

Ю. А. Швед,

директор відділу консультування з питань корпоративних угод RSM Canada, Калгарі;
здобувач освітньо-наукового ступеня доктора філософії за спеціальністю 051 "Економіка",
Державний торговельно-економічний університет
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-6977-2709>

DOI: 10.32702/2306-6814.2022.19-20.86

КОНЦЕНТРАЦІЯ КАПІТАЛУ В ОБОРОННОМУ СЕКТОРІ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Yu. Shved,

Director, Transaction Advisory Services RSM Canada, Calgary;

Postgraduate student in Economics (specialization 051), State Trade and Economics University

CAPITAL CONCENTRATION IN THE DEFENSE INDUSTRY: INTERNATIONAL EXPERIENCE AND PERSPECTIVES FOR UKRAINE

Актуальність дослідження визначається новими викликами для ОПК України і її економіки загалом у зв'язку із повномасштабною агресією проти нашої держави у 2022 році та довготривалою природою ризиків для безпеки країни та суспільства, які призводять до необхідності тісної співпраці зараз та політичної і економічної інтеграції з країнами-членами Північноатлантичного договору та Європейського Союзу у майбутньому. Ця необхідність, відповідно, стимулює вивчення ринку зброї в країнах НАТО, процесів кооперації з розробки та виробництва систем озброєння, інструментів та механізмів співпраці виробників, визначення основних гравців на ринку капіталу в оборонному секторі, зокрема таких, які можуть мати інтерес до співпраці з українськими підприємствами. В статті визначено основні фактори, які впливали на процеси консолідації капіталу в секторі оборони країн НАТО після завершення Холодної війни, вказано обставини, які впливають на розвиток їх ОПК в сучасних умовах, а також названо перспективні напрямки кооперації українських виробників зброї із підприємствами сектору в країнах НАТО та його партнерів. Зокрема, узагальнено основні угоди з корпоративних злиттів та поглинань у секторі оборони США та їх європейських союзників у 1998-2021 роках та надано перелік найбільших виробників зброї у світі за доходами у 2021 році. Відмічено деякі аспекти антимонопольного регулювання у секторі оборони США. Особливо розглянуто важливість скорочення витрат на оборону в США та європейських країнах внаслідок зменшення військово-політичної напруженості у світі після завершення Холодної війни як фактору, який стимулював процес консолідації в ОПК. Вказано на чинники, які впливали на відносно більші обсяги витрат на оборону окремих країн Європи внаслідок їх геополітичного становища чи політичних амбіцій. Також визначено перспективи участі підприємств ОПК України у міжнародному ринку капіталу, у т.ч. перелічено конкурентні переваги українських виробників, які через співпрацю з іноземними гравцями можуть зробити їх привабливими об'єктами для інвестування, а через певний час і активними учасниками в процесах корпоративної консолідації на ринку виробництва зброї країн НАТО та їх партнерів.

The importance of the study is driven by the new challenges for the defense industry of Ukraine and its economy in general in connection with the full-scale aggression against our country in 2022 and the long-term nature of the risks to the security of the country and society, which reason the need for close cooperation now and political and economic integration with members of the North Atlantic Treaty and the European Union in the future. This necessity, accordingly, stimulates the study of the arms market in NATO countries, cooperation for the purposes of weapons development and production, the tools and mechanisms of cooperation between manufacturers, the identification of the main players in the capital market in the defense sector, in particular those who may be interested in cooperation with Ukrainian enterprises. The article identifies the main factors that influenced the processes of capital consolidation in the defense sector of NATO countries after the end of the Cold War, indicates the circumstances that drive the development of their defense industry in modern conditions, and also provides the perspective directions of cooperation of Ukrainian arms manufacturers with their counterparts in NATO countries and its partners. In particular, the main agreements on corporate mergers and acquisitions in the defense sector of the United States and its European allies in 1998–2021 are summarized, and a list of the largest arms manufacturers in the world by revenue in 2021 is provided. Some aspects of antitrust regulation in the US defense sector are noted. The importance of defense spending cuts in the USA and European countries as a result of the reduction of political tensions in the world after the end of the Cold War as a factor that stimulated the process of consolidation in the military industry was separately considered. The factors that influenced the relatively larger amounts of defense expenditures of certain European countries due to their geopolitical position or political ambitions are indicated. Prospects for the participation of Ukraine's defense industry enterprises in the international capital market have also been determined, the competitive advantages of Ukrainian manufacturers, which can make them attractive investment targets, and after a certain time, active participants in the processes of corporate consolidation in the arms production market of NATO countries and their partners.

Ключові слова: Оборонно-промисловий комплекс, економіка оборони, ринок зброї, концентрація капіталу, корпоративні злиття і поглинання.

Key words: Military-industrial complex, economics of defense, arms market, capital concentration, mergers and acquisitions.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Збройна агресія Росії та необхідність переозброєння ЗСУ з переходом на стандарти НАТО створюють нові виклики для ВПК України, які відрізняються від тих, що існували до 24 лютого 2022 року. Кооперація з виробниками зброї країн НАТО, а також інтеграція економіки України до ЄС потребують розуміння правил гри на ринках озброєння Європи та Північної Америки, на яких присутність України раніше була номінальною. Робота цих ринків має ряд особливостей, зважаючи на визначальну роль урядів як основних замовників, співпрацю між країнами як членами, так і партнерами НАТО (зокрема, Японії, Австралії, Республіки Кореї, Ізраїлю), а також високу технологічність виробництва. Одне з важливих питань у цьому контексті — концентрація капіталу та антимонопольне регулювання у сфері ОПК. Вивчення досвіду країн НАТО з питань регулювання ринку зброї, зокрема досвіду США як найбільшого і найважливішого члена цього блоку, допоможе українським підприємствам підготуватися до викликів інтеграції в цей ринок у майбутньому.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Тема війни у тій чи іншій мірі піднімається у класичних роботах усіх провідних економічних шкіл, однак особливої актуальності економіка оборони чи економіка ОПК набула порівняно нещодавно, після Першої світової війни, власне після того, коли розвиток військових технологій почав вимагати особливого напруження зусиль і мобілізації усього народного господарства. Саме тоді, у 1920-х роках, з'явилася праця Артура Сесіла Пігу "Політична економія війни" [1]. Зауважимо, що перед цим Джон Кейнс опублікував свою першу роботу, яка принесла йому широку відомість, з проблем дотичних до військової економіки, а саме "Економічні наслідки миру" [2].

Після Другої світової і з початком Холодної війни, тема отримала додатковий імпульс для розвитку. З урахуванням нових викликів, показовою є публікація звіту корпорації RAND за авторства Чарльза Хітча та Роланда МакКіена "Економіка оборони в еру атома" у 1960 році [3]. З сучасних досліджень варто відмітити публікації

тематичного видання *Defense and peace economics*, заснованого Кітом Гартлі 1990 року, який у співавторстві з Тоддом Сандлером 1995 року опублікував "Довідник з економіки оборони", який став основоположним дослідженням за цим напрямком у час після Холодної війни [4]. Найбільш помітними роботами у вітчизняній науковій школі є праці академіка Горбуліна, а також співробітників Національного інституту стратегічних досліджень, який Володимир Павлович свого часу очолював. Зокрема, у виданій 2017 року монографії "Світова гібридна війна: український фронт" велику увагу приділено як економічним передумовам російсько-українського збройного конфлікту, так і його впливу на пріоритети розвитку українського ОПК [5].

МЕТА СТАТТІ

Дослідження розглядає основні чинники, які впливали на процеси концентрації в секторі оборони країн НАТО після закінчення Холодної війни, та їх значення для України у світлі сучасних проблем розвитку вітчизняного ОПК.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

На відміну від пострадянських країн, виробники зброї у Північній Америці та Європі часто є багатопрофільними високотехнологічними холдингами з великою часткою продукції невійськового або подвійного призначення (наприклад, відповідна частка доходів Boeing перевищує 40%). Показово, що навіть у більшій мірі така диверсифікація властива для китайських виробників, наприклад, Китайська корпорація авіаційної промисловості, яка є шостим за рівнем доходів від військової продукції виробником у світі, більше 60% своїх доходів отримує від продукції невійськового призначення (для російського виробника з найвищою позицією у рейтингу світових компаній ВПК, Корпорації Тактичне ракетне озброєння, частка доходів невійськового характеру складає 2%) [6].

Відповідно, питання концентрації та антимонопольного регулювання у авіаційно-оборонному секторі (*Aerospace and Defense*, саме таке визначення властиве для західних ринків) потребують нестандартного підходу. Скажімо Boeing не можна вважати монополістом у секторі виробництва великих пасажирських літаків, оскільки Airbus має на ньому співставні позиції, у т.ч. і на ринку США. До того ж, в окремих сегментах той же Embraer складає цілком достойну конкуренцію, не говорячи вже про напрямок військової авіації, де на додачу до названих виробників значну роль відіграють Lockheed Martin, Dassault Aviation і SAAB.

Окрім того, дуже часто висока технологічність відповідних розробок не дозволяє застосовувати вимоги антитрастового законодавства "прямолінійно", адже для відносно невеликих компаній створення конкурентоздатної продукції неможливе через високу вартість і значну тривалість відповідних розробок. Важливим додатковим фактором є також політичні інтереси. Зокрема, створення ситуації, за якої Boeing та Airbus є найбільшими гравцями на ринку пасажирського авіабудування стало можливим після укладання окремих угод між США та ЄС щодо регулювання цього ринку.

Процеси консолідації в секторі, які почалися у 1990-х, великою мірою у відповідь на зменшення обсягів оборонних замовлень у США та ЄС, продовжуються і нині. Зокрема, оборонний бюджет США не перевищував рівня 1990 року (325 мільярдів доларів) аж до 2001 року (332 мільярди доларів), а вже у 1998 році Рахункова палата США (*Government Accountability Office*) у своїй доповіді про консолідацію в ОПК країни надала дані, що за більшістю напрямків виробництва зброї відбулося значне скорочення кількості постачальників порівняно з 1990 роком [7]. Найбільш помітним це було у виробництві ракет малої дальності, де із 13 залишилося 3 постачальники, а саме Boeing, Lockheed Martin та Raytheon. Основною причиною скорочення переліку була консолідація сектору (наприклад, корпорації Lockheed і Martin Marietta об'єдналися у Lockheed Martin, пізніше консолідувавши Loral та Ford Aerospace, Raytheon придбав Hughes, а Boeing — McDonnell Douglas).

Найбільш показовим за останні три роки було об'єднання аерокосмічних підрозділів United Technologies Corporation та Raytheon Company у 2020 році. Об'єднана компанія Raytheon Technologies із 64 мільярдами загального доходу стала другою у світі після Lockheed Martin за розміром доходу в оборонному секторі (42 мільярди доларів у 2021 році). Однак випадки втручання антимонопольних органів у цій галузі теж не є рідкістю, зокрема у підсекторі виробництва компонентів. Наприклад, у лютому 2022 року Lockheed Martin вимушений був скасувати угоду з придбання виробника ракетних двигунів Aerojet Rocketdyne на більш ніж 4 мільярди доларів саме через позицію антитрастових органів США [8], які зокрема врахували і аргументи Raytheon про шкоду для конкуренції у цій підгалузі внаслідок запланованої угоди.

В менш технологічних аніж аерокосмічний чи, до прикладу, суднобудівний, напрямках ВПК питання регулювання конкуренції менш нагальні, зважаючи на більші можливості виходу на ринок нових гравців (наприклад, у виробництві, ремонті та обслуговуванні стрілецького озброєння або легкої бронетехніки, або у виробництві боєприпасів). Та навіть і у аерокосмічній галузі вихід на ринок нових гравців не є зовсім неможливим, згадаємо історію успіху SpaceX. Хоч цей випадок стосується цивільної техніки, зауважимо, що перепрофілювання виробника засобів доставки об'єктів комерційного призначення на доставку вибухівки не є надто складною задачею з технологічної точки зору. Загалом же, рівень концентрації у оборонному секторі в світі вважається незначним, тобто відсутнє домінування невеликої кількості виробників [9].

Додамо також, що у зв'язку з актуалізацією викликів кібербезпеки зацікавленість у оборонному секторі виявляють і технологічні гіганти, включно з Google і Microsoft. У зв'язку з відносно ранньою стадією розвитку цього напрямку, значною кількістю продуктів та гравців, простою перепрофілювання відповідних продуктів, які використовуються цивільні підприємства, питання регулювання конкуренції саме у цій підгалузі ВПК не є наразі гострим.

Говорячи про перспективи світового ОПК і концентрації капіталу в ньому, не можна уникнути розгляду більш широкого питання, а саме росту витрат держав,

Таблиця 1. Найбільші за доходами компанії ОПК у 2021 р.

Компанія	Країна	Основні підсектори	Питома вага доходів в ОПК, %	Дохід в ОПК, млрд дол.
Lockheed Martin	США	Аерокосмічні технології, суднобудування	96	62.6
Raytheon Technologies	США	Ракетне озброєння	65	42.0
Boeing	США	Аерокосмічні технології	56	32.4
Northrop Grumman	США	Аерокосмічні технології, суднобудування	88	31.4
General Dynamics	США	Аерокосмічні технології, суднобудування	80	29.8
Китайська корпорація авіаційної промисловості	КНР	Аерокосмічні технології	37	25.5
BAE Systems	Велика Британія	Аерокосмічні технології, суднобудування, бронетехніка	96	23.5
Китайська державна суднобудівна корпорація	КНР	Суднобудування	20	16.0
Northrop (Китайська північна промислова корпорація)	КНР	Бронетехніка, артилерія	22	15.2
L3Harris Technologies	США	Телекомунікації	84	14.9

Джерело: [6].

як основних замовників, на оборону. Звернімо увагу, що за даними Світового Банку за 1990—2020 рр., з 32 країн НАТО (включно з новими членами Швецією та Фінляндією) лише США та Греція щорічно досягали нормативного рівня витрат на оборону в 2% від ВВП. Ще п'ять, а саме Велика Британія, Франція, Туреччина, Польща і Португалія підтримували відповідні витрати на рівні щонайменше 1.7% від ВВП [10]. Зауважимо, що мотивація усіх цих країн різна. У випадку Греції мова йде про безпосередню тривалу загрозу, Португалія має досить потужний океанський флот як для країни такого розміру і економічного потенціалу (для порівняння, загальна чисельність персоналу військово-морського флоту Португалії приблизно у 2.5 рази нижча за іспанську, однак загальна кількість населення країни у 5 разів менша за населення Іспанії).

Однак у випадку всіх інших названих країн географічний фактор не настільки визначальний як у випадку Португалії, і військова загроза була не настільки очевидною протягом більш ніж 30 років, як у випадку Греції, однак усім їм властива одна спільна ознака, а саме прагнення досягнення чи утримання політичного лідерства у своїх регіонах і не тільки за рахунок економічної по-

тужності, як у випадку Німеччини, у якій витрати на оборону не перевищували 1.4% від ВВП починаючи з 1997 року. Показово, що Туреччина входить до складу Великої Двадцятки країн з найбільшими економіками, тоді як Польща хоч і не є індивідуальним членом цієї організації (тільки через колективне представництво ЄС), за оцінками Світового Банку на 2022 рік посідає саме двадцяте місце у світі за розміром ВВП за паритетом купівельної спроможності. У цьому контексті цікаво звернути увагу, що саме Туреччину і Польщу Джордж Фрідмен, американський політолог, футуролог, засновник розвідувально-аналітичних компаній Stratfor та Geopolitical Futures, у своїй книзі "Наступні сто років: прогноз на XXI століття" назвав ймовірними лідерами Європи і Близького Сходу у ХХІІ ст. [11]. Закономірно постає питання достатності військових витрат на противагу обгрунтованості їх співвідношення із іншими державними витратами, зокрема на інфраструктуру як визначального чинника економічного розвитку. Основне питання економіки оборони загалом і полягає у пошуку оптимального рівня витрат на озброєння.

У дослідженні RAND 2021 року узагальнено позиції дослідників щодо впливу витрат на оборону на еконо-

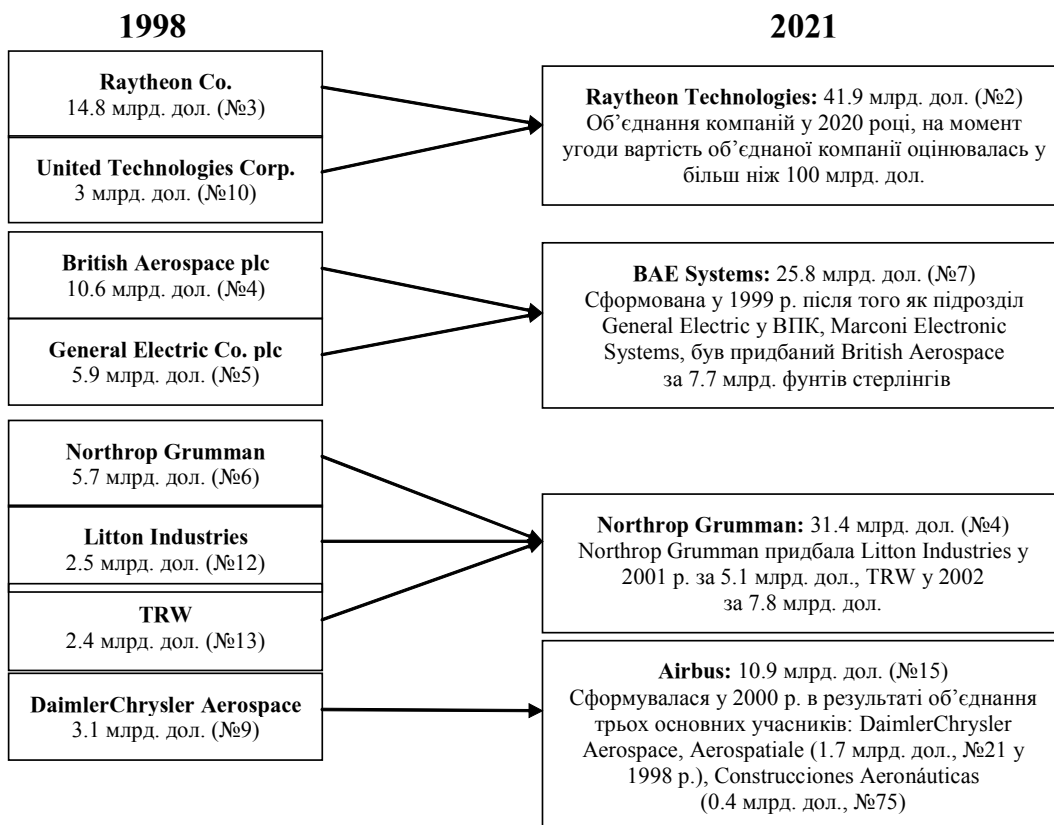


Рис. 1. Основні угоди зі злиття та поглинання в оборонній сфері з 1998 по 2020 р. (в дужках — дохід в ОПК та місце у глобальному рейтингу компаній)

мічне зростання [12]. У висновку, на базі вивчення відповідних витрат уряду США, які як відмічено вище, не є низькими порівняно з обсягом ВВП, автори констатують, що ризик для економічного росту несе надмірний оборонний бюджет, через який кардинально зменшуються інвестиції в інфраструктуру, однак не існує даних про те, що витрати США на оборону після Другої світової війни були основною причиною уповільнення економічного росту чи падіння економіки. Більше того, констатується, що оборонні витрати на існуючому рівні мають певний позитивний ефект на економіку.

Загалом же найбільш влучно питання достатності витрат на оборону сформулював Кіс Хартлі в книзу "Економіка зброї", де він піднімає так зване "питання Гітлера" — скільки була б готова заплатити Велика Британія у 1940 році, щоб убезпечити себе від нападу Німеччини? [13]. В ситуації України, на жаль, таке питання виглядає скоріше риторичним, і показовими є коментарі головнокомандувача ЗСУ генерала Залужного та генерал-лейтенанта Забродського у нещодавніх інтерв'ю та статті [14; 15] про неминучість довготривалої потреби розвитку збройних сил, збільшення їх спроможності, а отже і порівняно великих витрат на закупівлю та розробку озброєнь, відбудову і розширення військової інфраструктури, тренування особового складу, зважаючи на агресивний характер російської держави. Тому ОПК може стати важливим напрямком як розвитку економіки України після закінчення бойових дій, так і підтримки обороноздатності держави у довгостроковій перспективі — і в частині відновлення виробничих потужностей, і як виробничий майданчик для посилення обороноздатності країн НАТО.

Конкурентними перевагами України можуть стати відносно нижча вартість робочої сили і географічна близькість до ряду крупних замовників. Додатковими вагомими факторами може стати досвід — і українських збройних сил у використанні західних зразків озброєнь, і фахівців вітчизняного ОПК, набутий в ході відновлення і обслуговування тих різноманітних систем, які були передані країнами-партнерами і використовувалися в ході бойових дій. Нарешті, досвід українських підприємств з розробки власних систем озброєнь може стати хорошим підґрунтям як для співпраці за окремими програмами, так і створення спільних підприємств. Наприклад, КБ ЛУЧ може використати свої існуючі (Вільха, Нептун) та перспективні розробки (Корал) як основу для такої співпраці.

Нарешті, досвід роботи деяких із державних підприємств (наприклад, Мотор Січ, КБ Південне, ДП Антонов) та приватних виробників (наприклад НВО Практика, Skyeton) певного асортименту невійськової продукції можуть стати їх додатковими конкурентними перевагами. Найкращим критерієм успішності співпраці вітчизняних підприємств ОПК з іноземними партнерами стане прихід крупних західних гравців на український ринок, наприклад Raytheon, Lockheed Martin чи BAE. Механізми такої співпраці можуть включати як виробничу кооперацію із взаємним обміном технологіями, так і повномасштабне об'єднання бізнесів через залучення іноземних інвестицій, тобто корпоративні злиття і поглинання, у секторах, де Україна має виробничий потенціал, але відстає в питаннях новітніх технологій.

Зауважимо, що деякі з "грандів" та просто помітних гравців ОПК країн НАТО мали досить масштабний

досвід співпраці з українськими підприємствами, наприклад, Northrop Grumman та Boeing — з КБ "Південне" (програми Антарес та Морський старт, відповідно), Baykar — з Мотор Січ (двигуни для безпілотників Bayraktar TB2 та Bayraktar Akinci). Очевидно також, що продовження співпраці з підприємствами країн ШОС подібних до спроби придбання китайською компанією Skyrizon акцій Мотор Січ стає неможливим у нових умовах. Водночас, співпраця із підприємствами країн НАТО може нести і комерційні ризики для українських виробників. Наприклад, простішою може бути закупівля протикорабельних ракет "Гарпун" замість вітчизняних "Нептунів". Через міркування безпеки, виробництво за участі українських підприємств може бути налагоджене в Польщі чи Словаччині, відповідно українська економіка не в повній мірі відчує відповідний позитивний ефект.

Ще один важливий напрямок співпраці — відбудова і створення військової та військово-цивільної інфраструктури. Із зрозумілих причин та враховуючи потенціал поєднання цільового використання інфраструктурних об'єктів і для військових, і для цивільних потреб, цей напрямок може стати основним у співпраці з компаніями країн НАТО, щоправда не суто представників ОПК: якщо саме виробництво може бути виконане українськими підрядниками, в частині інженерного супроводу можливе залучення компаній із великим досвідом будівництва військових об'єктів (наприклад, Fluor Corporation чи Hensel Phelps Construction).

Говорячи ж про довгострокову перспективу українських підприємств ОПК на міжнародному ринку капіталу варто відмітити важливу роль, яку відіграють на ньому невеликі спеціалізовані підприємства-виробники комплектуючих. Зокрема, у випущеному в квітні 2022 року звіті Capstone Partners про корпоративні злиття і поглинання в секторі оборони [16], відмічено, що 43% угод у 2021 році здійснювалася фондами прямого інвестування, в той час як продавцями виступали приватні засновники відповідних компаній. Зауважимо, що спеціалізуються на таких інвестиціях зокрема такі крупні фонди як Arlington Capital, Veritas Capital, DC Capital, Blue Delta, та Enlightenment. Зрозуміло, що основним драйвером таких інвестицій є можливість перепродажу у середньостроковій перспективі виробників нових технологій. Відповідно, якщо українські підприємства зможуть стати розробниками помітних технологій у військовій сфері, цілком можливо повторення успіху українських розробників програмного забезпечення на світовому ринку капіталу [17].

ВИСНОВКИ

Російсько-українська війна дозволила Україні дати однозначну відповідь на екзистенційне питання, яке залишалося невирішеним ще з часу проголошення незалежності 1991 року, а саме єдності у цивілізаційному виборі між пострадянським і західним світом. Результатом цього вибору стане і нова стратегія розвитку вітчизняного ОПК, для якого наразі відсутні альтернативи імплементації стандартів озброєння НАТО, а також інтеграції у виробничо-коопераційні процеси

із країнами блоку, а також близьких їх партнерів на Близькому Сході, у Східній Азії та Океанії. У важких умовах бойових дій починається довгий шлях докорінної зміни вітчизняного ОПК, який повинен стати інтегральною частиною ОПК блоку НАТО. Основними механізмами відповідної співпраці можуть стати виробнича кооперація, спільні підприємства, обмін технологіями, а також корпоративні злиття і поглинання. Подальшого вивчення потребує деталізація таких механізмів, зокрема уточнення відповідних фінансових інструментів та врахування регуляторних вимог.

Література:

1. Пігу А. Політична економія війни. Лондон: Macmillan & Co., 1922.
2. Кейнс Дж. Економічні наслідки миру. Нью-Йорк: Brace and Howe, 1920.
3. Хітч Ч., МеКеан Р. Економіка оборони в еру атома. Санта-Моніка Каліфорнія, США: Корпорація RAND, 1960.
4. Хартлі К., Сандлер Т. Довідник з економіки оборони. Амстердам: North-Holland Publishing Company, 1995.
5. Світова гібридна війна: український фронт / За заг. ред. В. П. Горбуліна. Національний інститут стратегічних досліджень. — К.: НІСД, 2017. — 496 с.
6. Top 100 Defense Companies for 2022, Defense News. URL: <https://people.defensenews.com/top-100/> (дата звернення: 29.09.2022).
7. United States General Accounting Office. Defense Industry Consolidation. Competitive Effects of Mergers and Acquisitions. URL: <https://www.gao.gov/assets/t-nsiad-98-112.pdf> (дата звернення: 29.09.2022).
8. Lockheed Martin. Lockheed Martin Terminates Agreement To Acquire Aerojet Rocketdyne. URL: <https://news.lockheedmartin.com/2022-02-13-Lockheed-Martin-Terminates-Agreement-to-Acquire-Aerojet-Rocketdyne> (дата звернення: 29.09.2022).
9. Dunne, P. and Smith, R., "The evolution of concentration in the arms market", *The Economics of Peace and Security Journal*, Vol. 11, No. 1 (2016), pp. 12—17
10. The World Bank. Military expenditure (% of GDP). URL: <https://data.worldbank.org/indicator/MS.MIL.XPND.GD.ZS> (дата звернення: 29.09.2022).
11. Фрідман Дж., Наступні 100 років. Прогноз на XXI сторіччя. Лондон: Allison & Busby, 2009.
12. Руні Г., Джонсон Г., Прібі М. Як витрати на оборону впливають на економічне зростання? Санта-Моніка Каліфорнія, США: Корпорація RAND, 2021.
13. Хартлі К., Економіка зброї. Ньюкасл-апон-Тайн: Agenda Publishing, 2017.
14. Залужний, В., Забродський, М. Перспективи забезпечення воєнної кампанії 2023 року: український погляд. Укрінформ. 07.09.2022 URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-ato/3566162-ak-zabezpeciti-voennu-kampaniu-u-2023-roci-ukrainskij-poglad.html> (дата звернення: 29.09.2022).
15. Shuster, S. and Bergengruen, V. How Ukraine and Valeriy Zaluzhny Turned the Tide of the War. *Time*. 26.09.2022. URL: <https://time.com/6216213/ukraine-military-valeriy-zaluzhny/> (дата звернення: 29.09.2022).

16. Capstone Partners Aerospace, Defense, Government, Security. Mergers & Acquisitions Update 2022 — Year in Review and Outlook. URL: https://www.capstonepartners.com/wp-content/uploads/2022/05/Capstone-Partners-Aerospace-Defense-Government-Security-2022-Annual-Report_April-2022.pdf (дата звернення: 29.09.2022).

17. Уманців Ю. М. Теоретичний дискурс розвитку корпорацій у XXI ст. Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. 2021. № 3. С. 33-51. doi.org/10.31617/visnik.knute.2021(137)03%20 (дата звернення: 29.09.2022).

References:

1. Pigou, A. C., (1922), The Political Economy of War, Macmillan & Co., London, UK.

2. Keynes, J., (1920), The Economic Consequences of the Peace, Harcourt, Brace and Howe, New York, USA.

3. Hitch, C. and McKean, R. (1960), The Economics of Defense in the Nuclear Age, The RAND Corporation, Santa Monica, California, USA.

4. Hartley, K. and Sandler, T. (1995), Handbook of Defense Economics, North-Holland Publishing Company, Amsterdam, Netherlands.

5. Horbulin, V. (2017), Svitova hibrydna vijna: ukrains'kyj front [World Hybrid War: Ukrainian Front], National Institute for Strategic Studies, Kyiv, Ukraine.

6. Defense News (2022), "Top 100 Defense Companies for 2022", available at <https://people.defensenews.com/top-100/> (accessed 29 September 2022).

7. United States General Accounting Office (1998), "Defense Industry Consolidation. Competitive Effects of Mergers and Acquisitions", available at <https://www.gao.gov/assets/t-nsiad-98-112.pdf> (accessed 29 September 2022).

8. Lockheed Martin (2022), "Lockheed Martin Terminates Agreement To Acquire Aerojet Rocketdyne", available at <https://news.lockheedmartin.com/2022-02-13-Lockheed-Martin-Terminates-Agreement-to-Acquire-Aerojet-Rocketdyne> (accessed 29 September 2022).

9. Dunne, P. and Smith, R. (2016), "The evolution of concentration in the arms market", The Economics of Peace and Security Journal, Vol. 11, No. 1, pp. 12— 17.

10. The World Bank (2022), "Military expenditure (% of GDP)", available at <https://data.worldbank.org/indicator/MS.MIL.XPND.GD.ZS> (accessed 29 September 2022).

11. Friedman, G. (2009), The Next 100 Years. A Forecast for the 21st Century, Allison & Busby, London, UK.

12. Rooney, B., Johnson, G. and Priebe, M. (2021), How Does Defense Spending Affect Economic Growth?, The RAND Corporation, Santa Monica, California, USA.

13. Hartley, K. (2017), The Economics of Arms, Agenda Publishing, Newcastle upon Tyne, UK.

14. Zaluzhny, V. and Zabrodsky, M., (2022), "Perspectives of the 2023 Military Campaign: Ukrainian View", Ukrinform, available at <https://www.ukrinform.ua/rubric-ato/3566162-ak-zabezpeciti-voennu-kampaniu-u-2023-roci-ukrainskij-poglad.html> (accessed 29 September 2022).

15. Shuster, S. and Bergengruen, V. (2022), "How Ukraine and Valeriy Zaluzhny Turned the Tide of the War", Time, available at <https://time.com/6216213/ukraine-military-valeriy-zaluzhny/> (accessed 29 September 2022).

16. Capstone Partners (2022), "Aerospace, Defense, Government, Security. Mergers & Acquisitions Update 2022 — Year in Review and Outlook", available at https://www.capstonepartners.com/wp-content/uploads/2022/05/Capstone-Partners-Aerospace-Defense-Government-Security-2022-Annual-Report_April-2022.pdf (accessed 29 September 2022).

17. Umantsiv, Y., (2021), "Theoretical discourse of the corporations development in the XXI century", Herald of Kyiv National University Trade and Economics University, vol. 3, pp. 33— 51. doi.org/10.31617/visnik.knute.2021(137)03%20.

Стаття надійшла до редакції 04.10.2022 р.



АГРОСВІТ
www.agrosvit.info
Передплатний індекс: 23847

АГРОСВІТ
Науково-практичний журнал

ISSN 2306-0792
#772306 619201

Виходить 24 рази на рік

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України з ЕКОНОМІЧНИХ НАУК (Категорія «Б»)

Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292