визначення кон'юнктури товарного ринку. Відомий експерт у галузі аналізу кон'юнктури товарних ринків О.С. Буров виділяє таке визначення цього процесу: «Кон'юнктура товарного ринку – це економічна ситуація над ринком конкретного товару (робіт, послуг) у певний час».

Визначення кон'юнктури товарного ринку як цілісної специфічної системи можна також зустріти на роботах Л.С. Ревенко та А.Є. Крюкова, де автори запроваджують таке визначення: «Кон'юнктура – це форма прояви над ринком системи чинників та умов виробництва, у їх постійному розвитку та взаємодії, у конкретно-історичному заломленні, що виражається у певному співвідношенні попиту, пропозиції та динаміки цін».

Конкуренція (від лат. *concurrentia* – зіткнення) формулюється в Великому економічному словнику як змагання між економічними суб'єктами, як боротьбу за ринки збуту товарів з метою отримання більш високих доходів, прибутків та інших вигод.

У вужчому значенні під кон'юктурою розуміється стан макроекономічних показників відтворення, що виявляється в умовах реалізації продукції.

При аналізі кон'юктури конкретного товарного ринку необхідно враховувати зміни у виробництві, споживанні та міжнародній торгівлі, фірмовій структурі ринку та рівні цін.

Ринок продукції військового призначення є складовою ринку високотехнологічної продукції. Отже, аналіз даного ринку вимагає врахування його специфіки та окремих особливостей, що визначають його структуру та динаміку розвитку.

Під кон'юктурою ринку продукції військового призначення у загальному вигляді розуміється сукупність умов, і навіть конкретний стан, світових відносин купівлі-продажу, лізингу та оренди продукції військового призначення, складаються під впливом кон'юктуроутворюючих чинників.

Теоретично економічної кон'юктури виділяють загальні умови та чинники її формування. Під загальними умовами у разі розуміється сукупність явищ і причин, під впливом яких формуються тенденції ринків, і навіть складається характер взаємодії з-поміж них і здійснюється перехід із одного стану на інший.

У свою чергу кон'юктуроутворюючі фактори більш конкретні, вони впливають на окремі сторони ринкового механізму та сегменти ринку. При цьому фактори економічної кон'юктури формуються під впливом загальних умов та є їх наслідком.

Для кількісної оцінки кон'юктуроутворюючих факторів, що утворюють кон'юктуру світових товарних ринків, доцільно використовувати систему спеціальних показників-індикаторів.

Така система може включати різні підходи до аналізу ринкової кон'юнктури, і навіть містити різний склад індикаторів.

Наприклад, у роботах В.П. Лященко наводиться така класифікація кон'юнктурутворюючих факторів стосовно ринку торгівлі продукцією військового призначення (Табл. 1.1).

Таблиця 1.1

**Кон'юнктурутворюючі фактори стосовно ринку торгівлі
продукцією військового призначення**

Фактор	Характеристика
Міжнародні	Під міжнародними чинниками розуміється сукупність зовнішніх умов, у яких здійснюється світова торгівля зброєю.
Політичні	Ця група факторів охоплює стабільність та стійкість національних політичних режимів та владних механізмів, за яких здійснюється торгівля озброєнням, військовою та спеціальною технікою.
Військові	Ця група факторів включає наявність потенційних або поточних військових конфліктів, бойових дій, здійснення миротворчих операцій в окремих країнах і регіонах. Загалом і загалом під впливом військових факторів зростає потреба у озброєнні та послаблюється контроль за його переміщенням. У цьому військові чинники стимулюють розвиток ринку зброї.
Науково-технічні	До цих факторів належать рівень розвитку науки і техніки, середньої, спеціальної та вищої освіти, наявність спеціалізованих науково-виробничих підприємств. Ця група чинників надає стимулюючий вплив в розвитку світового ринку озброєнь.
Соціальні	До соціальних чинників впливу світову кон'юнктуру ринку озброєнь можна віднести соціальні конфлікти, страйки, бойкоти, акції протесту тощо. Ці заходи можуть призвести до зриву існуючих контрактів у сфері експорту озброєнь та виконання оборонного замовлення, а також підірвати імідж країни як надійного постачальника.
Економічні чинники	Це найбільша група за ступенем впливу на світовий ринок озброєнь. Загалом економічні чинники можна також розділити на низку статистичних індикаторів, що зачіпають показники стану промислового виробництва, показники внутрішнього товарообігу, показники зовнішньої торгівлі та стану грошово-кредитної системи, а також світові ринкові індикатори.

Вперше концепцію конкурентних переваг обґрунтував М. Портер і виділив 3 фактори, що сприяють формуванню конкурентних переваг [46, с.35]:

- розвиток на основі факторів виробництва;

- інвестиційний розвиток;
- інноваційний розвиток.

Розрізняють продуктові інновації (впровадження нових або удосконалених продуктів), технологічні інновації (розробка та впровадження нових технологій) та організаційні інновації (розробка нових організаційних структур управління, реінжиніринг бізнес-процесів).

Інноваційний процес включає такі етапи:

- проведення пошукових науково-дослідних робіт (НДР);
- проведення прикладних НДР;
- проведення дослідно-конструкторських робіт (ОКР).

Таким чином, норма прибутку для інноватора та інвестора визначається з різних точок зору: як заміщаючі і нові інвестиції, а також інвестицій у науково-дослідні роботи різних категорій.

Кінцевою метою продуцента (виробника інновації) чи продавця є отримання прибутку.

Розробка інноваційного проєкту – тривалий і дорогий процес, що включає три окремі фази: передінвестиційну, інвестиційну та експлуатаційну.

Існує проблема приведення витрат на інвестиції та майбутніх доходів від них до єдиної тимчасової точки, як правило, до дати початку проєкту, в сучасних умовах реальна вартість грошей у часі практично завжди знижується під впливом витрат упущених можливостей, витрат, пов'язаних з ризиком та інфляцією. Для цього використовується коефіцієнт дисконтування.

Термін окупності інвестицій являє собою час, за яке сума наведених чистих грошових потоків кожного періоду стає рівною початковим інвестиціям. Чим менший термін окупності, тим ефективніше вкладення капіталу.

Рушійною силою сталого економічного зростання та забезпечення конкурентних переваг підприємств на світовому ринку є інновації.

Зупинимося на факторах, що впливають на повільне освоєння інновацій на вітчизняних підприємствах військово-промислового комплексу:

- дуже великий ризик освоєння нової імпортозамінної продукції;
- нестача необхідного обсягу НДДКР через недостатнє його фінансування;

- убогість інформації про нові іноземні технології;
- нерозвиненість правової бази інтелектуальної власності.

Технологічна і промислова політика в таких секторах повинна бути орієнтована на придбання іноземних технологій та ліцензій.

В результаті проведеного дослідження було виділено такі особливості інноваційної діяльності у галузі:

- у військово-промислової галузі є тісні зв'язки підприємств з провідними науково-дослідними, дослідно-конструкторськими та проєктними організаціями;
- успішний розвиток галузі багато в чому залежить від динаміки відмирання застарілих і виникнення нових технологічно прогресивних виробництв.

Насамперед у галузі повинні розроблятися і впроваджуватися технологічні інновації, що призводять до поліпшення якості продукції та зниження ціни на неї.

До причин низької сприйнятливості галузі до інноваційних процесів слід зарахувати:

- недостатня кількість інженерно-технічних і робочих кадрів високої кваліфікації, здатних сприймати і використовувати нововведення;
- нерозвиненість основних елементів інноваційного циклу – інформаційної та науково-технічної інфраструктури;
- відсутність на підприємствах необхідної для інноваційної діяльності матеріально-технічної бази;
- нестача інвестицій у розвиток інфраструктури та основні фонди.

На підвищення конкурентоспроможності підприємств оборонного комплексу актуальними є такі напрямлення:

- по-перше, це збільшення бюджетного фінансування промислових науково-дослідних і конструкторських бюро в системі оборонно-промислового комплексу;
- по-друге, підвищення експортного потенціалу і конкурентоспроможності державних корпорацій у складі оборонно-промислового комплексу;

- по-третє, створення додаткових виробничих потужностей на існуючих металообробних підприємствах;

- по-четверте, збільшення обсягів виробництва військової продукції;

- по-п'яте, підвищення фінансування інновацій із бюджетів.

Незважаючи на такі серйозні перешкоди в є і певні переваги:

1. Великі інтегровані виробничі комплекси, які виробляють один або кілька технологічно близьких видів продукції, були характерними для економіки радянського періоду. Великі виробництва були покликані задіяти економію на масштабах виробництва та полегшити централізований контроль за діяльністю підприємств. Такі підприємства, мабуть, мають більше ресурсних можливостей для початку процесу інтернаціоналізації.

2. Деякі види продукції, особливо продукція та технології галузей, пов'язаних з військовим комплексом, є конкурентоспроможними на світовому ринку.

Очікується, що з деякої стабілізації політичної та економічної ситуації підприємства стануть привабливим об'єктом іноземних прямих інвестицій. Це може бути досягнуто, зокрема, шляхом реалізації акцій підприємств, що перебувають у державній власності, іноземним інвесторам.

Високий ступінь мілітаризації глобальної економіки призвела до того, що більшість економічного потенціалу країни була сконцентрована в галузях, пов'язаних з військовим комплексом. Основну частку вітчизняного експорту становила продукція видобувних галузей. Галузі з виробництва споживчих товарів були і залишаються менш конкурентоспроможними в порівнянні з аналогічними галузями західних країн. Для виходу на міжнародні ринки вітчизняним підприємствам необхідно технічне та технологічне переозброєння, що досить проблематично за умов фінансових труднощів.

Таким чином, усе вищесказане сприятиме формуванню конкурентних переваг підприємств оборонно-промислового комплексу.

1.2. Специфіка та закономірності розвитку світового ринку зброї і військової техніки

У 1961 р. колишній президент США Ейзенхауер попередив американський народ про шкоду, яку завдає військово-промисловий комплекс їх країні. Що ж, минуло понад 60 р., а він все ще безсоромно маніпулює політичною, дипломатичною та військовою політикою Америки. Американський веб-сайт Open Secrets повідомив, що американські військово-промислові корпорації за останні 20 р. витратили 2,5 млрд дол. США на лобіювання, щоб вплинути на національну оборонну політику. З 2014-2019 рр. колишній міністр оборони США Дж. Меттіс разом з більш ніж 1000 високопосадовців і співробітників із закупівель Міністерства оборони США приєднався до військово-промислових компаній, використовуючи свої зв'язки для залучення нових підприємств.

Звіт про продаж зброї, нещодавно опублікований Стокгольмським міжнародним інститутом дослідження проблем світу (SIPRI), показує, що у 2017-2021 рр. глобальний обсяг продажів зброї знизився на 4,6% в порівнянні з періодом 2012-2016 рр., але експорт зброї з Америки збільшився на 14%, а його глобальний відсоток зріс із 32% до 39%. Можна з упевненістю сказати, що десь війна, там і американська зброя; Поки йде війна, непомірні прибутки тектимуть до кишені американських військово-промислових компаній.

США завжди пишалися тим, що є маяком демократії, однак різкий контраст між їх мізерними витратами на боротьбу з пандемією всередині країни і прославленими шампанським збройовими угодами їх військово-промислових компаній, а також їх жахливим сервісним списком розпалювання воєн і конфліктів у всьому світі вже давно спростувало його самопроголошену демократію та права людини настільки, що від термінів особливо нічого не залишилося. Захоплені військово-промисловим комплексом та іншими зацікавленими групами, США подібні до з'їденої грошима колісниці гегемонії, яка не приносить світу і своєму народу нічого, крім заворушень і збитків.

Військово-промисловий комплекс США

У своєму прощальному зверненні президент Д. Д. Ейзенхауер, як відомо, попередив громадян США про «військово-промисловий комплекс».

Вираз «оборонно-промисловий комплекс» (ОПК) описує відносини між збройними силами країни та оборонною промисловістю, яка їх постачає, які разом розглядаються як особистий інтерес, що впливає на державну політику. Рухаючим фактором відносин між військовими та оборонними корпораціями є те, що обидві сторони отримують вигоду – одна сторона отримує військову зброю, а інша отримує гроші за її постачання. Цей термін найчастіше використовується щодо всієї політичної системи, безпосередньо пов'язаної із збройними силами США. У цій системі склалися дуже тісні зв'язки між сенаторами, конгресменами та підприємствами, що виконують військові замовлення. Вираз, що визначає військово-промисловий комплекс, став дуже популярним після попередження про згубні наслідки його продукції та міжнародних відносин у прощальній промові президента Д. Д. Ейзенхауера 17 січня 1961 року.

У контексті США назва іноді поширюється на військово-промисловий комплекс Конгресу (МІСС), додаючи Конгрес США, щоб сформувати тристоронні відносини, які називають «залізним трикутником».

Основні напрямки цього об'єднання полягають у наступному:

- політичні внески,
- політичне схвалення військових витрат,
- лобіювання на підтримку бюрократії та нагляд за галуззю.

Президент США (і п'ятизірковий генерал під час Другої світової війни) Д. Д. Ейзенхауер використав термін «військово-промисловий комплекс» у своєму прощальному зверненні до нації 17 січня 1961 р.: «Життєво важливим елементом у підтримці миру є наш військовий істеблішмент. Наша зброя має бути потужною, готовою до миттєвих дій, щоб у жодного потенційного агресора не виникло спокуси ризикнути власною загибеллю...» [15, с.32-33].

«Таке поєднання величезного військового відомства та великої військової промисловості є новим для американського досвіду. Тотальний вплив – економічний, політичний і навіть духовний – відчувається у кожному місті, у

кожній будівлі штату, у кожному офісі федерального уряду. Ми визнаємо нагальну необхідність такого розвитку. Тим не менш, ми не повинні не розуміти його серйозних наслідків. Наша праця, ресурси та засоби для існування – все це задіяно; така сама структура нашого суспільства. В урядових радах ми маємо остерігатися придбання необґрунтованого впливу, бажаного чи непроханого з боку оборонно-промислового комплексу». Потенціал катастрофічного піднесення не повинні допускати, щоб вага цієї комбінації загрожувала нашим свободам чи демократичним процесам.

Таким чином можна припустити, що ця фраза стала «військовим промисловим комплексом», замість колишньої «військової», і в пізніших нарисах мови Ейзенхауера, твердження, що передається тільки в усних виступах. Дж. Перре у своїй біографії Ейзенхауера стверджує, що в одному нарисі мови фраза була «оборонно-промисловий-конгрес-комплекс», що вказує на важливу роль, яку Конгрес США грає у розвитку військової промисловості, але слово «конгрес» було виключено із остаточної версії, щоб заспокоїти тодішніх обраних посадових осіб. Дж. Ледбеттер називає це «упертою помилкою», не підкріпленим жодними доказами; також заява Д. Брінклі про те, що спочатку це був «військово-промислово-науковий комплекс». Крім того, Г. Жиру стверджує, що спочатку це був «військово-промислово-академічний комплекс». Фактичними авторами промови були спічрайтери Е. Ральф, Е. Вільямс і М. Моос.

Спроби концептуалізувати щось подібне до сучасного «військово-промислового комплексу» існували і до виступу Е. Ледбеттер знаходить точний термін, використаний у 1947 р., близьким до його пізнішого значення у статті У. В. Ріфлера в журналі *Foreign Affairs*. У 1956 р. соціолог Ч. Р. Міллс у своїй книзі «Владна еліта» стверджував, що клас військових, ділових і політичних лідерів, руханий гонкою озброєнь.

Деякі джерела поділяють історію військово-промислового комплексу на три окремі епохи.

Перша доба. З 1797-1941 рр. уряд покладалося лише на цивільну промисловість, тоді як країна фактично перебувала у стані війни. Уряд володів власними верфями та підприємствами з виробництва зброї, куди воно

покладалося під час Першої світової війни. З Другою світовою війною відбулися серйозні зміни в тому, як американський уряд озброював армію.

З початком Другої світової війни президент Ф. Д. Рузвельт заснував Раду з військового виробництва для координації цивільної промисловості та переведення її на виробництво воєнного часу. Протягом Другої світової війни виробництво зброї у США зросло з приблизно одного відсотка річного ВВП до 40% ВВП. Різні американські компанії, такі як Boeing та General Motors, зберегли та розширили свої оборонні підрозділи. Ці компанії продовжили розробку різних технологій, які також покращили життя цивільного населення, таких як окуляри нічного бачення та GPS.

Друга доба. Друга ера починається з введення терміну президентом Д. Д. Ейзенхауером. Ця епоха тривала в період холодної війни, аж до розпаду Варшавського договору та розпаду Радянського Союзу. У статті 1965 р., написаної М. Пілісуком і Т. Хейденом, говориться, що переваги оборонно-промислового комплексу США включають просування ринку цивільних технологій, оскільки цивільні компанії отримують вигоду з інновацій ОПК, і навпаки. У 1993 р. Пентагон закликав оборонних підрядників консолідуватися через крах комунізму і скорочення оборонного бюджету.

Третя (поточна) епоха. У третю епоху оборонні підрядники або об'єдналися, або переключили свою увагу на цивільні інновації. З 1992-1997 рр. в оборонній промисловості сталося злиття на загальну суму 55 млрд дол. США. Після холодної війни. Витрати США на оборону у 2001-2017 рр. Наприкінці холодної війни американські оборонні підрядники оплакували те, що називали зниженням державних витрат на озброєння. Вони розглядали ескалацію напруженості, наприклад, з Росією через Україну, як нові можливості для збільшення продажів зброї, і підштовхували політичну систему як безпосередньо, так і через галузеві групи, такі як Національна оборонна промислова асоціація, до збільшення витрат на військову техніку. У таблиці 1.2 представлено частку витрат країн на озброєння від світових витрат у 2019 р.

Частка витрат країн на озброєння від світових витрат у 2019 р.

Країни	Частка витрат в світі (%)	Місце у 2019 р.
США	38	1
Індія	3,7	2
Росія	3,7	3
Саудівська Аравія	3,2	4
Франція	2,6	5
Німеччина	2,6	6
Сполучене Королівство	2,5	7
Японія	2,3	8
Південна Корея	1,4	9
Бразилія	1,4	10
Італія	1,4	11
Австралія	1,4	12
Канада	1,2	13
Україна	3,1	35
Інші країни	19,8	-

Перше місце належить США. Їх частка у світовій витраті на озброєння становить 38%. Україна займала у 2019 р. 35 місце у рейтингу із витратами 3,1%. Росії належить третє місце, всього 3,7% від світових витрат. Зважаючи на сьогодишню ситуацію, наші витрати за останні 3 р. значно зросли. 20 найбільших оборонних підрядників США проранжовані за доходами від оборони станом на 2020-2021 рр. (Табл. 1.3).

У 2021 р. значне збільшення витрат на оборону відбулося у Китаї. Вони становлять 14% світових витрат.

Третє та четверте місце ділять Індія та Сполучене Королівство. Ненабагато відстає від Сполученого Королівства Росія, всього на 0,1%.

Україна займає у витратах на оборону 36 місце, тобто 0,3% світових витрат. Враховуючи сьогодишню військову обстановку на Сході України, природним і обґрунтованим є її прагнення в НАТО, оскільки власний військово-промисловий комплекс в Україні за 30 р. став непридатним, а самостійно збільшувати свій військовий потенціал вони не в змозі. Надія лише на постачання озброєнь та військового спорядження з найбільш забезпечених країн НАТО, основними з яких є Німеччина та Франція, що витрачають на військові витрати понад 56 млрд дол. США.

Тому в нинішню епоху оборонно-промисловий комплекс розглядається як ключова частина американської політики.

Таблиця 1.3

Список країн за військовими витратами за 2021 р.

Місце 2021 р.	Місце 2020 р.	Країна	Витрати, млрд дол	Зміна до попер. року (%)	Зміна за 2012- 2021 (%)	Частка від ВВП країни (%)	Частка від розх. в світі (%)
1	1	США	801,0	-1,4	-6,1	3,8	38,0
2	2	Китай	239,0	4,7	72	1,7	14,0
3	3	Індія	76,6	0,9	33	2,7	3,6
4	6	Сполучене Королівство	68,4	3,0	3,7	2,2	3,2
5	5	Росія	65,9	2,9	11	4,1	3,1
6	8	Франція	56,6	1,5	13	1,9	2,7
7	7	Німеччина	56,0	-1,4	24	1,3	2,7
8	4	Саудівська Аравія	55,6	-17	-15	6,6	2,6
9	9	Японія	54,1	7,3	18	1,1	2,6
10	10	Республіка Корея	50,2	4,7	43	2,8	2,4
11	11	Італія	32,0	4,6	9,8	1,5	1,5
12	12	Австралія	31,8	4,0	42	2,0	1,5
13	13	Канада	26,4	3,1	35	5,2	1,2
14	18	Іран	24,6	11,0	-17	2,3	1,2
15	14	Ізраїль	24,3	3,1	35	5,2	1,2
16	17	Іспанія	19,5	5,6	5,2	1,4	0,9
17	15	Бразилія	19,2	-4,3	-5,3	1,2	0,9
18	16	Туреччина	15,5	-4,4	63	2,1	0,7
19	20	Нідерланди	13,8	-0,5	26	1,4	0,7
20	19	Польща	13,7	-5,2	58	2,1	0,6
36	34	Україна	5,9	-8,5	142	3,2	0,3
		Топ 40	1963	-	-	-	93
		Всього у світі	2113	0,7	12	2,2	100

Американська внутрішня економіка тепер безпосередньо пов'язана з успіхом ВПК, що призвело до побоювань щодо репресій, оскільки серед американського населення все ще переважають погляди епохи холодної війни.

Зрушення в цінностях і крах комунізму відкрили нову еру для військово-промислового комплексу. Міністерство оборони працює в координації з традиційними компаніями, пов'язаними з військово-промисловим комплексом, такими як Lockheed Martin та Northrop Grumman. Багато колишніх оборонних підрядників переорієнтувалися на цивільний ринок і продали свої оборонні відомства.

Протягом десятиліть свого виникнення ідея оборонно-промислового комплексу породила інші подібні промислові комплекси, зокрема сільськогосподарсько-промисловий комплекс, тюремно-промисловий комплекс, фармацевтично-промисловий комплекс, розважально-виробничий комплекс та медико-промисловий комплекс. Практично всі інститути в різних секторах, від сільського господарства, медицини, розваг і ЗМІ до освіти, кримінального правосуддя, безпеки і транспорту, почали переосмислення і реконструкцію відповідно до капіталістичних, промислових і бюрократичних моделей з метою реалізації прибутку, зростання та інших імперативів.

Поняття оборонно-промислового комплексу було розширено за рахунок включення до нього індустрії розваг та творчості. Як приклад на практиці М. Браммер описує японську військову машину і те, як міністерство оборони використовує популярну культуру і породжуване кіно для формування внутрішнього і міжнародного сприйняття.

Альтернативний термін для опису взаємозалежності між військово-промисловим комплексом та індустрією розваг придуманий Дж. Д. Деріаном як «Військово-промислова медіа-розважальна мережа».

Якщо автомобільна промисловість США нещодавно показала сплески нового життя (хоча ми більше не виробляємо t-bird, mercuries, oldsmobile, pontiac або saturns), є одна форма виробництва, в якій Америка, як і раніше, домінує. коли справа доходить до озброєння, перефразовуючи Сегера, ми все ще молоді і горді і робимо «хижаків» і «женців» (як у безпілотних літальних апаратах чи дронах), «орлів» та «бойових соколів» (як у бойових літаках f-15 та f-16)), і оснастивши їх смертоносною зброєю. у цій ринковій ніші нам, як і раніше, заздрить увесь світ. Так, ми головні у світі «торговці смертю», назва бестселера про міжнародну торгівлю зброєю, опублікованого в США в 1934 р. У той самий час більшість американців вважали себе швидше уникаючими війни, ніж спекулянтами війною. Злими спекулянтами на війні були переважно європейські виробники зброї, такі як німецький Krupp, французький Schneider або британський Vickers (15, С.37).

Для того, щоб в Америці не було власних торговців зброєю, як зазначають автори «торговців смертю», наша країна від початку демонструвала «схильність американців до вилучення нових смертоносних дрібничок з наших корабейників». Дивно, але комітет оборони в сенаті США присвятив 93 слухання у 1934-1936 рр. викриття власних «жадібних інтересів Америки щодо боєприпасів». Навіть у ті дні відчайдушної депресії прагнення до прибутку і роботі врівноважувалось сильним почуттям занепокоєння з приводу цієї смертоносної торгівлі, занепокоєнням, посиленням жахами загиблих під час першої світової війни.

Американці більше не переймаються. Вони пишаються (або, принаймні, не соромляться) тим, що є країною номер один у світі за експортом зброї. Декілька статистичних даних підтверджують це. З 2006-2010 рр. на частку США припадала майже третина світового експорту озброєнь, легко обігнавши Росію, що відроджується, в гонці «володар війни». Незважаючи на зниження світових продажів зброї в 2010 р. через тиск рецесії, США збільшили свою частку на ринку, на яку в тому році припало колосальні 53% торгівлі. Минулого року США досягли темпів продажу зброї за кордон на суму понад 46 млрд дол. США.

Щоб отримати список покупок, пов'язаних із торгівлею зброєю США, достатньо виконати пошук у базі даних Стокгольмського міжнародного інституту дослідження проблем світу з експорту та імпорту зброї. У ній показано, що в 2010 р. США експортували «основну звичайну зброю» в 62 країни, від Афганістану до Ємену, і бойові платформи, починаючи від бойових літаків f-15, f-16 і f-18 і закінчуючи основними бойовими танками m1 abrams та cobra. ударні вертольоти (відправлені нашим пакистанським товаришам) до керованих ракет всіх видів, кольорів і розмірів: aam, pgm, sam, tow – справжній алфавітний суп з ракетних аббревіатур. не звертайте уваги на їх конкретне значення: всі вони створені для того, щоб підривати речі; вони всі створені для того, щоб убивати.

У конгресі чи американських засобах масової інформації рідко обговорюються питання мудрості чи етичності цих угод з зброєю. У тихі останні дні грудня 2011 р. в окремих заявах, час яких не міг бути випадковим, адміністрація Обама заявила про свій намір продати Іраку зброї майже на 11

млрд дол. США, включаючи танки «Абрамс» та винищувачі-бомбардувальники f-16. Майже 30 млрд дол. США, мільярдів винищувачів f-15 до Саудівської Аравії, що є частиною більшого пакету зброї вартістю 60 млрд дол. США для Саудівської Аравії. Мало хто в конгресі виступають проти таких угод зі зброєю, оскільки оборонні підрядники надають робочі місця у своїх округах і готові пожертвувати на кампанії конгресу.

Необхідно розглянути, що означає така угода щодо зброї для Іраку. по-перше, Іраку «потрібні» передові танки і винищувачі лише тому, що США знищили їхнє попереднє покоління, чи то 1991 р. під час операції «Бурі в пустелі» чи 2003 р. під час операції «Іракська свобода». по-друге, Іраку «потрібно» таке потужне звичайне озброєння нібито для стримування вторгнення Ірану, проте нинішній уряд у Багдаді тісно пов'язаний з Іраном завдяки вторгненню США в 2003 р. і невдалої окупації, що послідувала за ним. По-третє, незважаючи на свої «потреби», іракські збройні сили далеко не готові до розгортання та обслуговування такої сучасної зброї, принаймні, без постійної підготовки та матеріально-технічної підтримки, що надається збройними силами США.

Нещодавно висловив стурбованість один офіцер ВПС США, який служив радником у молодих ВПС Іраку, або іqaf: «Чи зможе іqaf заправляти свої літаки? Чи можуть іракські військові запропонувати адекватні види зброї?».

Це стосується наших конкурентів на світовому ринку озброєння. У сучасних і дуже складних умовах протистояння двох світових військових держав нам вдається посилювати свій вплив на наших партнерів і конкурувати з ними на світовому ринку озброєнь.

Росія в даний час стикається з безпрецедентним тиском країн НАТО в умовах військової операції в Україні, і є свідками того, що наші партнери перебувають під серйозним пресингом. Враховуючи інтереси і наших старих партнерів, необхідно прагне того, щоб з новими партнерами встановити добрі відносини, входити до їхнього становища.

Висновки до розділу 1

Дослідження теоретичних аспектів конкурентоспроможності країн на світовому ринку зброї та військової техніки дозволяє виділити кілька ключових напрямків, що визначають успіх та стійкість держав у цій галузі.

По-перше, конкурентоспроможність безпосередньо залежить від науково-технічного потенціалу країни. Сучасні зразки зброї та військової техніки потребують передових технологій, якісних матеріалів і висококваліфікованих кадрів. Інвестиції в наукові дослідження, розробку нових технологій та підготовку спеціалістів забезпечують країнам можливість створювати інноваційну продукцію, яка відповідає найвищим стандартам і вимогам світового ринку.

По-друге, економічні можливості держави також грають важливу роль у формуванні конкурентоспроможності. Стійка економіка дозволяє забезпечувати стабільне фінансування оборонної промисловості, що включає як виробництво, так і модернізацію вже існуючих зразків техніки. Економічна міць держави забезпечує можливість реалізації довгострокових стратегічних програм, які включають як розробку нових технологій, так і підтримку вже існуючих зразків зброї.

По-третє, політична стабільність та міжнародні відносини є критичними для успіху на світовому ринку зброї та військової техніки. Довіра з боку міжнародних партнерів, відсутність внутрішніх конфліктів та прогнозованість політики країни сприяють формуванню позитивного іміджу на міжнародній арені. Країни, які мають стабільні політичні системи та налагоджені міжнародні зв'язки, здатні успішно конкурувати на глобальному рівні.

По-четверте, інноваційний розвиток і технологічне оновлення є рушійними силами конкурентоспроможності. Держави, які активно інвестують у науково-дослідні роботи та впровадження новітніх технологій, здатні пропонувати ринку продукцію, що перевершує аналоги за технічними характеристиками та ефективністю. Це дозволяє залучати нових клієнтів та утримувати наявних, забезпечуючи стабільний попит на свою продукцію.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА КОНКУРЕНЦІЇ ОБОРОННО-ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ЗБРОЇ

2.1. Розвиток світового ринку зброї

За даними Стокгольмського міжнародного інституту дослідження проблем миру, США залишаються найбільшим у світі експортером зброї, відповідаючи за 41,7% міжнародних продажів зброї в період між 2019-2023 рр., порівняно з 38,6% між 2017-2021 рр.. Протягом останнього періоду часу країна постачала зброю більш ніж в 100 країн. За підсумками 2014-2023 рр. найбільшим експортером зброї залишилися США. Порівняно з попередньою п'ятирічкою вони збільшили свою частку з 32% до 38%. Приріст був багато в чому обумовлений збільшенням попиту країнах Близького Сходу. Росія традиційно входить до найбільших експортерів озброєння (Рис. 2.1).

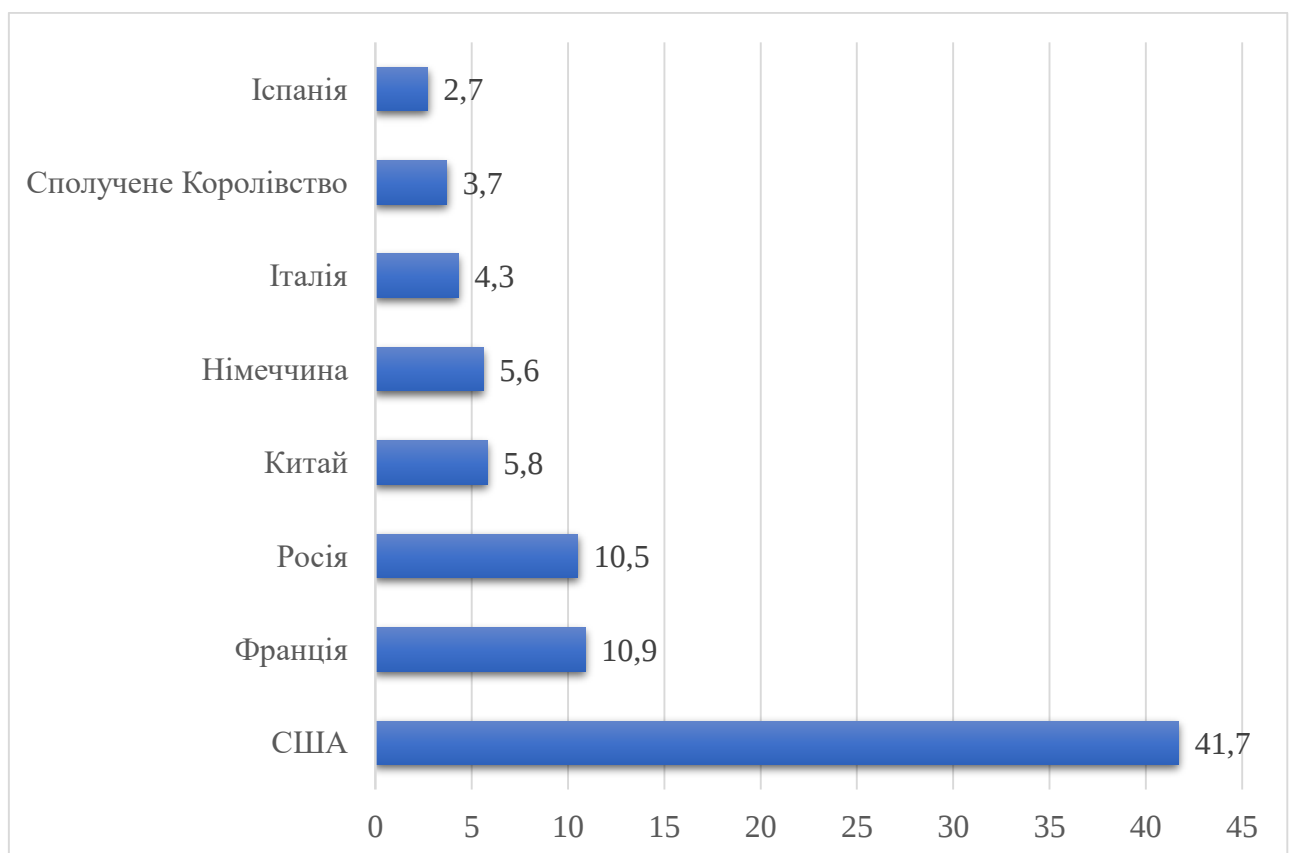


Рис. 2.1. Найбільші експортери озброєння на світовому ринку 2017-2023 рр.

Франція піднялася на друге місце, обігнавши Росію, частка якої в експорті останнім часом скорочується. У період 2017-2023 рр. на Францію припадало

Росія зберегла другу позицію у рейтингу. Її частка у сукупному світовому експорті становила 18,6%. Проте, порівняно з періодом 2011-2015 рр. показник скоротився на 22%. На третьому місці Франція, яка збільшила свій експорт на 44%. Її частка у світовому експорті становила 8,2%. Майже 60% поставок припали на Індію, Єгипет і Катар.

Четверту сходинку зайняла Німеччина, яка змогла збільшити експорт озброєнь на 21%. Для неї основними ринками збуту зброї стали Південна Корея, Алжир та Єгипет. Частка Німеччини на світовому ринку – 5,5%. На п'ятому місці опинився Китай. У 2017-2021 рр. постачання зброї по всьому світу зросло на 4,6% порівняно з п'ятьма попередніми роками. Експорт російської зброї за цей час знизився на 26% (Рис. 2.3).

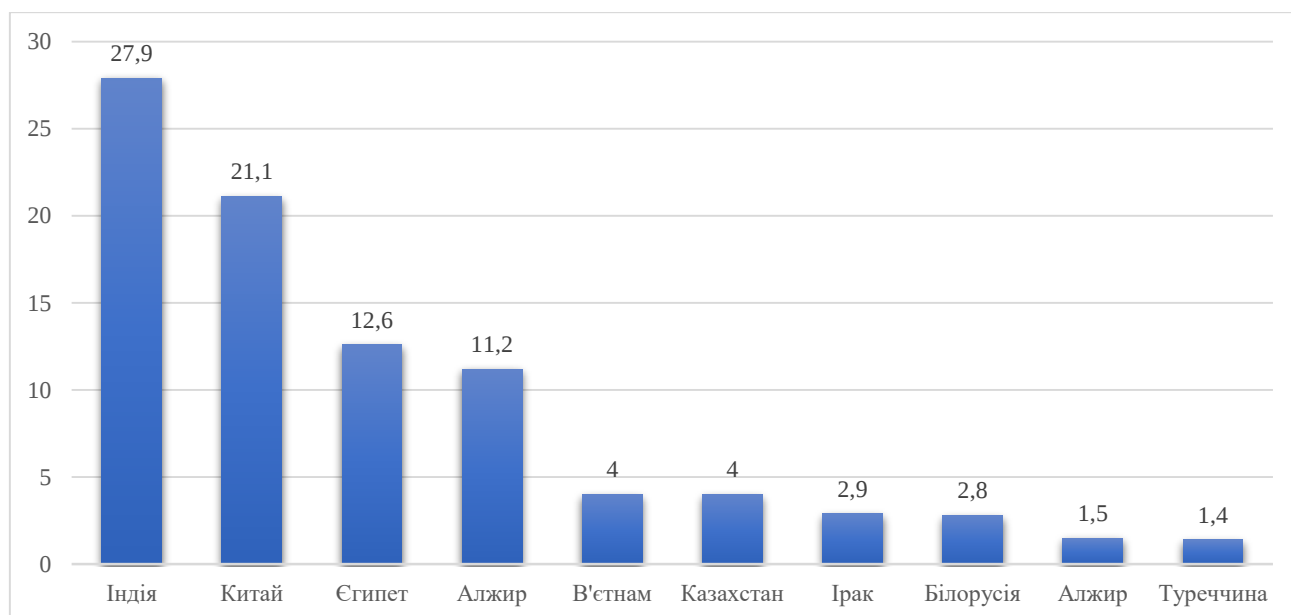


Рис. 2.3. Найбільші покупці російських озброєнь у 2017-2023 рр.

Портфель експортних замовлень на продукцію російського оборонно-промислового комплексу за підсумками 2020 р. склав 53,8 млрд дол. США. Росія за цим показником впевнено утримує друге місце у світі. (уступаючи лише США), у 2016 р. експортні поставки перевищили 15 млрд дол. США (проти 14,5 млрд дол. США у 2015 р.).

Основним покупцем російської продукції є Індія (27,9%), за ним слідує Китай (21,1%), третє місце із закупівлі військової техніки та обладнання займає Єгипет (12,6%).

Загальний портфель замовлень зберігся на рівні 50 млрд дол. США – цього вдалося досягти за рахунок підписаних у 2016 р. нових контрактів на суму близько 9,5 млрд дол. США. Російська військова техніка користується стійким попитом і поставляється до 52 країн світу.

На Рис. 2.4 представлені основні напрямки експорту зброї провідних світових військових держав.

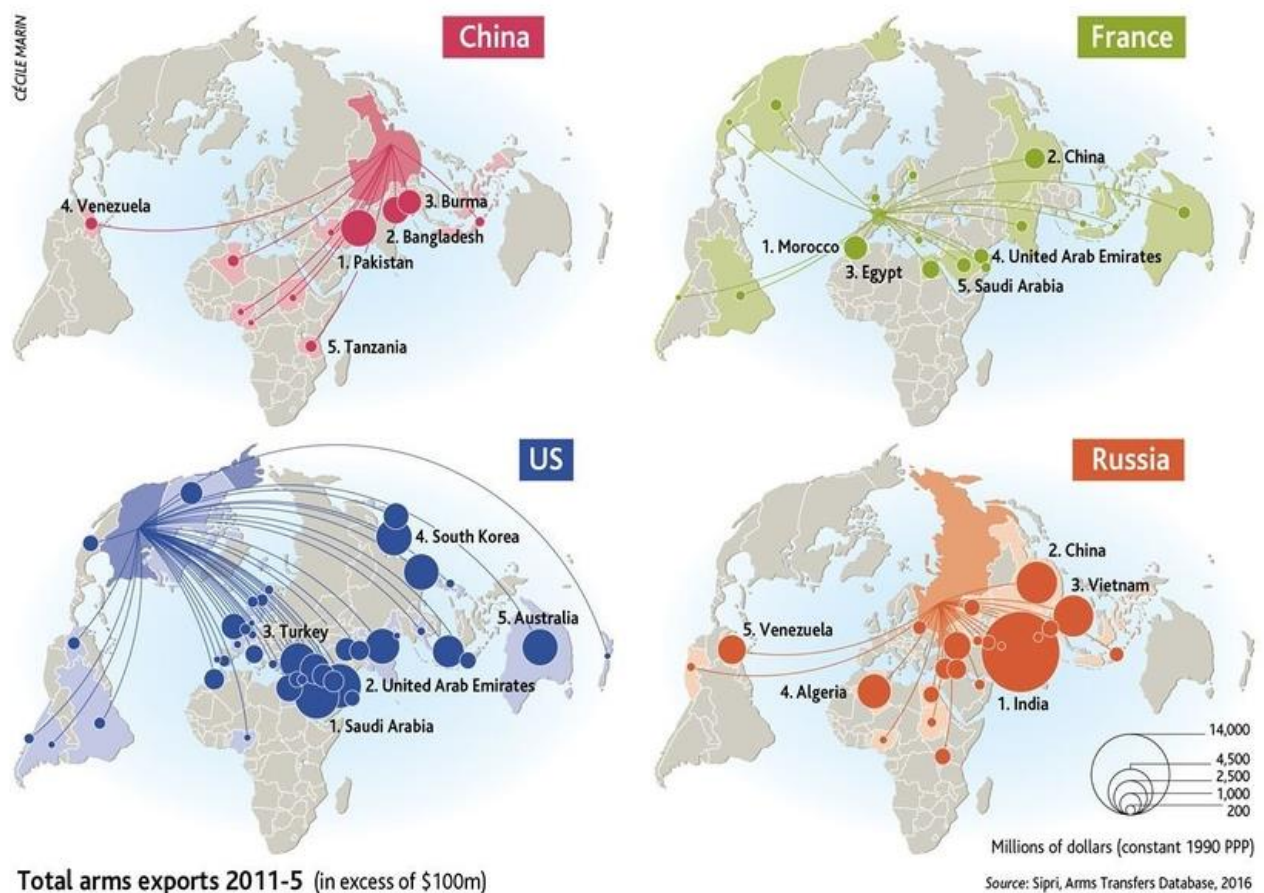


Рис. 2.4. Основні напрямки експорту озброєнь провідних світових військових держав.

На Рис. 2.4 можна простежити напрями експорту основних 4 держав. Ринки збуту американського військово-промислового комплексу є країни Близького Сходу, Республіка Корея, Австралія та країни НАТО.

США і Росія залишаються найбільшими експортерами зброї у світі, йдеться в дослідженні Стокгольмського міжнародного інституту дослідження проблем світу (SIPRI). Постачання зі США збільшилися у 2017–2021 рр. порівняно з попередньою п'ятирічкою на 14%, із Франції – на 59%. Експорт із

Росії зменшився на 26%, із Сполученого Королівства – на 41%, із Китаю – на 31%, із Німеччини – на 19%.

Водночас США, навпаки, збільшили відвантаження на 14%. Такі дані в середині березня 2022 р. оприлюднили фахівці Стокгольмського інституту дослідження проблем миру (SIPRI).

Росія експортує свою продукцію до Південного Сходу (Індія, Китай, В'єтнам), країни Латинської Америки, Африки, країни ОДКБ.

Останнім часом до них приєдналася Туреччина. У 2019 р. Росія поставила Туреччині чотири дивізіони систем ППО С-400 «Тріумф» вартістю 2,5 млрд дол. США.

У жовтні 2019 р. на форумі «Росія-Африка» загальний портфель замовлень з країнами Африки перевищив 14 млрд дол. США, з них понад 2 млрд дол. США припадає на країни Африки на південь від Сахари.

Крім того, виконуються постачання Єгипту винищувачів МіГ-29 та ударних вертольотів Ка-52 «Алігатор». За даними ЗМІ, Росія та Єгипет мають пакет контрактів у сфері ВТС приблизно на 3,5 млрд дол. США, підписаний ще в 2014 р.

Великий інтерес у імпортерів до російського зенітно-ракетного гарматного комплексу «Панцир». В даний час він є одним із найпопулярніших комплексів ППО у світі. У Сирії він продемонстрував видатні бойові якості, і попит на нього різко зріс. Зараз у Росії більше десятка звернень на постачання «Панцирів», ведуться активні переговори про його постачання з нашими постійними споживачами військової продукції.

Індія залишається найбільшим імпортером у світі, проте постачання знизилося за п'ять років на 21%. Найбільше зростання імпорту озброєнь спостерігалось в Європі – воно склало 19%. На регіон припадає 13% сукупного світового обсягу імпорту. Найбільшими імпортерами у Європі стали Сполучене Королівство, Норвегія та Нідерланди. SIPRI зазначає, що імпорт озброєнь Україною «був дуже обмеженим».

ВПК США наживається на російсько-українському конфлікті. У той час як українська криза «підклала» ще одну соломинку на світову економіку, що й без

того перебуває у важкому становищі, багато людей з лобістських груп, військово-промислових корпорацій і Капітолійського пагорба у Вашингтоні святкують із шампанським, сказав колишній чиновник Міністерства оборони США Дані фондового ринку США показують, що з 24 лютого по 28 березня ціна акцій Lockheed Martin підскочила більш ніж на 13%, Northrop Grumman – на 13,4%, а General Dynamics – більш ніж на 10%. Збіг початку російсько-української кризи та злету цін на акції американських військово-промислових компаній ясно говорить світові про те, хто наживається на війні.

Ф. Дж. Зімбардо, професор Стенфордського університету на пенсії, писав у своїй книзі «Ефект Люцифера: розуміння того, як хороші люди перетворюються на злих», що хтось повинен бажати і готувати війну, і без цих людей не було б війни. У політичному середовищі Америки є саме такий ВПК, який прагне «варити», ті. готувати війну. Це гігантська група інтересів, що включає військовий сектор, військово-промислові компанії, деяких членів конгресу, науково-дослідні інститути національної оборони та аналітичні центри, які постійно підштовхують зовнішню політику Америки до війни і переслідують непристойний прибуток, створюючи війни та конфлікти та розпалювання перегонів озброєння.

Розпалювання конфлікту між Росією та Україною та отримання прибули від нього – це те, що планував і робив американський військово-промисловий комплекс. Він впливає на зовнішню політику Америки через зацікавлені групи, постійно кидаючи виклик результатам розвитку економіки України, нагнітаючи тривогу з приводу безпеки, перебільшуючи військові загрози з боку Москви, і рекламуючи необхідність для європейських країн значно збільшити свої витрати на оборону, щоб посилити військове стримування.

У звіті Міністерства оборони США показано, що з 2014 р. США пообіцяли надати Україні так звану «допомогу в галузі безпеки» на суму понад 2,7 млрд дол. США. Міністерство оборони США погодилося надати летальну зброю у 2017 р. Згідно з останніми даними, опублікованими Державним департаментом США, лише торік «допомога в галузі безпеки» склала понад 1 млрд дол. США.

В очах американського ОПК російсько-український конфлікт – це просто великий ярмарок чи реклама його зброї. Ряд європейських країн, включаючи Німеччину, Фінляндію і Польщу, оголосили про збільшення свого оборонного бюджету і розмістили монументальні замовлення на озброєння у американських виробників, від яких військово-промисловий комплекс отримує найбільшу вигоду.

Військово-промислова галузь також постраждала через пандемію коронавірусу COVID-19: багато контрактів довелося скоротити, відмовитися від виставкової діяльності. Серйозно постраждала рекламна діяльність. Наприклад, міжнародні виставкові заходи майже всі було згорнуто.

2.2. Оборонно-промисловий комплекс як основа економічної безпеки країн

Військово-промисловий комплекс – комплекс галузей, підприємств та організацій, що складають специфічний сектор економіки, призначений для задоволення військових потреб держави.

Специфіка військово-промислового комплексу проявляється:

- у монополії замовника (основний замовник – держава), особливих вимогах до якості та технічних характеристик військової продукції, її високої наукомісткості та технологічності, довгостроковості та капіталомісткості інвестиційних проєктів;
- у необхідності підтримки мобілізаційних потужностей, запасів стратегічної сировини та матеріалів;
- в особливостях спеціалізації, кооперації та інформації (секретність), що породжують пірамідальні взаємозв'язки виробників, дублювання виробництва і наукових досліджень, обмеження в передачі технологій;
- у складностях виходу підприємств військово-промислового комплексу на зовнішні ринки озброєнь.

Аналіз діяльності конкуренції корпорацій, показав, що загрозу представляють вертикально інтегровані холдинги. Входження державних корпорацій до складу вертикально інтегрованих холдингів державної корпорації дозволило б вирішити такі завдання:

- збільшення фінансування промислових НДДКР та прискорення НТП;
- підвищення експортного потенціалу і конкурентоспроможності державних корпорації на міжнародному ринку;
- зниження ризиків;
- створення додаткових виробничих потужностей;
- збільшення обсягів виробництва продукції;
- зростання можливостей фінансування інновацій із зовнішніх (за допомогою кредитів та емісії цінних паперів) та внутрішніх джерел (за рахунок прибутку).

Незважаючи на такі серйозні перешкоди є і певні переваги:

1. Великі інтегровані виробничі комплекси, які виробляють один або кілька технологічно близьких видів продукції. Великі виробництва були покликані задіяти економію на масштабах виробництва та полегшити централізований контроль за діяльністю підприємств. Такі підприємства, мабуть, мають більше ресурсних можливостей для початку процесу інтернаціоналізації.

2. Деякі види продукції, особливо продукція та технології галузей, пов'язаних з військовим комплексом, є конкурентоспроможними на світовому ринку.

Очікується, що з деякої стабілізації політичної та економічної ситуації підприємства стануть привабливим об'єктом іноземних прямих інвестицій. Це може бути досягнуто, зокрема, шляхом реалізації акцій підприємств, що перебувають у державній власності, іноземним інвесторам.

Ступінь мілітаризації економіки призвела до того, що більшість економічного потенціалу країни була сконцентрована в галузях, пов'язаних з військовим комплексом. Основну частку вітчизняного експорту становила продукція видобувних галузей. Галузі з виробництва споживчих товарів були і залишаються менш конкурентоспроможними в порівнянні з аналогічними

галузями західних країн. Для виходу на міжнародні ринки підприємствам необхідне технічне та технологічне переозброєння, що досить проблематично за умов фінансових труднощів.

Згідно з новим дослідженням Стокгольмського міжнародного інституту дослідження проблем миру (SIPRI), вторгнення Росії в Україну в 2022 р. та триваюча війна призвели до різких закупівель нової зброї в Європі, причому головними виграшами стали американські виробники. З 2019-2023 рр. світова торгівля зброєю впала на 3,3% порівняно з показниками 2014-2018 рр., але кількість зброї, імпортованої європейськими країнами за цей період, подвоїлася порівняно з попередніми п'ятьма роками. Левова частка продажів зброї до європейських країн – 55% – припадає на США. Це на 20% пунктів більше порівняно з попереднім періодом.

В основному завдяки продажам до європейських країн США збільшили загальний експорт зброї на 17%. Американські виробники постачали зброю в 107 країн, більше, ніж за будь-який інший період, досліджений SIPRI або будь-якою іншою країною-експортером. «США посилили свою глобальну роль як постачальника зброї – важливий аспект їхньої зовнішньої політики – експортуючи більше зброї до більшої кількості країн, ніж це було раніше» – сказав М. Джордж, директор Програми поставок зброї SIPRI. «Це відбувається в той час, коли економічне та геополітичне домінування США кидає виклик державам, що розвиваються».

Не дивно, що Україна є європейською країною, де імпорт зброї зріс найбільше. З 2019-2023 рр. Україна пройшла шлях від мінімального імпортера та місця внутрішнього виробництва до 4-го покупця зброї у світі після Індії, Саудівської Аравії та Катару. Імпорт збільшився на 6600% порівняно з попереднім періодом.

У 2023 р. Україна була світовим імпортером зброї №1. Проте її союзники пропонували, а не продавали багато зброї, яку вона отримала під час боротьби з Росією. США, Німеччина та Польща увійшли до трійки найбільших постачальників для України.

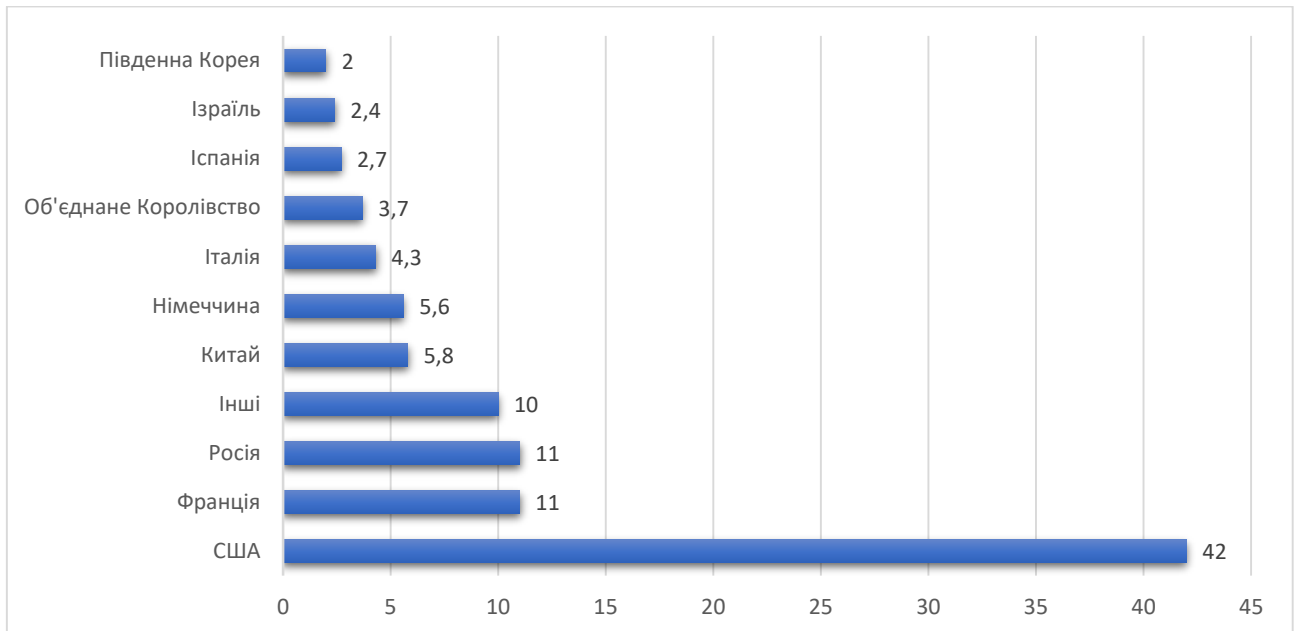


Рис. 2.5. Глобальна частка експорту основних озброєнь 10 найбільших експортерів, 2019–2023 рр.

До п'ятірки найбільших експортерів зброї в усьому світі належать США, Франція, Росія, Китай і Німеччина. Франція випередила Росію і посіла друге місце (Рис. 2.6).

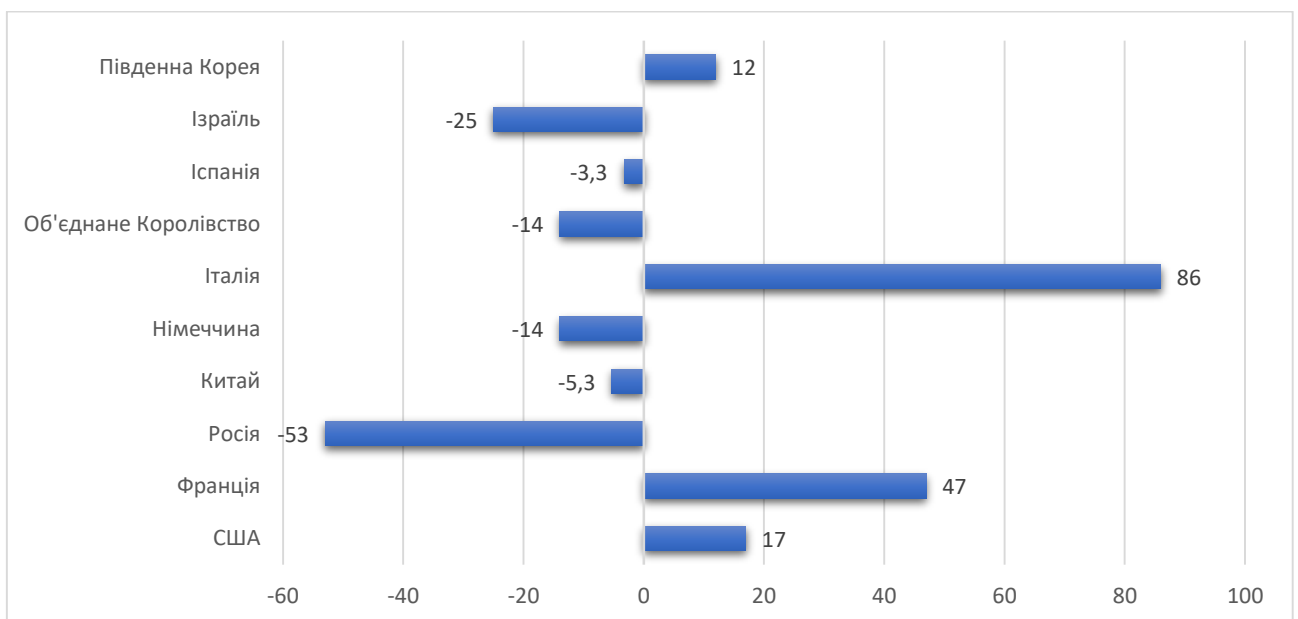


Рис. 2.6. Зміна обсягу експорту основних озброєнь для 10 найбільших експортерів, 2014–2018 рр. порівняно з 2019–2023 рр.

Російський експорт впав на 53%. Продажі у Франції зросли на 47%. У 2019 р. 31 країна все ще отримувала зброю з Росії. До 2023 р. їх кількість скоротилася до 12, причому Індія та Китай, які продовжували торгівлю нафтою та газом з Росією, були безумовно найбільшими клієнтами.

В інших випадках США і європейські держави певною мірою теж тиснули на країни, які раніше купували російську зброю або думали це робити». Про це DW розповів один із авторів звіту П. В. Веземан сказав, що це було «те, що ми могли дуже чітко побачити у випадку з Єгиптом, який збирався купити російські бойові літаки, на який потім тиснули США, щоб вони цього не робили, і тепер фактично звернувся до Франції, щоб купити передові бойові літаки.

Франція проводить політику «стратегічного суверенітету», сказав П. В. Веземан. «По суті, він хоче мати можливість застосовувати військову силу, коли захоче, не залежачи від чийсь зброї. Тому їм потрібна збройна промисловість, але, щоб мати її, вам справді потрібно експортувати. Інакше, це стає надто дорогим» (Рис. 2.7).

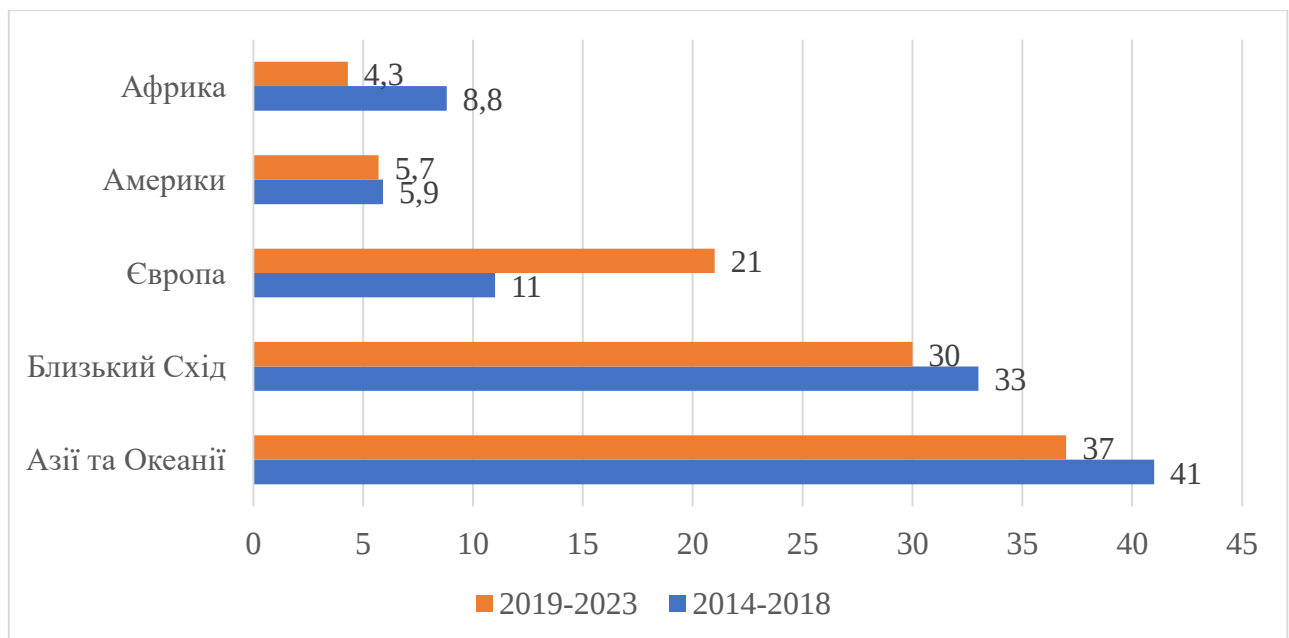


Рис. 2.7. Імпортери основних видів зброї (у %).

Французька промисловість зброї була дуже успішною за останні 10 р., сказав П. В. Веземан, з лідерами продажів були винищувачі Rafale, а також підводні човни та фрегати. Позиція Німеччини як експортера зброї № 5 у світі залишалася незмінною з 2014-2023 рр., а Близький Схід був її основним регіоном споживача. Експорт зброї з Німеччини впав на 14% за цей період, хоча П. В. Веземан сказав, що падіння було відносним. Попередня п'ятирічка була виключно сприятливою завдяки великим замовленням, зокрема підводних човнів.

Навпаки, 2023 р. сам по собі був особливо вдалим для німецької збройової промисловості. П. В. Веземан сказав, що це «частково пов'язано, звичайно, з військовою допомогою, яка надійшла Україні, але також пов'язано з доставкою, наприклад, підводних човнів до Сінгапуру та фрегатів і корветів до Ізраїлю та Єгипту».

На відміну від своїх європейських країн, африканські країни закупили приблизно вдвічі менше іноземної зброї з 2019-2023 рр., ніж вони мали за попередні півтора десятиліття, головним чином через скорочення закупівель у двох великих імпортерів. Алжир імпортував на 77% менше зброї. Закупівлі в Марокко впали на 46%. Росія, чия присутність на континенті розширилася в останні роки, є постачальником зброї №1 для країн Африки, за нею йдуть США та Китай.

2.3. Сучасні проблеми розвитку оборонно-промислового комплексу України

У результаті швидкого старіння обладнання у вітчизняній промисловості до початку нового тисячоліття вік основної його частини (85%) перевищував 10 р. У цій ситуації необхідно було активізувати процес технічного переоснащення та модернізації виробничого апарату вітчизняної промисловості, інакше її продукція буде не конкурентоспроможною на світовому ринку.

Значну роль цьому відводиться господарської спеціалізації тієї чи іншої території з виробництва певного виду продукції – мінімізація сумарних витрат (зокрема транспортних) з її виробництва проти іншими галузями. Разом з тим необхідно враховувати і обмеження екологічного порядку, і вимоги цивільної оборони, і можливості кооперування та комбінування.

Партнери з налагодження спільного виробництва можуть мати різну галузеву приналежність. При тісних і багатообразних зв'язках по лінії кооперування виробництва великі переваги досягаються при компактному розміщенні основного виробництва та підприємств-суміжників за рахунок:

- скорочення транспортних витрат;
- прискорення обороту матеріальних ресурсів та фінансових коштів;
- зниження обсягів запасів сировини, матеріалів, вузлів, деталей у постачальників та споживачів;
- створення організаційних передумов для більш зручної і надійної координації спільної діяльності підприємств, що кооперуються.

Чим глибше спеціалізація і кооперування, тим, як правило, вищий рівень продуктивності праці. Вигоди раціонального кооперування в технічно складних виробництвах настільки великі, що, наприклад, для автомобілебудування, авіабудування і багатьох складних виробництв ОПК вони відіграють роль основного фактора розміщення. Велике у цих виробництвах та тяжіння до наукових центрів.

Протягом всього періоду після економічної кризи 1990 рр., підвищувалася роль аналізованих факторів і в розміщенні вітчизняної промисловості. До того ж економічна криза істотно знизила частку технічно складних і наукомістких виробництв.

У зв'язку з цим ранжування основних чинників розміщення українській промисловості з їхньої значимості межі століть виглядає так:

- паливно-енергетичний та сировинний фактори;
- тяжіння до висококваліфікованих ресурсів;
- можливість налагодження тісних зв'язків по лінії кооперування виробництва;
- тяжіння до наукових центрів.

Висока паливно, енерго-сировина та матеріаломісткість вітчизняної промисловості зумовлює її тяжіння і до найбільших вантажно-пружних транспортних магістралей країни. Серйозні обмеження на розміщення чорної та кольорової металургії, багатьох виробництв хімічної та нафтохімічної промисловості, військово-промислового виробництва висувають вимоги екологічного порядку.

Для машинобудування характерна високий рівень диверсифікації, що посилюється з розвитком науково-технічного прогресу. У розвинених країнах

машинобудування – головна галузь промисловості, що має, як правило, найбільшу питому вагу в їх індустріальній продукції. Так було й в Україні до економічної кризи. Обсяг виробництва її продукції скоротився більш ніж утричі, тоді як загалом у промисловості в 2,5 рази, внаслідок чого її випередив паливно-енергетичний комплекс.

На початку поточного століття галузі машинобудівного комплексу виробили 22% продукції української промисловості, що значно менше аналогічного показника в розвинених країнах, де ця величина зазвичай не нижче 30%. Основні причини глибокої кризи вітчизняного машинобудівного комплексу, у складі якого більшість виробництва військової техніки та озброєнь, наступні:

- демілітаризація економіки;
- зросла конкуренція зарубіжних засобів виробництва та предметів споживання;
- різке звуження ринку збуту продукції галузі в Україні та інших країнах СНД – основних її споживачах.

Відчутна шкода українському машинобудуванню принесла розпад країни на ряд суверенних держав, що ускладнив реалізацію зв'язків з кооперування виробництва.

Найбільше скоротився випуск засобів виробництва. У розпал економічної кризи у підприємств просто не було коштів на їхню закупівлю. Багаторазове скорочення виробництва побутової техніки пов'язане із заповненням вітчизняного ринку конкурентнішими за співвідношенням ціна/якість аналогічними видами зарубіжної продукції. Становище у вітчизняному МК почало покращуватися. Локомотивами підйому виступили транспортне машинобудування та виробництво засобів виробництва.

Транспортне машинобудування – найбільша галузь українського МК, що виробляє більшу частину військової продукції. До її складу входять:

- авіакосмічна промисловість;
- автомобілебудування;
- суднобудування.

У цій галузі висока частка оборонних виробництв, причому багато оборонних заводів випускають і цивільну продукцію, і навпаки. Так, наприклад, всі військові та цивільні літаки і вертольоти випускаються на оборонних підприємствах, а в цехах автозаводів поряд з легеновими та вантажними автомобілями виробляються бойові машини піхоти, бронетранспортери, тягачі та інші види техніки для армії. Така сама ситуація і з суднобудівними та судноремонтними підприємствами.

У транспортному машинобудуванні виключно високий рівень кооперування виробництва: вузли, деталі, матеріали, необхідні для готової продукції, виробляються на багатьох підприємствах-суміжниках, а потім надходять на конвеєри складальних заводів з випуску готової продукції. Ці галузі:

- наукомісткі;
- трудомісткі;
- вимагають кваліфікованої праці.

Тому вони найкраще «вписуються» в середу промислових районів з багатогалузевою структурою господарства, добре забезпечених трудовими ресурсами, міцною науковою базою. Як правило, ці ж райони – основний споживач продукції транспортного машинобудування: Важливий і стратегічний фактор у розміщенні підприємств транспортного машинобудування.

У такій ситуації на перший план виходить здатність країни забезпечити конкурентоспроможність експорту зброї на пріоритетних ринках, що дозволяє захистити зайняті позиції і є основою для подальшого розширення частки ринку, зайнятої державою.

Для України питання підвищення конкурентоспроможності експорту озброєння є одним із найбільш пріоритетних напрямів у забезпеченні міжнародної економічної діяльності, а також зовнішньополітичного курсу у контексті військово-технічного співробітництва та Російсько-Української війни.

Військово-технічне співробітництво в даний час для України одним з небагатьох напрямів, що сприяють збереженню та розвитку високотехнологічних галузей економіки. До того ж, зайняття лідируючих

позицій на світовому ринку озброєнь сприяє зміцненню політичного впливу України у різних регіонах світу та принесе значний дохід до національного бюджету.

Слід зазначити, що під час розгляду питань військово-технічного співробітництва значну роль відіграють регіональні аспекти та особливості конкретного ринку торгівлі продукцією військового призначення. У зв'язку з цим доцільним є розгляд можливостей підвищення конкурентоспроможності українського експорту.

Сучасні проблеми розвитку оборонно-промислового комплексу (ОПК) України є складними і багатограними, охоплюючи економічні, політичні, технологічні та соціальні аспекти.

Таблиця 2.1

Проблеми розвитку оборонно-промислового комплексу України

Проблеми ОПК	Характеристика
Фінансові труднощі	Україна стикається з обмеженими фінансовими ресурсами для модернізації та підтримки ОПК. Недостатнє фінансування ускладнює розвиток нових технологій, оновлення виробничих потужностей і підтримку конкурентоспроможності на світовому ринку.
Корупція	Корупція залишається значною проблемою в Україні, впливаючи на ефективність управління оборонними ресурсами. Корупційні схеми можуть призводити до нераціонального використання коштів і зниження якості продукції.
Технологічне відставання	Багато підприємств ОПК використовують застарілі технології та обладнання. Це обмежує можливості виробництва сучасної військової техніки та озброєння, які відповідають сучасним вимогам і стандартам.
Недостатня інтеграція з міжнародними партнерами	Хоча Україна має потенціал для співпраці з міжнародними партнерами, недостатня інтеграція у світові ланцюги постачання та обмежений доступ до передових технологій стримують розвиток ОПК.
Втрата виробничих потужностей	Через конфлікт на сході України та анексію Криму країна втратила частину виробничих потужностей та стратегічних підприємств, що негативно вплинуло на спроможність ОПК задовольняти внутрішні потреби та виконувати експортні контракти.
Кадрові проблеми	Україна стикається з дефіцитом кваліфікованих кадрів у сфері ОПК. Молоді спеціалісти часто виїжджають за кордон у пошуках кращих умов праці та можливостей для професійного розвитку.
Регуляторні проблеми	Складні та неефективні регуляторні процедури можуть уповільнювати розвиток ОПК, створюючи додаткові бар'єри для бізнесу та інновацій.

Можливі шляхи вирішення

Збільшення фінансування: залучення інвестицій та оптимізація бюджетного фінансування для модернізації підприємств ОПК.

Боротьба з корупцією: впровадження прозорих процедур і механізмів контролю для мінімізації корупційних ризиків.

Технологічна модернізація: інвестування в наукові дослідження та розробки, оновлення обладнання.

Міжнародна співпраця: активізація співпраці з міжнародними партнерами для обміну технологіями та досвідом.

Підготовка кадрів: розвиток освітніх програм і створення умов для залучення молодих спеціалістів у галузь.

Розвиток оборонно-промислового комплексу є критично важливим для забезпечення національної безпеки та обороноздатності України, а також для зміцнення її позицій на міжнародному ринку.

Для більш детальної характеристики SWOT-аналіз сучасних проблем розвитку оборонно-промислового комплексу України (Табл. 2.2).

Таблиця 2.2

SWOT-аналіз сучасних проблем розвитку оборонно-промислового комплексу України

Сильні сторони (Strengths)	Слабкі сторони (Weaknesses)
технічна експертиза: Україна має висококваліфікованих інженерів та фахівців, які можуть розробляти передові військові технології. індустріальна база: наявність потужної промислової бази, яка може бути адаптована для виробництва оборонної продукції. досвід військових дій: реальний бойовий досвід, який дозволяє швидко тестувати та впроваджувати нові оборонні рішення. географічне розташування: стратегічне розташування в Європі, що дозволяє ефективно співпрацювати з європейськими партнерами.	фінансові обмеження: недостатнє фінансування та обмежені бюджетні ресурси для модернізації ОПК. корупція: високий рівень корупції, що призводить до неефективного використання ресурсів. застарілі технології: використання застарілого обладнання та технологій, які потребують оновлення. втрата виробничих потужностей: втрата стратегічних підприємств та інфраструктури внаслідок конфлікту на сході України та анексії Криму. кадровий дефіцит: недостатня кількість кваліфікованих фахівців у галузі ОПК.
Можливості (Opportunities)	Загрози (Threats)
інтеграція з міжнародними партнерами: можливості для співпраці з країнами НАТО та ЄС у галузі оборонних технологій та виробництва.	політична нестабільність: внутрішня політична нестабільність може впливати на стратегічні рішення та інвестиційний клімат. економічна нестабільність: макроекономічні коливання можуть впливати на фінансування та розвиток ОПК.

інвестиції: залучення міжнародних інвестицій для модернізації та розвитку ОПК. розвиток інновацій: впровадження нових технологій та інновацій у виробництво. експортний потенціал: розширення ринків збуту української оборонної продукції. освітні програми: розвиток освітніх програм для підготовки нових кадрів та підвищення кваліфікації існуючих.	конкуренція на міжнародному ринку: висока конкуренція з боку інших країн-виробників оборонної продукції. зовнішні загрози: ризики, пов'язані з військовою агресією та геополітичними конфліктами. відтік кадрів: міграція кваліфікованих фахівців за кордон у пошуках кращих умов праці.
---	--

Опис SWOT-аналізу

Сильні сторони України в розвитку ОПК включають наявність висококваліфікованих інженерів і фахівців, потужну промислову базу та реальний бойовий досвід, що дозволяє швидко впроваджувати нові оборонні рішення. Стратегічне географічне розташування також сприяє ефективній співпраці з європейськими партнерами.

Слабкі сторони включають обмежене фінансування, високий рівень корупції, використання застарілого обладнання та втрату важливих виробничих потужностей через конфлікти. Дефіцит кваліфікованих кадрів також є серйозною проблемою.

Серед можливостей виділяються потенціал для міжнародної співпраці, залучення інвестицій, розвиток інновацій та розширення експортних ринків. Освітні програми можуть допомогти у підготовці нових кадрів і підвищенні кваліфікації існуючих.

Загрози включають політичну та економічну нестабільність, високу міжнародну конкуренцію, зовнішні військові загрози та відтік кваліфікованих фахівців за кордон.

Цей SWOT-аналіз допомагає ідентифікувати ключові фактори, які впливають на розвиток оборонно-промислового комплексу України, та визначити можливі шляхи подолання існуючих проблем і використання наявних можливостей.

Висновки до розділу 2

Дослідження конкуренції оборонно-промислового комплексу на світовому ринку зброї дозволяє зробити низку важливих висновків щодо поточної ситуації та основних тенденцій у цій галузі.

По-перше, конкуренція на світовому ринку зброї характеризується високим рівнем концентрації, де декілька країн-домінантів контролюють значну частину ринку. До таких країн належать США, Росія, Китай, Франція, та Німеччина. Ці країни мають потужні оборонно-промислові комплекси, розвинену науково-дослідницьку базу та значний досвід у виробництві високотехнологічної військової техніки.

По-друге, значну роль у конкурентоспроможності відіграють технологічні інновації та наукові дослідження. Країни, які вкладають значні ресурси у розвиток новітніх технологій, здатні пропонувати на ринку передові зразки зброї, що забезпечує їм конкурентну перевагу. Інновації у сферах штучного інтелекту, кібербезпеки, робототехніки та інших передових технологій стають все більш важливими для успіху на світовому ринку.

По-третє, стратегічні партнерства та альянси відіграють важливу роль у зміцненні позицій країн на світовому ринку зброї. Спільні проєкти, кооперація у виробництві та обміні технологіями сприяють підвищенню конкурентоспроможності. Країни, які активно співпрацюють зі своїми міжнародними партнерами, можуть ефективніше використовувати свої ресурси та знижувати витрати на розробку нових зразків техніки.

По-четверте, важливим фактором є маркетингова стратегія та дипломатичні зусилля країн. Успішні угоди на постачання зброї часто залежать від політичних та дипломатичних відносин між країнами. Активна участь у міжнародних виставках, демонстраціях нових зразків техніки та переговорних процесах сприяє підвищенню видимості та привабливості на світовому ринку.

РОЗДІЛ 3

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ОБОРОННО-ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

3.1. Державні заходи підтримки конкурентоспроможності України на світовому ринку зброї

Перш ніж оцінювати перспективи українського оборонно-промислового комплексу в контексті співпраці з європейським оборонно-промисловим комплексом, слід визначитися з вихідними точками. Успадкувавши значну частку радянського військово-промислового комплексу в 1990 рр., незалежна українська держава не змогла раціонально розпорядитися цією спадщиною. Тридцять років хронічного безгрошів'я, розкрадання майна, корупції та нехтування інноваціями роз'їли українську ОПК. Через погане розуміння державними інституціями своєї ролі в системі національної безпеки і оборони роками накопичувалися системні проблеми, що призводили до деградації національного ОПК.

До 2014 р. експерти вважали основними перешкодами для розвитку ОПК України відсутність державної стратегії його розвитку, спрямованої на підвищення спроможності системи безпеки і оборони держави, а також обмеженість і нестабільність ринків для підприємств і організацій ОПК. Через мізерний обсяг державного оборонного замовлення, який навіть не задовольняв потреби Міністерства оборони, внутрішній ринок для ОПК практично не існував. На зовнішніх ринках, незважаючи на успіхи в окремих сферах військово-технічного співробітництва, Україна загалом позиціонувалася як продавець застарілого озброєння та військової техніки, вивільненої внаслідок скорочення Збройних Сил [1].

Як наслідок – дефіцит інвестицій у науково-дослідні розробки і, як наслідок, відсутність високої мотивації інженерно-конструкторського персоналу та припливу молодих талановитих та ініціативних кадрів. Ще однією проблемою є старіння кадрів ОПК, особливо адміністративно-технічного персоналу,

середній вік якого становить 54 р. Це стримує розвиток підприємств і негативно впливає на конкурентоспроможність їх продукції. Середній вік керівників структур, які є потенційними інвесторами, значно нижчий за вік керівників оборонних підприємств. Нове покоління менеджерів більш адаптоване до сучасних умов і має інше бачення перспектив і шляхів розвитку галузі, ніж спеціалісти, світогляд яких сформувався за радянських часів.

Хронічною системною проблемою був і залишається нереформований монополіст «Укроборонпром». Підприємства концерну залишалися перевантаженими надмірними територіями та майном, відсутністю фінансування для модернізації виробництва – на обладнанні, яке пам'ятає радянські часи і зношене приблизно на 80% неможливо створити сучасну зброю [2].

Україна, маючи значний потенціал в оборонно-промисловому комплексі (ОПК), стикається з численними викликами на шляху до зміцнення своїх позицій на світовому ринку зброї. Сучасні реалії вимагають від держави активної та продуманої підтримки ОПК, спрямованої на подолання внутрішніх проблем і підвищення конкурентоспроможності української оборонної продукції.

Однією з ключових умов успіху є фінансова підтримка ОПК. Збільшення бюджетного фінансування дозволить здійснити модернізацію виробничих потужностей та забезпечити необхідні ресурси для науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР). Однак, не менш важливим є стимулювання інвестицій. Держава повинна створити сприятливий інвестиційний клімат, зокрема, через податкові пільги та державні гарантії для інвесторів. Це сприятиме залученню як внутрішніх, так і зовнішніх інвестицій у розвиток ОПК.

Технологічна підтримка є ще одним важливим аспектом. Модернізація обладнання та інфраструктури підприємств ОПК, впровадження сучасних технологій та автоматизація виробничих процесів – все це сприятиме підвищенню якості та конкурентоспроможності української оборонної продукції. Крім того, держава повинна підтримувати інноваційні програми, спрямовані на розробку та впровадження новітніх технологій у виробництво.

Важливою складовою державної підтримки є організаційні заходи. Впровадження ефективних антикорупційних механізмів, забезпечення прозорості державних закупівель та посилення контролю за використанням державних коштів дозволять підвищити ефективність управління оборонними ресурсами. Крім того, необхідно спростити адміністративні процедури для підприємств ОПК та оптимізувати регуляторне середовище.

Особлива увага має бути приділена кадровій підтримці. Розвиток спеціалізованих освітніх програм для підготовки кваліфікованих кадрів у галузі ОПК та підвищення кваліфікації існуючих працівників є надзвичайно важливим. Співпраця між підприємствами ОПК та вищими навчальними закладами сприятиме підготовці молодих спеціалістів та проведенню спільних наукових досліджень.

Міжнародна співпраця також відіграє важливу роль у підвищенні конкурентоспроможності українського ОПК. Розширення експортних ринків, активізація участі України у міжнародних оборонних виставках та форумах, а також інтеграція до міжнародних організацій, таких як НАТО та ЄС, дозволять залучити передові технології та досвід, а також розширити ринки збуту української оборонної продукції.

Не менш важливою є підтримка науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР). Збільшення фінансування наукових досліджень, створення науково-технічних парків та інноваційних хабів дозволять забезпечити безперервний розвиток та впровадження новітніх технологій у виробництво оборонної продукції.

Крім того, держава має стимулювати розвиток малого та середнього бізнесу в ОПК. Надання грантів та субсидій для підприємств, що займаються розробкою та виробництвом оборонної продукції, створення бізнес-інкубаторів та акселераторів для підтримки стартапів сприятиме розвитку інновацій та підвищенню конкурентоспроможності українського ОПК.

Комплексний підхід до державної підтримки ОПК України, що включає фінансову, технологічну, організаційну та кадрову підтримку, розвиток міжнародної співпраці та науково-дослідних робіт, дозволить не тільки

підвищити конкурентоспроможність української оборонної продукції на світовому ринку зброї, але й сприятиме економічному розвитку країни та зміцненню її національної безпеки. Реалізація цих заходів вимагає чіткої стратегії, політичної волі та ефективної координації дій на всіх рівнях управління. Тільки таким чином Україна зможе зайняти гідне місце серед провідних світових виробників оборонної продукції та забезпечити свою національну безпеку в умовах сучасних глобальних викликів.

Для забезпечення конкурентоспроможності оборонно-промислового комплексу (ОПК) України на світовому ринку зброї необхідно реалізувати комплекс державних заходів, спрямованих на подолання існуючих проблем та використання потенційних можливостей. Основні напрямки державної підтримки включають фінансову, технологічну, організаційну та кадрову підтримку (Рис. 3.1).

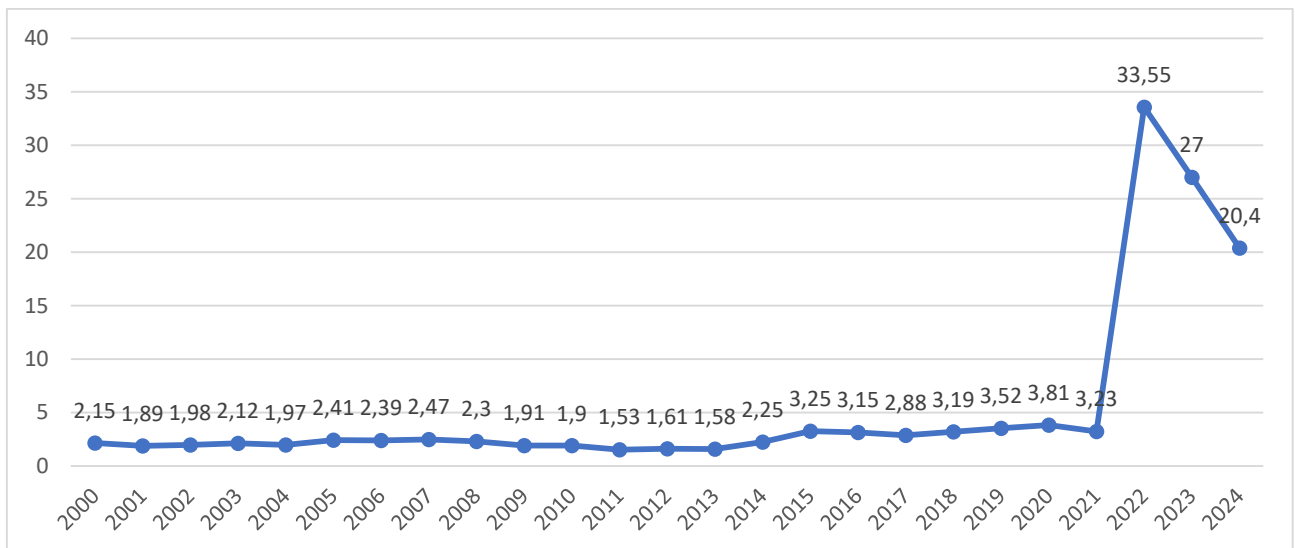


Рис. 3.1. Співвідношення військових витрат до валового внутрішнього продукту 2000-2024 рр.

Відношення військових витрат до валового внутрішнього продукту (ВВП) в Україні зросло на 30,3% (+938,08%) порівняно з попереднім роком. Таким чином, співвідношення в Україні досягло піку у 2022 р. – 33,55%.

Цифри військових витрат означають суму грошей, витрачену на збройні сили країни, включаючи миротворчі та оборонні операції, серед іншого. Порівнюючи міжнародні цифри, можуть виникнути деякі невідповідності залежно від того, що відповідні країни вважають військовими витратами.

У 2023 р. Україна була восьмою за обсягом витрат після різкого зростання витрат на 51% до 64,8 млрд дол. США. Це призвело до військового навантаження на Україну в 37% і становило 58% загальних державних витрат.

Військові витрати України у 2023 р. становили 59% від російських. Проте протягом року Україна також отримала щонайменше \$35 млрд дол. США військової допомоги, у тому числі 25,4 млрд дол США від США. У сукупності ця допомога та власні військові витрати України становили приблизно 91% російських витрат.

Для забезпечення конкурентоспроможності оборонно-промислового комплексу (ОПК) України на світовому ринку зброї необхідно втілити ряд практичних заходів, які були успішно застосовані іншими країнами. Нижче наведено кілька рекомендацій, доповнених конкретними прикладами державної підтримки в різних країнах (Табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Світовий досвід підвищення конкурентоспроможності ОПК

1. Фінансова підтримка	
Збільшення державного фінансування	Необхідно збільшити бюджетні видатки на розвиток ОПК, зокрема на модернізацію виробничих потужностей і фінансування НДДКР.
США	Пентагон щороку отримує значні бюджетні асигнування, які спрямовуються на дослідження та розробку нових військових технологій.
Стимулювання інвестицій	Впровадження податкових пільг для інвесторів, які вкладають кошти у розвиток ОПК, та надання державних гарантій для залучення іноземних інвестицій.
Ізраїль	Держава надає податкові пільги і гранти для компаній, що займаються розробкою оборонних технологій, сприяючи залученню інвестицій.
2. Технологічна підтримка	
Модернізація обладнання та інфраструктури	Оновлення виробничих потужностей, впровадження сучасних технологій та автоматизація процесів.
Німеччина	Федеральний уряд активно підтримує технологічні інновації та модернізацію через програми фінансування та публічно-приватні партнерства. Інноваційні програми: Підтримка розробки та впровадження новітніх технологій, створення умов для розвитку стартапів у галузі оборонних технологій.
Південна Корея	Уряд інвестує в інноваційні хаби та технопарки, де нові компанії можуть отримувати фінансування та підтримку для розробки нових технологій.
3. Організаційна підтримка	
Антикорупційні заходи	Впровадження прозорих процедур державних закупівель, посилення контролю за використанням державних коштів та запобігання корупційним проявам.

Сінгапур	Сінгапур відомий своєю жорсткою антикорупційною політикою, що забезпечує високу ефективність державних інвестицій та довіру з боку міжнародних партнерів.
Реформа регуляторного середовища	Спрощення адміністративних процедур для підприємств ОПК, усунення бюрократичних бар'єрів та оптимізація законодавчої бази.
Естонія	Естонія відома своїми реформами електронного уряду, що спрощує взаємодію бізнесу з державними органами.
4. Кадрова підтримка	
Освітні програми	Розвиток спеціалізованих освітніх програм для підготовки кваліфікованих кадрів у галузі ОПК, підвищення кваліфікації існуючих працівників.
Індія	Уряд підтримує розвиток технічних університетів і програм стажування для підготовки інженерів та технічних фахівців.
Співпраця з вищими навчальними закладами	Створення партнерств між підприємствами ОПК та університетами для підготовки молодих спеціалістів, проведення спільних досліджень та стажувань. Приклад США: Університети та дослідницькі центри активно співпрацюють з оборонними підприємствами для спільних проєктів та підготовки кадрів.
5. Міжнародна співпраця	
Розширення експортних ринків	Активізація участі України у міжнародних оборонних виставках та форумах, розвиток експортної стратегії для просування української оборонної продукції на нові ринки.
Франція	Французькі оборонні компанії активно беруть участь у міжнародних виставках, що сприяє укладанню нових контрактів та розширенню ринків збуту.
Інтеграція до міжнародних організацій	Посилення співпраці з НАТО, ЄС та іншими міжнародними організаціями, участь у спільних програмах та проєктах.
Польща	Польща активно співпрацює з НАТО та ЄС, що дозволяє їй оборонним підприємствам отримувати доступ до новітніх технологій та спільних проєктів.
6. Розвиток науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР)	
Фінансування НДДКР	Збільшення фінансування наукових досліджень у галузі оборонних технологій, створення умов для ефективної співпраці між науковими установами та промисловістю.
Ізраїль	Ізраїль інвестує значні кошти у НДДКР, що дозволяє розробляти передові оборонні технології та забезпечувати високу конкурентоспроможність.
Інноваційні хаби	Створення науково-технічних парків та інноваційних хабів, де науковці та інженери зможуть співпрацювати над розробкою новітніх технологій та їх впровадженням у виробництво.
Південна Корея	Створення технопарків та інноваційних центрів, які підтримують розвиток новітніх технологій та стартапів.
7. Підтримка малого та середнього бізнесу в ОПК	
Стимулювання підприємництва	Надання грантів та субсидій для малих та середніх підприємств, які займаються розробкою та виробництвом оборонної продукції.
Сполучене Королівство	Програми підтримки малого та середнього бізнесу, зокрема через надання фінансових грантів для інноваційних проєктів.
Бізнес-інкубатори	Створення бізнес-інкубаторів та акселераторів для підтримки стартапів у галузі оборонних технологій.
Канада	Програми бізнес-інкубації для підтримки нових технологічних компаній, що сприяє розвитку інноваційних рішень у сфері ОПК.

Запропоновані рекомендації, засновані на успішних прикладах інших країн, можуть стати основою для ефективної державної політики підтримки

конкурентоспроможності ОПК України на світовому ринку зброї. Реалізація цих заходів потребує комплексного підходу та координації дій на всіх рівнях управління. Впровадження фінансової, технологічної, організаційної та кадрової підтримки, а також розвиток міжнародної співпраці та інноваційних програм, дозволить Україні зміцнити свої позиції на світовому ринку зброї та забезпечити національну безпеку. Україна має великий потенціал для розвитку свого оборонно-промислового комплексу (ОПК) та підвищення конкурентоспроможності на світовому ринку зброї. Однак, для досягнення цієї мети необхідно впровадити комплексний підхід, який включатиме фінансову, технологічну, організаційну та кадрову підтримку, а також розвиток міжнародної співпраці та інноваційних програм. Приклади успішних стратегій інших країн можуть стати основою для формування ефективної державної політики в Україні.

Збільшення державного фінансування є критично важливим для розвитку українського ОПК. Необхідно виділяти більше коштів на модернізацію виробничих потужностей, фінансування науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР). Приклад США демонструє, як значні бюджетні асигнування дозволяють Пентагону залишатися лідером у розробці військових технологій. Стимулювання інвестицій через податкові пільги та державні гарантії також є ефективним підходом, як показує досвід Ізраїлю. Модернізація обладнання та інфраструктури є необхідною умовою для підвищення якості та конкурентоспроможності оборонної продукції. Німеччина активно підтримує технологічні інновації через програми фінансування та публічно-приватні партнерства, що може бути прикладом для України. Підтримка інноваційних програм та створення умов для розвитку стартапів у галузі оборонних технологій, як у Південній Кореї, дозволить Україні швидше адаптуватися до змін на ринку.

Впровадження ефективних антикорупційних механізмів та забезпечення прозорості державних закупівель є важливими кроками для підвищення ефективності управління оборонними ресурсами. Сінгапур є прикладом країни, де жорстка антикорупційна політика забезпечує високу ефективність державних

інвестицій. Реформа регуляторного середовища, як у Естонії, може спростити адміністративні процедури для підприємств ОПК і усунути бюрократичні бар'єри. Розвиток спеціалізованих освітніх програм для підготовки кваліфікованих кадрів у галузі ОПК є необхідним. Індія підтримує розвиток технічних університетів і програм стажування для підготовки інженерів та технічних фахівців. Співпраця між підприємствами ОПК та вищими навчальними закладами, як у США, сприятиме підготовці молодих спеціалістів та проведенню спільних наукових досліджень.

Розширення експортних ринків і активізація участі у міжнародних оборонних виставках, як у Франції, дозволять Україні залучити нових клієнтів і укласти вигідні контракти. Інтеграція до міжнародних організацій, таких як НАТО та ЄС, дозволить отримати доступ до новітніх технологій та спільних проєктів, як це робить Польща. Збільшення фінансування наукових досліджень і створення науково-технічних парків та інноваційних хабів сприятиме розвитку новітніх технологій. Ізраїль є прикладом країни, яка активно інвестує в НДДКР, що дозволяє їй залишатися на передовій у сфері оборонних технологій. Південна Корея створює технопарки та інноваційні центри, підтримуючи розвиток новітніх технологій та стартапів.

Стимулювання підприємництва через надання грантів та субсидій для малих та середніх підприємств, які займаються розробкою та виробництвом оборонної продукції, є важливим. Великобританія має успішні програми підтримки малого та середнього бізнесу через фінансові гранти для інноваційних проєктів. Створення бізнес-інкубаторів та акселераторів для підтримки стартапів, як у Канаді, сприяє розвитку інноваційних рішень у сфері ОПК.

Запропоновані рекомендації, засновані на успішних прикладах інших країн, можуть стати основою для ефективної державної політики підтримки конкурентоспроможності ОПК України на світовому ринку зброї. Реалізація цих заходів вимагає комплексного підходу та координації дій на всіх рівнях управління. Впровадження фінансової, технологічної, організаційної та кадрової підтримки, а також розвиток міжнародної співпраці та інноваційних програм, дозволить Україні зміцнити свої позиції на світовому ринку зброї та забезпечити

національну безпеку. Тільки за умови політичної волі, ефективного управління та тісної співпраці між державними установами, науковими інститутами та приватним сектором Україна зможе реалізувати свій потенціал та стати важливим гравцем на світовому ринку оборонної продукції.

3.2. Розробка інвестиційного проєкту імпортозаміщення комплектуючих військової техніки для Акціонерне товариство «Українська оборонна промисловість»

Акціонерне товариство «Українська оборонна промисловість» (АТ «УОП») має ключове значення для національної безпеки та економічного розвитку України. Для досягнення стратегічних цілей необхідно впровадити чіткі вектори розвитку, що забезпечать ефективну модернізацію та конкурентоспроможність на світовому ринку. Нижче наведено основні стратегічні вектори розвитку для АТ «УОП» (Рис. 3.2).

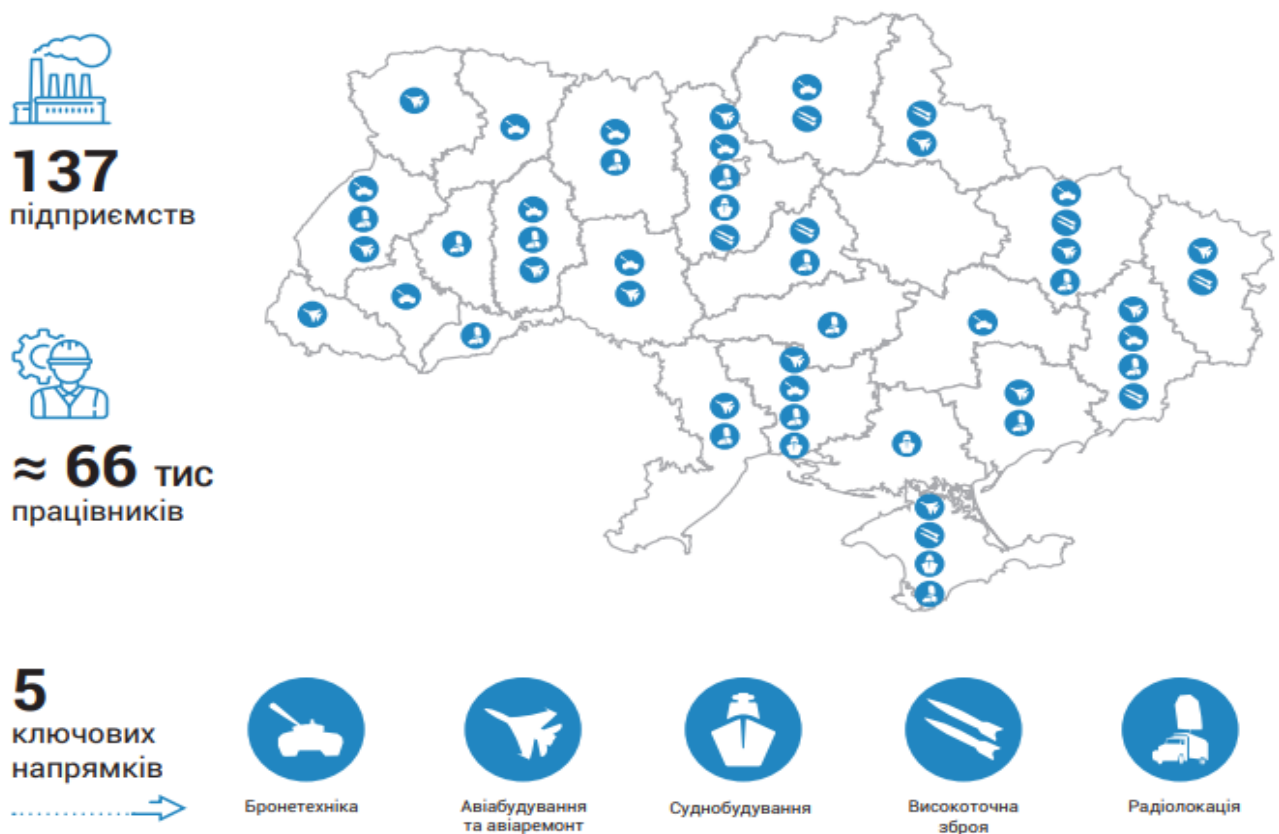


Рис. 3.2. Географія та спеціалізація підприємств Укроборонпрому.

Аналізуючи поточний стан світового ринку озброєння та військової техніки, можна виявити кілька тенденцій, які впливатимуть на розвиток міжнародних ринків зброї, військової та спеціальної техніки, а також на визначення перспективних ринків збуту української продукції. З 2014 р. світові витрати на оборонну промисловість стабільно зростають: у 2020 р. вони досягли 1,93 трлн дол. США, що на 1,9% більше, ніж у 2019 р. (за даними інформаційно-аналітичного центру Jane's). Експерти прогнозують, що в 2021 р. темпи зростання оборонних витрат сповільняться через економічні наслідки пандемії COVID-19. Найбільше зниження очікується в США та країнах, залежних від експорту нафтопродуктів. Проте, завдяки зростанню витрат на оборону в ряді країн Азійсько-Тихоокеанського регіону, загальний обсяг світових витрат не зменшиться.

Протягом останніх десяти років спостерігається скорочення імпорту озброєння та військової техніки в країни Європи та Африки. Водночас, зростає обсяг поставок до країн Південно-Східної Азії та Близького Сходу, особливо до регіону Перської затоки. Попит на озброєння в цих регіонах обумовлений наявністю локальних конфліктів, як існуючих, так і потенційних. Таким чином, для підприємств – учасників Концерну перспективними ринками збуту продукції залишаються Азійсько-Тихоокеанський регіон та країни Близького Сходу.

У найближчі роки ключовими напрямками військово-технічного співробітництва (ВТС) у цих регіонах будуть:

- кооперація в авіаційній сфері (ремонт та модернізація літаків і вертольотів, їх логістична підтримка);
- кооперація у бронетанковій сфері;
- постачання ракетно-артилерійського озброєння, протитанкових ракетних комплексів (ПТРК) та радіолокаційних станцій (РЛС);
- логістичне супроводження вертольотів типу Мі;
- постачання силових установок для потреб військово-морських сил.

Таким чином, для українських підприємств оборонного комплексу важливо спрямувати свої зусилля на співпрацю з країнами Азійсько-

Тихоокеанського регіону та Близького Сходу, де попит на військову техніку залишається високим.

Попит на озброєння та військову техніку у Північній та Південній Америці зростає. Традиційно лідируючі позиції на цьому ринку займають США та Канада, а також все більше впливу набирає Бразилія. У 2020 році, за підтримки Посольства України в Бразилії, відбувся «Перший діалог оборонної промисловості України та Бразилії», який став стимулом для розвитку відносин у цій галузі між обома країнами. Перу також є важливим партнером України у сфері військово-технічного співробітництва. У 2019 році між ДП ДГЗП «Спецтехноекспорт» та Національною поліцією Перу було укладено контракт на будівництво та постачання транспортного літака Ан-178, який зараз виготовляється на ДП «Антонов».

За останні п'ять років спостерігається тенденція, коли ключові імпортери озброєння та військової техніки переорієнтовуються з простого придбання продукції на локалізацію виробництва у своїх країнах, створення спільних підприємств та передачу технологій. Це стосується таких країн, як Індія, Саудівська Аравія, ОАЕ, Єгипет, Алжир, Катар та інші. Національні стратегічні документи визначають пріоритети розвитку озброєння на довгостроковий період, які відповідають основним тенденціям у сфері оборонної промисловості в провідних країнах світу. До цих пріоритетів належать розробка:

- сучасних засобів розвідки, зв'язку, захисту інформації та автоматизованого управління.
- роботизованих, автономних та дистанційно керованих зразків озброєння та військової техніки.
- високотехнологічних і високоточних засобів ураження у складі розвідувально-ударних систем, зокрема великої дальності.
- ефективних багатофункціональних зразків бойової і спеціальної техніки для наземного, морського та повітряного базування.
- систем і засобів радіоелектронної боротьби та протидії технічним розвідкам і високоточній зброї противника.
- інформаційних засобів для ведення боротьби в інформаційному просторі.

Світові тенденції формують нові виклики та можливості, які впливатимуть на розвиток оборонно-промислового комплексу у найближчі десятиліття. Серед ключових змін:

- перехід від глобалізації до ізоляціонізму в економічній політиці держав.
- зростання міжнародної конкуренції на ринку озброєння та військової техніки.
- зміна структури світової економіки, зокрема зміщення економічного центру від Заходу до Сходу, а також дефіцит ресурсів (енергетичних, продовольчих, питної води), що стимулює зростання ринків озброєння.
- випереджальне зростання ринків країн, що розвиваються, особливо в Південно-Східній Азії.
- високі темпи технологічних змін і перехід до нового технологічного укладу (штучний інтелект, нові технології зв'язку, біотехнології, електроніка), що сприяє появі нових ринків і скороченню старих.
- негативний вплив геополітичних факторів на можливості експорту української продукції, а також обмеження доступу до критичних технологій, матеріалів та комплектуючих.
- загострення регіональних та локальних конфліктів, що веде до зростання попиту на озброєння та військову техніку, але також може призводити до економічної нестабільності та обмеження доступу до міжнародних ринків і капіталів для інвестицій, валютних ризиків, зниження попиту на військову продукцію, що, в свою чергу, впливає на прибутковість довгострокових експортних контрактів.
- дефіцит ресурсів, що веде до перегляду собівартості продукції та збільшення попиту на енергозберігаючі технології та обладнання.

Стратегія розвитку оборонно-промислового комплексу (ОПК) України спрямована на створення сприятливих умов для його зростання шляхом залучення механізмів державно-приватного партнерства та військово-технічного співробітництва з іншими країнами. Основною метою є виробництво високоефективного озброєння, військової та спеціальної техніки для

задоволення потреб Збройних сил України, інших органів сектору безпеки та оборони, а також посилення експортного потенціалу ОПК України (Табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Основні напрямки державної військово-промислової політики

Стратегічне планування	
Покращення системи стратегічного планування у сфері ОПК.	Планування довгострокових наукових і матеріально-технічних потреб Збройних сил України та інших військових формувань у продукції військового, цивільного та подвійного призначення.
Оптимізація державного управління	
Вдосконалення системи державного управління у сфері ОПК.	Проведення раціональної диверсифікації оборонних галузей промисловості.
Корпоратизація підприємств ОПК та впровадження принципів корпоративного управління відповідно до стандартів Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР).	Поєднання централізованого державного управління із сучасними ринковими механізмами.
Економічне стимулювання та фінансова стабільність	
Запровадження економічних механізмів для стимулювання інноваційної діяльності.	Підвищення прибутковості та забезпечення стабільного фінансового стану підприємств ОПК.
Відновлення платоспроможності підприємств та використання митних і податкових пільг.	
Стандартизація та уніфікація	
Поліпшення системи стандартизації, уніфікації та управління якістю продукції відповідно до стандартів НАТО.	
Імпортозаміщення та зменшення залежності від імпорту	
Впровадження заходів для заміщення критичних матеріалів, комплектуючих та технологій.	Зниження залежності від іноземних постачальників.
Спрощення експортно-імпортних процедур	
Спрощення процедур отримання повноважень для здійснення експортно-імпортних операцій в оборонній сфері.	
Розвиток малого і середнього бізнесу	
Підтримка розвитку малого та середнього підприємництва у створенні інноваційних технологій та виробництві високотехнологічної продукції військового, спеціального, подвійного та цивільного призначення.	
Державний протекціонізм та підтримка експорту	
Впровадження механізмів державного протекціонізму та підтримки експортного потенціалу у рамках військово-технічного співробітництва.	
Стимулювання виробництва цивільної продукції	
Заходи для стимулювання підприємств до збільшення обсягів виробництва цивільної продукції.	Економічне стимулювання застосування новітніх технологій, зокрема енергозберігаючих та енерго-забезпечувальних.
Підготовка кадрів та соціальний захист	
Створення системи безперервної підготовки кадрів для потреб ОПК.	Підвищення мотивації працівників та забезпечення їх правового та соціального захисту.
Взаємодія між державними замовниками та виконавцями контрактів	
Запровадження ефективних механізмів взаємодії між державними замовниками та виконавцями державних контрактів з оборонних закупівель.	
Впровадження передових технологій та систем управління	
Впровадження CALS-технологій та системи бережливого виробництва.	
Оновлення мобілізаційних запасів	
Перегляд потреб та оновлення мобілізаційних запасів на підприємствах ОПК.	

Наукове, інформаційно-аналітичне та нормативно-правове супроводження
Забезпечення безперервного наукового, інформаційно-аналітичного та нормативно-правового супроводження заходів з реформування та розвитку ОПК.

Реалізація цих напрямків дозволить створити потужний, інноваційний і конкурентоспроможний оборонно-промисловий комплекс в Україні, який зможе ефективно задовольняти внутрішні потреби у військовій техніці та успішно конкурувати на світовому ринку.

Імпортозаміщення комплектуючих військової техніки є стратегічно важливим для зміцнення обороноздатності України та забезпечення незалежності від зовнішніх постачальників. Акціонерне товариство «Українська оборонна промисловість» (АТ «УОП») має значний потенціал для реалізації цього проєкту. Мета цього інвестиційного проєкту – створити умови для виробництва критично важливих компонентів військової техніки в Україні, зменшуючи залежність від імпортних поставок і підвищуючи технологічну самодостатність.

ОПК України традиційно залежить від постачання компонентів із закордону, що створює вразливість у разі політичних або економічних санкцій, а також під час військових конфліктів. Важливо провести аналіз поточного стану ринку та визначити, які саме комплектуючі потребують імпортозаміщення в першу чергу. Це можуть бути електронні системи, двигуни, броньовані елементи, оптика тощо.

Інвестиційний проєкт імпортозаміщення комплектуючих військової техніки для АТ «Українська оборонна промисловість» є стратегічно важливим кроком до зміцнення національної безпеки та обороноздатності України. Реалізація цього проєкту дозволить зменшити залежність від імпортних поставок, підвищити технологічну самодостатність та створити нові робочі місця. Для успішної реалізації необхідно забезпечити належне фінансування, ефективну координацію між державними органами, науковими установами та приватним сектором, а також врахувати досвід інших країн, які вже досягли успіху в імпортозаміщенні оборонних технологій.

Висновки до розділу 3

Дослідження шляхів підвищення конкурентоспроможності оборонно-промислового комплексу дозволяє виявити кілька ключових напрямків та рекомендацій для покращення позицій на світовому ринку.

По-перше, важливою умовою підвищення конкурентоспроможності є інноваційний розвиток та модернізація виробництва. Впровадження передових технологій, автоматизація та цифровізація виробничих процесів дозволяють підвищити ефективність та якість продукції. Інвестиції в науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи забезпечують створення нових видів озброєнь і військової техніки, що відповідають сучасним вимогам ринку.

По-друге, критичним фактором є розвиток людського капіталу. Підготовка висококваліфікованих кадрів, підвищення рівня освіти та професійного розвитку співробітників оборонно-промислового комплексу сприяють зростанню продуктивності та інноваційного потенціалу галузі. Важливим аспектом є також залучення молодих спеціалістів та створення сприятливих умов для їх кар'єрного зростання.

По-третє, підвищення конкурентоспроможності потребує ефективної державної підтримки та регулювання. Розробка та впровадження стратегічних програм розвитку оборонно-промислового комплексу, стимулювання інноваційної діяльності, а також створення сприятливого інвестиційного клімату є важливими складовими успіху. Державна підтримка має включати як фінансові інструменти, так і адміністративні заходи, спрямовані на спрощення процедур та зниження бюрократичних бар'єрів.

По-четверте, важливою складовою є розширення міжнародного співробітництва та участь у глобальних ланцюгах постачання. Спільні проєкти з іноземними партнерами, кооперація у сфері розробки та виробництва військової техніки, а також активна участь у міжнародних виставках і форумах сприяють підвищенню конкурентоспроможності. Інтернаціоналізація діяльності оборонно-промислового комплексу дозволяє не лише розширити ринки збуту, але й отримувати доступ до передових технологій та досвіду.

ВИСНОВКИ

Дослідження управління конкурентоспроможністю на світовому ринку зброї та військової техніки в умовах економічних санкцій дозволяє зробити кілька важливих висновків щодо стратегій та підходів, які можуть бути ефективними в цьому контексті.

По-перше, економічні санкції значно ускладнюють діяльність компаній та країн на світовому ринку зброї та військової техніки. Санкції можуть обмежувати доступ до ринків збуту, технологій, фінансових ресурсів та матеріалів. Відповідно, управління конкурентоспроможністю в цих умовах потребує адаптації стратегій і підходів, що дозволяють мінімізувати негативний вплив санкцій.

По-друге, важливим напрямком для підвищення конкурентоспроможності є розвиток внутрішнього потенціалу. Це включає інвестування в науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, розвиток власних технологій і виробничих потужностей. Автономія в ключових технологіях та матеріалах може знизити залежність від імпорту та підвищити стійкість до зовнішніх обмежень.

По-третє, диверсифікація ринків збуту та пошук нових партнерів є критичними для збереження та підвищення конкурентоспроможності. Орієнтація на ринки країн, які не беруть участь у санкціях, а також розвиток регіональних та міжрегіональних альянсів може сприяти зниженню ризиків, пов'язаних із санкціями. Активна участь у міжнародних виставках, форумах та переговорних процесах допомагає знайти нових клієнтів та партнерів.

По-четверте, важливу роль відіграють гнучкість і адаптивність управлінських стратегій. Компанії та країни мають бути готовими швидко реагувати на зміни у міжнародному середовищі, коригувати свої стратегії та оперативно впроваджувати нові рішення. Гнучкість у веденні бізнесу, швидке освоєння нових технологій та ринків дозволяють залишатися конкурентоспроможними навіть у складних умовах.

По-п'яте, розробка та реалізація ефективних маркетингових стратегій є необхідною для підтримки та підвищення конкурентоспроможності. Це включає активне просування продукції на міжнародному рівні, розвиток бренду, а також роботу з клієнтами та партнерами. Знання потреб та очікувань споживачів, а також здатність швидко адаптувати продукцію до цих вимог є ключовими факторами успіху.

Актуальність проблеми підтверджується тим, що Україна має значний потенціал на сучасному світовому ринку озброєнь. Найсильнішими напрямками міжнародної торгівлі є військовий комплекс. При правильному розподілі ресурсів і грамотної міжнародної політики Україна може домогтися величезних успіхів на міжнародному ринку, а також відкриває перед нашою державою додаткові можливості та умови для розвитку міжнародних відносин і торгівлі.

Оборонно-промисловий комплекс – система галузей народного господарства, покликана забезпечити обороноздатність та незалежність країни. У радянський період військово-промисловий (оборонний) комплекс був одним із найпотужніших підрозділів промисловості та об'єднував у собі різні галузі.

Основними елементами комплексу є:

- власна система підготовки кадрів, як збройних сил, так виробництва;
- науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки нових видів озброєнь;
- виробництво військової техніки, обладнання та спорядження, ремонтні роботи;
- Збройні Сили як головний споживач «продукції» решти всіх ланок оборонного комплексу.

Після розпаду СРСР Україна успадкувала значну частину всіх елементів ВПК. Тому, на відміну від інших країн пострадянського простору, економіка нашої країни виявилася найбільш мілітаризованою. З інших колишніх республік нашої країни, котрі сконцентрували на своїй території потужний виробничий потенціал, виділяються Україна та Білорусія. Значний удар з виробництва комплектуючих для ВПК завдав вихід із Союзу прибалтійських держав.

Розвал СРСР і економічна криза, що послідувала за цим, завдали значної шкоди всьому оборонному комплексу. Недостатнє фінансування армії у 1990 рр. роки призвело до її деморалізації, що у свою чергу позначилося на обороноздатності країни. В ці роки різко знизилися експортні можливості українського ВПК, що призвело до появи на ринку озброєнь з інших країн.

З метою створення більш конкурентоспроможної продукції військового призначення, а також з урахуванням високої капіталомісткості проектів зі створення перспективних систем озброєнь важливо робити кроки щодо розвитку наукової бази ОПК шляхом кооперації із зацікавленими закордонними виробниками озброєнь, просуваючи спільні проекти у сфері створення нових систем озброєння за належного забезпечення національної безпеки та дотримання російських інтересів.

Важливою проблемою підвищення конкурентоспроможності України є і тривалий порядок отримання дозволу на поставку комплектуючих і запасних частин. По-перше, це формує думку про низький рівень післяпродажного обслуговування поставлених Україною озброєнь. По-друге, імпортери для якнайшвидшого отримання необхідних комплектуючих та запасних частин здійснюють закупівлі, а також ремонт та модернізацію російських озброєнь у третіх країнах.

Україні необхідна прозора та оперативна система організації експорту та підписання експортних контрактів. Це не підриває монополію держави на експорт продукції, швидше навпаки, держава повинна безпосередньо брати участь у процесі узгодження експортних контрактів. Монополія держави експорту озброєнь може здійснюватися у межах єдиної державної процедури. Зменшення числа посередників та проміжних ланок у системі організації експорту військової техніки дасть можливість підприємствам активно представляти свої товари на ринку, дізнаватися про останні тенденції у сфері перспективних розробок, а імпортерам мати можливість у разі потреби закуповувати продукцію в розумні терміни. Заявки імпортерів на постачання озброєнь можуть надсилатися безпосередньо до Міноборони України або через МЗС України, які згодом, залежно від їх відповідності вимогам військово-

політичних установ України та міркувань національної безпеки, можуть надсилатися безпосередньо на підприємства, де можуть формуватися остаточні експортні пропозиції.

Таким чином, управління конкурентоспроможністю на світовому ринку зброї та військової техніки в умовах економічних санкцій є складним завданням, що вимагає системного підходу та врахування численних факторів. Розвиток внутрішнього потенціалу, диверсифікація ринків, гнучкість стратегій та ефективний маркетинг є ключовими елементами успішної стратегії. Впровадження цих заходів дозволить зберегти та підвищити конкурентоспроможність в умовах обмежень, забезпечивши стабільний розвиток та адаптацію до нових викликів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Лагутін В. Цивілізаційні та інституційні фактори глобальних економічних трансформацій XXI ст. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2019. № 2. С.5 19.
2. Кметь О.С. Лідерство як важливий чинник становлення конкурентоспроможної економічної системи країни. Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. 2020. Том 19. Вип. 2 (45). С.384 398. URL: <http://rinek.onu.edu.ua/article/view/201491>
3. Bellou F. Direct and Indirect Leadership: The Case of the US in Bosnia. University of Cambridge Press, 1998. 18 p. URL: <https://www.eliamer.gr/wpcontent/uploads/en/2008/10/op0204.pdf>
4. Артёмова Т. І. Глобальне економічне лідерство у контексті ціннісного аналізу. Економіка України. 2017. № 5 6. С. 123 135.
5. Шлапак А. В. Парадигмальні засади глобального конкурентного лідерства. Бізнес Інформ. 2019. №2. С. 30–36. DOI: <https://doi.org/10.32983/22224459201923036>
6. Каленюк І., Цимбал Л. Глобальна парадигма інтелектуального лідерства країн. Міжнародна економічна політика. 2020. № 1 2 (32 33). URL: http://ierjournal.com/journals/3233/2020_1_Kalenyuk_Tsymbal.pdf
7. Живко М. А., Корінь Р. Б. Конкуренція на світовому ринку зброї і військової техніки в умовах економічних санкцій. *Інноваційні процеси економічного та соціально-культурного розвитку: вітчизняний та зарубіжний досвід*. Тези доповідей XVI Міжнародної науково-практичної конференції молодих учених і студентів. Тернопіль: ЗУНУ, 2023. С. 31-34.
8. Живко М. А., Корінь Р. Б. Вплив глобальних геополітичних змін на конкурентоспроможність виробників зброї та військової техніки. *Глобальні перспективи розвитку України: Я живу в майбутньому* (Б. Гаврилишин). Матеріали наукового круглого столу від 30 листопада 2023 року / За ред. Зварич Р. Є., Сохацький О. Ю., Мазур Н. С. Тернопіль. ЗУНУ. 2023. С. 61-65.

9. Живко М. А., Корінь Р. Б. Геополітичні тенденції управління конкурентоспроможністю у виробництві зброї та військової техніки під час санкційного тиску. *Інноваційні процеси економічного та соціально-культурного розвитку: вітчизняний та зарубіжний досвід*. Тези доповідей XVII Міжнародної науково-практичної конференції молодих учених і студентів. Тернопіль: ЗУНУ, 2024. С. 248-251.

10. The Global Enabling Trade Report 2016. World Economic forum. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GETR_2016_report.pdf

11. Ricardo D. On the principles of political economy and taxation. URL: <https://www.marxists.org/reference/subject/economics/ricardo/tax/index.htm>

12. Smith A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations,
13. Volume II. URL: https://www.researchgate.net/publication/31729988_An_Inquiry_into_the_Nature_and_Causes_of_the_Wealth_of_Nations_Volume_II

14. Alouini O., Hubert P. Country size, economic performance and volatility. Dans Revue de l'OFCE. 2019. №4 (164). URL: <https://www.cairn.info/revue-del-ofce-2019-4-page-139.htm>

15. Khalaf N. G. Country Size and Economic Instability. Journal of Development Studies. 1976. № 12 (4). P.423-428. URL: <https://www.semanticscholar.org/paper/Country-size-and-economic-growth-and-development-Khalaf/1f0df1450a575a02ad114c22cf0d9ba2c0ddfb7e>

16. Understanding the weakness in global trade. What is the new normal? European Central Bank. September 2016. No178. URL: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpops/ecbop178.en.pdf>

17. Vicard V., Profit Shifting Through Transfer Pricing: Evidence from French Firm Level Trade Data. Banque de France Working Paper. 2015. No. 555. DOI: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2614864>.

18. 80% of trade takes place in 'value chains' linked to transnational corporations, UNCTAD report says. UNCTAD press release. February 23. 2013. URL: <https://unctad.org/press-material/80-trade-takes-place-value-chains-linked-transnational-corporations-unctad-report>

19. OECD Digital Economy Outlook 2020. URL: <https://www.oecd.org/digital/oecd-digital-economy-outlook-2020-bb167041en.htm>
20. Trade performance index. International Trading Center. URL: <https://tradecompetitivenessmap.intracen.org/Documents/TradeCompMapTrade%20Performance%20Index-Technical%20Notes-EN.pdf>
21. Герасименко Г.В. Залежність від зовнішніх ресурсів у контексті сучасних викликів людського розвитку. Демографія та соціальна економіка. 2016. №1 (26). С.107-117 DOI: <https://dse.org.ua/archive/26/9.pdf>.
22. Gereffi G. The Global Economy: Organization, Governance, and Development. The Handbook of Economic Sociology. January 2005. P.160-182. URL: <https://www.cambridge.org/core/books/abs/global-value-chains-and-development/global-economy-organization-governance-and-development/C4E8E201ABC9EBCC90B083C3D0B5430F>
23. Sturgeon T.J., Gereffi J. Measuring success in the global economy: international trade, industrial upgrading and business function outsourcing in global value chains: an essay in memory of Sanjaya Lall. Transnational Corporations. 2009. Vol.18. P.1-36. URL: <https://digitallibrary.un.org/record/676570>
24. TCData360. The World Bank: web site. URL: <https://tcdata360.worldbank.org/topics#>
25. WTO Stats Dashboard. The World Trade Organization: web site. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_bis_e.htm
26. OECD Trade Statistics. URL: https://www.oecd-ilibrary.org/trade/international-trade/indicator-group/english_20cce8d6-en
27. UNCTAD STAT. URL: <https://unctadstat.unctad.org/EN/>
28. Handbook of Statistics 2022. UNCTAD: web site. URL: <https://stats.unctad.org/handbook/Annexes/Methods.html>
29. International indicators of trade and economic linkages. OECD Directorate. 2005. 12-15 September. URL: <http://www.oecd.org/sdd/its/35452748.pdf>
30. Trade Competitiveness Map. Benchmarking national and sectoral trade performance. International trade center: web site. URL:

[https://tradecompetitivenessmap.intracen.org/Documents/TradeCompMapTrade%20Performance%20Index UserGuide EN.pdf](https://tradecompetitivenessmap.intracen.org/Documents/TradeCompMapTrade%20Performance%20Index%20UserGuide%20EN.pdf)

31. Cerdeiro D.A., Nam R. J. A Multidimensional Approach to Trade Policy Indicators. IMF Working papers. 2018. February 21. URL: [https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2018/02/21/AMultidimensional Approach to Trade Policy Indicators 45644](https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2018/02/21/AMultidimensionalApproach%20to%20Trade%20Policy%20Indicators%2045644)

32. Gross domestic spending on R&D Total, Million US dollars, 2000 – 2022.

33. OECD Data. URL: [https://data.oecd.org/rd/gross domestic spending on r d.htm](https://data.oecd.org/rd/gross-domestic-spending-on-r-d.htm)

34. Gross domestic expenditure on R&D (GERD) per capita at current prices and PPP. Main Science and Technology Indicators. 2021. Issue 2. DOI: [https://doi.org/10.1787/9917f5ea en](https://doi.org/10.1787/9917f5ea-en).

35. The top 10 Digital Companies. Forbes. URL: [https://www.forbes.com/top digital companies/list/#tab:rank](https://www.forbes.com/top-digital-companies/list/#tab:rank)

36. World Digital Competitiveness Ranking 2022. World Competitiveness Center. URL: [https://www.imd.org/centers/wcc/world competitiveness center/rankings/world digital competitiveness ranking/](https://www.imd.org/centers/wcc/world-competitiveness-center/rankings/world-digital-competitiveness-ranking/)

37. High technology exports (current US\$) United States. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.CD?locations=US>

38. High technology exports (% of manufactured exports) United States. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.MF.ZS?locations=US>

39. Leveraging technology and trade for economic development. Economic and Social Commission for Asia and the Pacific Committee on Information and Communications Technology, Science, Technology and Innovation. URL: [https://www.unescap.org/sites/default/files/CICTSTI_2018_7%20Leveraging%20tech h%20and%20trade_English.pdf](https://www.unescap.org/sites/default/files/CICTSTI_2018_7%20Leveraging%20tech%20and%20trade_English.pdf)

40. High tech exports Country rankings. URL: https://www.theglobaleconomy.com/rankings/high_tech_exports/

41. U.S. Department of Commerce. Bureau of Industry and Security: web site. URL: [https://www.commerce.gov/bureaus and offices/bis](https://www.commerce.gov/bureaus-and-offices/bis)

42. Workman D. United States Top 10 Exports. URL: <https://www.worldstopexports.com/united states top 10 exports/>

43. US increases dominance of global arms exports. Defence News. URL: <https://www.defensenews.com/global/2021/03/15/us increases dominance of global arms exports/>

44. U.S. arms exports up 49% in fiscal 2022. Reuters. URL: <https://www.reuters.com/world/us/us arms exports up 11 fiscal 2022 officialsays 2023 01 25/>

45. U.S. arms exports in 2022, by country (in TIV expressed in million constant 1990 U.S. dollars. Statista. URL: <https://www.statista.com/statistics/248552/us arms exports by country>

46. У США посилено експортний контроль щодо Росії, Китаю та Венесуели. URL: https://lb.ua/world/2020/06/30/460901_ssha_vstupilo_silu_uzhestochenie.html

47. Wittig S. Transatlantic Trade Dispute: Solution for Airbus Boeing Under Biden? Intereconomics. Review of European Economic Policy. 2021. Number 1. Volume 56. P. 23–31. URL: <https://www.intereconomics.eu/contents/year/2021/number/1/article/transatlantic trade dispute solution for airbus boeing under biden.html>

48. Wiseman P., Cook L., Madhani A. Airbus Boeing deal eases US EU tensions but conflicts remain. 2021. June 15. URL: <https://apnews.com/article/government and politics joe biden europe globaltrade business e8a4cffb27bcad69240c283a89a17fa8/>

49. Small business. Office of the United States Trade Representative. URL: <https://ustr.gov/issue areas/small business>

50. Kim I.S., Milner H. V. Multinational Corporations and their Influence Through Lobbying on Foreign Policy. URL: https://www.brookings.edu/wpcontent/uploads/2019/12/Kim_Milner_manuscript.pdf

51. U.S. Trade Policy Primer: Frequently Asked Questions. Congressional Research Service. February 4, 2021. URL: https://www.everycrsreport.com/files/2021 0204_R45148_bfcadcfd3cb8f89a3c2431e74114149b07666c.pdf

52. Брензович К.С., Майборода Ю.О. Вплив національних ТНК на формування позицій США на світових ринках. Інфраструктура ринку. 2020. №43. С.3 8. DOI: https://doi.org/10.32843/infrastruct43_1.

53. The 100 largest companies in the world by market capitalization in 2022 (in billion U.S. dollars). Statista. URL: <https://www.statista.com/statistics/263264/top-companies-in-the-world-by-market-capitalization/>

54. The Global 2000 (2022). Forbes. URL: <https://www.forbes.com/lists/global2000/?sh=ca098d35ac04>

55. Fortune Global 500. URL: <https://fortune.com/global500/>

56. USA Spending Explorer. Official website of the US Government. URL: <https://www.usaspending.gov/explorer>

57. The CIA has opened a global Pandora's box by spying on foreign competitors of American companies. URL: <https://www.motherjones.com/politics/1994/05/company-spies/>

58. How arming Ukraine is stretching the US defence industry. Financial Times. URL: <https://ig.ft.com/us-defence-industry/>

59. Trade (% of GDP) – United States, France, Canada, Germany. The World Bank data. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.TRD.GNFS.ZS?locations=US FR CADE>

60. U.S. Trade Policy: Background and Current Issues. Congressional research service. URL: <https://fas.org/sgp/crs/row/IF10156.pdf>

61. Hufbauer G.C., Lu Z. The Payoff to America from Globalization: A Fresh Look with a Focus on Costs to Workers. Peterson Institute for International Economics. URL: <https://www.piie.com/sites/default/files/documents/pb1716.pdf>

62. Unemployment rate. Total, % of labour force. OECD Data. URL: <https://data.oecd.org/unemp/unemployment-rate.htm>

63. Participants in Trade Policy Development Process. Library of Congress. URL: <https://guides.loc.gov/united-states-trade-policy/policy-developmentparticipants#s-lib-ctab-24375589-0>

64. Mission of the USTR. Office of the United States Trade Representative: web site. URL: <https://ustr.gov/about-us/about-ustr>

65. Trade, Growth, and Jobs: U.S. Trade Policy in the Obama Administration.
URL:
[https://obamawhitehouse.archives.gov/sites/%20whitehouse.gov/files/documents/US
TR%20Exit%20Memo.pdf](https://obamawhitehouse.archives.gov/sites/%20whitehouse.gov/files/documents/US%20Exit%20Memo.pdf)

66. The President's 2016 Trade Policy Agenda. Office of the US Trade Representative. URL: [https://ustr.gov/sites/default/files/2016 Trade PolicyAgenda.pdf](https://ustr.gov/sites/default/files/2016%20Trade%20Policy%20Agenda.pdf)

67. The President's 2017 Trade Policy Agenda. Office of the US Trade Representative. URL:
[https://ustr.gov/sites/default/files/Chapter%20I%20%20The%20President%27s%20T
rade%20Policy%20Agenda.pdf](https://ustr.gov/sites/default/files/Chapter%20I%20%20The%20President%27s%20T%20rade%20Policy%20Agenda.pdf)

68. 2020 Trade Policy Agenda and 2019 Annual Report of the President of the United States on the Trade Agreements Program. URL:
[https://ustr.gov/sites/default/files/2020_Trade_Policy_Agenda_and_2019_Annual_Re
port.pdf](https://ustr.gov/sites/default/files/2020_Trade_Policy_Agenda_and_2019_Annual_Report.pdf)

69. "America First" – U.S. Trade Policy under President Donald Trump. URL:
[https://english.bdi.eu/article/news/america first u s trade policy under president donald
trump/](https://english.bdi.eu/article/news/america-first-us-trade-policy-under-president-donald-trump/)

70. 2021 Trade Policy Agenda and 2020 Annual Report of the President of the United States on the Trade Agreements Program. URL:
[https://ustr.gov/sites/default/files/files/reports/2021/2021%20Trade%20Agenda/Onlin
e%20PDF%202021%20Trade%20Policy%20Agenda%20and%202020%20Annual%
20Report.pdf](https://ustr.gov/sites/default/files/files/reports/2021/2021%20Trade%20Agenda/Online%20PDF%202021%20Trade%20Policy%20Agenda%20and%202020%20Annual%20Report.pdf)

71. 2022 Trade Policy Agenda and 2021 Annual Report of the President of the United States on the Trade Agreements Program. URL:
[https://ustr.gov/sites/default/files/2022%20Trade%20Policy%20Agenda%20and%20
2021%20Annual%20Report%20\(1\).pdf](https://ustr.gov/sites/default/files/2022%20Trade%20Policy%20Agenda%20and%202021%20Annual%20Report%20(1).pdf)

72. EU US Trade and Technology Council. European Commission: web site.
URL:[https://commission.europa.eu/strategy and policy/priorities 20192024/stronger
europe world/eu us trade and technology council_en](https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/stronger-europe-world/eu-us-trade-and-technology-council_en)

73. 2023 Trade Policy Agenda and 2022 Annual Report of the President of the United States on the Trade Agreements Program. URL:

[https://ustr.gov/sites/default/files/202302/2023%20Trade%20Policy%20Agenda%20and%202022%20Annual%20Report%20FINAL%20\(1\).pdf](https://ustr.gov/sites/default/files/202302/2023%20Trade%20Policy%20Agenda%20and%202022%20Annual%20Report%20FINAL%20(1).pdf)

74. United States of America regional trade agreements in force. WTO Regional trade agreement database. URL: <http://rtais.wto.org/UI/PublicSearchByMemberResult.aspx?MemberCode=840&lang=1&redirect=1>

75. Trade agreements. Office of the US Trade Representative: web site. URL: [https://ustr.gov/trade agreements](https://ustr.gov/trade%20agreements)