DOI: [10.32702/2307-2156-2019.7.23](https://doi.org/10.32702/2307-2156-2019.7.23)

УДК 351

*О. О. Усаченко,
кандидат наук з державного управління,
докторант Інституту законодавства Верховної Ради України
ORCID: 0000-0002-5458-8976*

ДОСВІД ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РЕФОРМУВАННЯ ОБОРОННО-ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ США ТА ЄС

*Oleksandr Usachenko
Candidate of Sciences in Public Administration,
Doctoral student of the Legislation Institute of The Verkhovna Rada of Ukraine*

EXPERIENCE OF STATE REGULATION OF THE REFORM OF THE US AND EU DEFENSE INDUSTRIAL COMPLEX

Зазначено, що після широкомасштабної конверсії в США стали активно здійснювати передачу технологій, яка, на думку американських експертів, полягає в тому, що частина застосовуваних знань переноситься з військового виробництва на випуск комерційної продукції. Однак не всі оборонні технології можливо впровадити на цивільних підприємствах. Досвід показує, що в кращому випадку одна з трьох ретельно відібраних і впроваджених військових технологій виявляється успішною в цивільному застосуванні.

Визначено, що другий стратегічний шлях реструктуризації - диверсифікація. Великі оборонні компанії, як правило, спеціалізуються в декількох областях техніки і мають у своєму розпорядженні різними видами активів, які можуть представляти цінність при роботі в альтернативних областях діяльності. Слід зауважити, що конверсія в США проводилася насамперед, шляхом диверсифікації і випуску цивільної продукції без скорочення персоналу, що дозволяло зберігати невисокий рівень безробіття. Як показав досвід США, ринкова диверсифікація демонструє більш успішні результати в порівнянні зі стратегією злиття, так як диверсифікованих компанії приділяють більше уваги використанню своїх технологій, вкладають значно більшу частку ресурсів в НДДКР. При цьому підвищеної уваги приділяється інвестиційної механізм даної діяльності. Обґрунтованість комерційної спроможності інвестиційних пропозицій в світовій практиці досягається проведенням попередніх маркетингових досліджень, в ході яких визначаються ті вихідні посилання, які беруться за основу інвестиційних розрахунків.

Особливе значення в умовах скорочення військових замовлень мають малі і середні фірми. Тридцять таких підприємств приєдналися до фінансованої урядом програмою з розробки конверсійних планів та визначення нових продуктів і ринків. Саме з цього, на думку американських експертів, починається «передача технологій». Було проведено навчання працівників за оцінкою витрат на виробництво; в подальшому вони навчали інших працівників і контролювали їх досягнення. Результатом став детальний аналіз слабких і сильних сторін процесу виробництва з рекомендаціями щодо його поліпшення, які стали основою конверсійних планів. Багато фірм визначили області діяльності, які вимагали технологічного вдосконалення за сприяння консультантів. Дев'ять фірм вибрали спеціальні проекти, такі як вдосконалення виробничих ліній під нові комерційні продукти або розробка стратегічних маркетингових

планів. Інші почали працювати над поліпшенням якості управління, і це означало, що вони позбулися недоліків у виробничому процесі; ряд компаній приступили до перепідготовки працівників або вирішували інші спеціальні завдання.

It was noted that after the large-scale conversion in the US began to actively transfer technology, which, according to US experts, is that some of the knowledge used is transferred from military production to commercial production. However, not all defense technologies can be implemented at civilian enterprises. Experience has shown that at best one of the three carefully selected and implemented military technologies is successful in civilian use.

It is determined that the second strategic way of restructuring is diversification. Large defense companies, as a rule, specialize in several fields of technology and have different types of assets that can be valuable when working in alternative areas of activity. It should be noted that the conversion in the USA was done first of all by diversification and production of civilian products without the reduction of personnel, which allowed to maintain low unemployment rate. As US experience has shown, market diversification is more successful than the merger strategy, as diversified companies pay more attention to the use of their technology, investing significantly more resources in R&D. At the same time, special attention is paid to the investment mechanism of this activity. The validity of the commercial capability of investment offers in the world is achieved by conducting preliminary marketing research, during which the source links that are taken as the basis of investment calculations are determined.

Small and medium-sized firms are of particular importance in the context of military contraction. Thirty of these businesses have joined the government-funded conversion plan and product and market definition program. That is the point, according to US experts, that "technology transfer" begins. Workers were trained to estimate production costs; subsequently, they trained and supervised other employees. The result was a detailed analysis of the weaknesses and strengths of the production process with recommendations for improving it, which became the basis of conversion plans. Many firms identified areas of activity that required technological improvement with the assistance of consultants. Nine firms have selected special projects such as upgrading production lines for new commercial products or developing strategic marketing plans. Others began to work to improve the quality of management, which meant that they were rid of defects in the production process; a number of companies started retraining or solving other special tasks.

Ключові слова: державне регулювання; реформування; оборонно-промисловий комплекс; оборонна промисловість; комерційна продукція; військове виробництво; військова технологія.

Keywords: state regulation; reform; defense-industrial complex; defense industry; commercial products; military production; military technology.

Вступ.

Після широкомасштабної конверсії в США стали активно здійснювати передачу технологій, яка, на думку американських експертів, полягає в тому, що частина застосовуваних знань переноситься з військового виробництва на випуск комерційної продукції. Однак не всі оборонні технології можливо впровадити на цивільних підприємствах. Досвід показує, що в кращому випадку одна з трьох ретельно відібраних і впроваджених військових технологій виявляється успішною в цивільному застосуванні.

Міністерство оборони США, завжди приділяє першочергову увагу забезпеченню військово-технічної переваги, прийшло до висновку про посилення його значення в умовах скорочення військової діяльності. Зниження чисельності збройних сил і зменшення чисельності вступників на озброєння систем зброї може бути компенсовано підвищенням їх бойової ефективності. З цього випливає необхідність підтримки НДДКР на найвищому рівні [1, с. 176].

В даний час в оборонно-промисловому комплексі США два основних стратегічних напрямки - реструктуризація (злиття і консолідація) підприємств, і в той же час диверсифікація виробництва (вихід на необоронного ринки).

У США процес злиття йшов багато в чому стихійно, під впливом ринку. Однак держава не залишалася осторонь, уважно спостерігаючи за процесом злиття, так як більшість таких угод підпадало під законодавство про анти трестовського регулювання і могло зачіпати конкурентоспроможність американської промисловості на світових ринках.

Міністерство оборони США вітає злиття компаній, але стежить, щоб був збережений потенціал

виробництва всіх видів озброєнь і військової техніки. Для цього Пентагон здійснює прямі і непрямі субсидії. Міністерство оборони дозволяє компаніям включати витрати на реструктуризацію (виплати по звільненнях, допомоги по безробіттю та тощо) в контракти на оборонні замовлення. В обмін на ці субсидії оборонні компанії обіцяють повернути заощаджені кошти державі у формі знижених цін на свою продукцію в майбутньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Провідні вчені, такі як: В.О. Смірнов, Л.М. Ленський, С.В. Жданов, В.В. Зубарєв, М.І. Луханін, Р.В. Боднарчук ґрунтовно досліджують проблемні питання оборонної промисловості України та реструктуризації підприємств оборонно-промислового комплексу, та ін. Але актуальність та проблематика теми статті потребують подальшого опрацювання у даній сфері.

Постановка задачі.

Метою статті є дослідження становлення та розвитку досвіду державного регулювання реформування оборонно-промислового комплексу США та ЄС.

Результат.

Небувалий для історії цієї країни процес реструктуризації розвернувся в 90-і роки. За короткий термін в 4-5 років в результаті цілої серії великомасштабних актів відбулося злиття між такими гігантами оборонного бізнесу США, як «Мартін Марієтта» і «Локхід», «Нортроп» і «Грумман». Цей процес консолідації оборонної промисловості був нерозривно пов'язаний з конверсією. Такі гіганти американської промисловості як «Форд моторз», «Дженерал електрик», ІБМ продали свої оборонні виробництва. А ведуча космічна фірма «Лорал», почавши в 1990 р з придбання у «Форда» його космічного підрозділу і консолідувавши в своїх руках космічні напрямки багатьох фірм, таких як ІБМ, «Юнісіс» та інших, в 1996 р продала свій оборонний бізнес новоутвореному концерну «Локхід-Мартін», щоб сконцентрувати свої зусилля на цивільних космічних програмах [2, с. 98].

Звернемо, проте, увагу на деякі важливі деталі цього процесу. Для того щоб прийняти свій нинішній вигляд, «Боїнгу» знадобилося 14 років при середньому темпі 2,3 року на одне злиття або поглинання. Аналогічний показник у «Локхиди» і корпорації «Мартін-Марієтта» - 1,4 року. Приблизно така ж динаміка характерна і для інших промислових гігантів. Очевидно, що у інтеграційного процесу є своя об'єктивно зумовлена постійна часу. Силowe прискорення цього процесу, напевно, можливо, але призведе воно до підвищення ефективності - питання спірне.

Блокування Пентагоном та іншими відомствами злиття, наприклад, таких фірм як «Локхід-Мартін» і «Нортроп-Грумман» (1998 г.) оформлялося не як пряма заборона, а як висунення ряду умов, при виконанні яких були б враховані інтереси держави [3, с. 231].

Безумовно, останні 20 років в високотехнологічній промисловості країн Заходу і США йшла інтенсивна концентрація виробництва. Однак якщо спробувати визначити домінанту розвинена американської оборонної промисловості в 1990-і роки, то його виявиться зовсім не концентрація, а мобільність бізнесу. Власність (причому навіть за американськими поняттями величезна) переходить в руки тих, хто може нею більш ефективно розпоряджатися.

Тому хоча загальний список основних виробників військової продукції в США стабільний, в ньому йде інтенсивна ротація: одні фірми піднімаються наверх, інші - дрейфують вниз. Іншими словами, на тлі зниження військового виробництва спостерігається мобільність цього бізнесу. Так, ряд великих корпорацій, наприклад, «Дженерал Дайнемикс» (творець винищувача F-16), пішли з деяких секторів військового бізнесу і зосередилися на цивільній продукції. В якості основного напрямку розвитку корпорацій обиралися як спеціалізація, так і диверсифікація. Причому успіху на ринку досягли і ті, і інші [4, с. 112].

Другий стратегічний шлях реструктуризації - диверсифікація. Великі оборонні компанії, як правило, спеціалізуються в декількох областях техніки і мають у своєму розпорядженні різними видами активів, які можуть представляти цінність при роботі в альтернативних областях діяльності. Слід зауважити, що конверсія в США проводилася насамперед, шляхом диверсифікації і випуску цивільної продукції без скорочення персоналу, що дозволяло зберігати невисокий рівень безробіття [5, с. 54].

Як показав досвід США, ринкова диверсифікація демонструє більш успішні результати в порівнянні зі стратегією злиття, так як диверсифікованих компанії приділяють більше уваги використанню своїх технологій, вкладають значно більшу частку ресурсів в НДДКР. При цьому підвищеної уваги приділяється інвестиційної механізм даної діяльності.

Обґрунтованість комерційної спроможності інвестиційних пропозицій в світовій практиці досягається проведенням попередніх маркетингових досліджень, в ході яких визначаються ті вихідні посилення, які беруться за основу інвестиційних розрахунків.

Особливе значення в умовах скорочення військових замовлень мають малі і середні фірми. Тридцять таких підприємств приєдналися до фінансованої урядом програмою з розробки конверсійних планів та визначення нових продуктів і ринків. Саме з цього, на думку американських експертів, починається «передача технологій». Було проведено навчання працівників за оцінкою витрат на виробництво; в подальшому вони навчали інших працівників і контролювали їх досягнення. Результатом став детальний аналіз слабких і сильних сторін процесу виробництва з рекомендаціями щодо його поліпшення, які стали основою конверсійних планів. Багато фірм визначили області діяльності, які вимагали технологічного вдосконалення за сприяння консультантів. Дев'ять фірм вибрали спеціальні проекти, такі як вдосконалення виробничих ліній під нові комерційні продукти або розробка стратегічних маркетингових планів. Інші почали працювати над поліпшенням якості управління, і це означало, що вони позбулися недоліків у виробничому процесі; ряд компаній приступили до перепідготовки працівників або вирішували інші спеціальні завдання [6, с. 6].

Раніше, маючи стабільні державні військові замовлення, компанії недостатньо уваги приділяли організації

праці на виробництві та зниження собівартості. У новій ситуації більшість компаній стали вивчати, яким чином відокремити кожну технологічну операцію на кожній ділянці і оцінити її вартість, якість, а також кількість часу, витраченого на кожну операцію. Потім вони визначили, які операції найбільш затратні. Це детальне вивчення показало керуючим не тільки джерело втрат, а й ті операції, на яких були зайві витрати при створенні озброєнь. В результаті одна з компаній, наприклад, скоротила прямі витрати праці з 55 до 37 дол. США за годину [7, с. 39].

Американські експерти вважають, що активна і позитивна підтримка уряду, ділових кіл, місцевої влади та профспілкових організацій необхідна для успішного переходу до громадянського виробництва. Рішення регіональних проблем.

На відміну від США, реструктуризація підприємств оборонної промисловості в Європі базується на інших принципах. Корпорація будується поступово, інтегруючи в свій склад існуючі фірми і програми. Базова стратегія заснована на ідеї консорціуму, в якому кожен з учасників спочатку досить добре уявляє форму і обсяг своєї участі у спільній діяльності. При цьому фінансовою основою формування консорціумів по кожній з програм є чіткі зобов'язання національних урядів не тільки по фінансуванню розробки, а й з придбання в майбутньому створюваної продукції. Приклад - корпорація «ЕАДС», із загального обсягу продажів якої в 2010 р 75% припало на громадянську авіатехніку [8, с. 74].

Європейські експерти вважають, що з економічної точки зору перерозподіл військових витрат в цілях цивільного розвитку не є дуже швидким процесом. Спочатку конверсія негативно впливає на економіку: різко падають державні замовлення, збільшуються витрати на реструктуризацію і соціальну допомогу по безробіттю. Уряду використовують скорочення військових витрат в першу чергу як засіб зменшення дефіциту бюджету, яке позитивно позначиться на економіці і зайнятості тільки в середньостроковій і довгостроковій перспективі,

Промисловість озброєнь не могла залишитися несприйнятливою до загальної тенденції підвищення продуктивності, яка продовжує домінувати в промисловій сфері: зменшення вартості одиниці продукції та скорочення робочих місць, необхідних для того ж самого рівня виробництва.

Конверсія від військового до цивільного орієнтованому виробництву не розглядається в якості відповідної стратегії більшістю великих компаній оборонної промисловості. На жаль, немає значного числа успішних проектів в конверсії великих державних компаній за винятком авіаційної промисловості, яка може розглядатися як промисловість подвійних технологій.

На прохання Європейського парламенту Європейська комісія (ЕК) в 1993 р приступила до реалізації програми KOHVER, пов'язаної з мінімізацією негативних наслідків скорочення військових витрат у всіх країнах Європейського Союзу,

Програма є інструментом структурної політики, яку Європейська комісія пропонує державам-членам ЄС на додаток до їх власних дій і спрямована на вирішення проблем загальноєвропейського рівня. При цьому результати, отримані від додаткової участі ЕК, повинні бути більш значними порівняно з діяльністю, яка здійснюється на національному рівні [6, с.5],

Кожна держава готує відповідні проекти конверсії, які в подальшому спрямовуються в ЕК для схвалення. Проекти містять пропозиції щодо реструктуризації як промислових зон, так і військових баз.

Допомогу отримують фірми, які розташовуються тільки в регіонах, які несуть втрати від скорочення виробництва озброєнь (так звані «відповідні зони»). При цьому компанії, що займаються виробництвом озброєнь, можуть отримати підтримку тільки з програм, пов'язаних з диверсифікацією і спрямованим на входження в цивільні ринки [2, с. 201].

Конкурентні переваги фірм фундаментально пов'язані з новизною, причому не тільки в одному окремо взятому продукті, а й в системі заходів по максимальному задоволенню потреб потенційного покупця товару або послуги,

Тому в останні роки провідні зарубіжні фірми в якості одного з ключових факторів успіху в конкурентній боротьбі використовують інноваційні розробки.

За кордоном створення і відпрацювання інновацій, як правило, здійснюється в рамках венчурних компаній {венчурна компанія-ризикова компанія, що займається науковими дослідженнями, інженерними розробками, створенням і впровадженням нововведень (інновацій), в тому числі на замовлення великих фірм і державних субконтрактів} [7, с. 37].

Досвід розвинених країн показує, що ефективність інноваційного процесу залежить не стільки від ступеня участі держави у фінансуванні НДДКР, скільки від ступеня мобілізації вже наявного в розпорядженні потенціалу оборонної промисловості, конверсії науки.

Вагоме значення у створенні інноваційної інфраструктури поряд з великими фірмами, консорціумами та об'єднаннями мають малі підприємства та організації, які в розвинених країнах забезпечують приблизно половину всіх інновацій. За даними Національного наукового фонду США, кількість інновацій в малих фірмах на одиницю витрат, як правило, в декілька разів більше, ніж в середніх і великих. Крім того, малі фірми майже на третину випереджають великі в швидкості їх освоєння.

Малі підприємства беруть участь у прискоренні процесів реструктуризації галузей та реформування підприємств, впровадження ефективних механізмів взаємодії великих підприємств з малими, здатними вбудовуватися в технологічні процеси, виробляти необхідні комплектуючі і надавати різноманітні послуги.

Досвід функціонування економіки найбільш розвинених країн свідчить про те, що малий і середній бізнес є одним з найбільш динамічно розвиваються секторів.

Як правило, діяльність значної частини малих та середніх підприємств здійснюється в інноваційній сфері і пов'язана з розробкою і впровадженням у виробництво нових технологій і нових видів продукції. На думку більшості фахівців, саме діяльність цих підприємств є значущим фактором прискорення технічного прогресу.

Ще на один важливий момент необхідно звернути увагу: якщо звернемося до зарубіжного досвіду, то побачимо, що там конверсія починається не в той момент, коли оборонне замовлення зняли, як це випливає з проекту закону, а тоді, коли його видали. Майже у всіх країнах законодавчо затверджено, що 1-1,5% вартості оборонного замовлення йде на розробку програми конверсії, тобто підприємство отримує замовлення, закуповує для його виконання обладнання, навчає персонал, але з перших же днів починає розробляти план дій на випадок зняття оборонного замовлення.

У світовій практиці (в Швеції, Німеччині, США) законодавчо закріплено участь в розробці програми конверсії щонайменше трьох, а то й чотирьох-п'яти сторін: це адміністрація, представники персоналу підприємства, місцеві, регіональні і державні органи влади. Ці сторони розглядають питання про те, що станеться з підприємством, якщо оборонне замовлення буде знято, причому плани переходу з оборонної на мирну продукцію щорічно або раз в два роки оновлюються з урахуванням кон'юнктури ринку [1, с. 83].

ООН ще в 1981 р звернула увагу на необхідність розробки національних планів проведення конверсії. Вчені вважали, що на складання плану конверсії з урахуванням можливостей ринку необхідно від 3 до 5 років; на те, щоб конверсійні підприємства випускали нову продукцію, - до 10 років [5, с. 45].

Досвід, отриманий учасниками процесу конверсії в Європі за минулі роки, показав, що феномен військової конверсії є довгостроковим процесом, яке можна порівняти з відомим кризою в європейській сталеливарній, вугільній або суднобудівній промисловості, який може зайняти більше 20-30 років.

У Китаї «конверсія від військового до цивільного» як економічна концепція була сформульована і продемонстрована вже в кінці 70-х років, в той час як в інших країнах - в кінці 80-х - початку 90-х. Гонка озброєнь між США і колишнім СРСР, локальні війни і тероризм змушували багато країн зміцнювати свою обороноздатність. У цій ситуації мало хто звернув увагу на проголошену в Китаї концепцію [8, с. 35].

Спочатку «конверсія від військового до цивільного» розглядалася тільки як використання військового потенціалу для додаткового виробництва цивільної продукції на тих же виробничих потужностях. Починаючи з 80-х років ринок в Китаї почав розширюватися в напрямку технологічного сектора. У цій ситуації новим напрямком конверсії оборонної промисловості стало використання військових технологій для цивільних цілей, що відповідало тепер уже зміни використання технологій. В подальшому конверсія розширилася в напрямку перепідготовки персоналу військового виробництва для роботи як у військовій, так і в цивільній сферах.

З точки зору державного регулювання китайські експерти визначають «конверсію від військового до цивільного» як повторне використання військово-промислових ресурсів для цивільного використання, а також перерозподіл таких ресурсів в національній економіці для тих же самих цілей.

Вони вважають, що в певний історичний період часу конверсії підлягають тільки ті військові ресурси, які є в надлишку в даний момент. Деяке обладнання застаріває і його, а також виробництво, необхідно піддати конверсії для цивільного використання.

Висновки.

Офіційний підхід уряду Китаю до питання скорочення робочих місць на конверсійних підприємствах відрізняється від позиції індустриальних країн. У західних державах в одних і тих же компаніях завжди проводилася як військова, так і цивільна продукція. У випадках зниження військового виробництва в цих країнах відповідальність за скорочення зайнятості брало на себе суспільство (держава) шляхом виплат допомоги по безробіттю та тощо. У Китаї існує жорстке адміністративне розмежування між військовим і цивільним виробництвом, розподілом ресурсів, розвитком технологій і контролем за ринком. Військові підприємства виробляли тільки військову продукцію, тому в Китаї працівники не можуть бути просто звільнені, а підприємство закрито.

Конверсія повинна визначатися, на думку китайських офіційних осіб, відповідно до державного законом про національну оборону. Військово-промислові ресурси слід розміщувати відповідно до оборонним будівництвом і вимогами захисту держави. Наявне обладнання і промисловий потенціал для військових цілей повинні постійно оновлюватися і вдосконалюватися. Перерозподіл ресурсів має слідувати тільки цим принципом. Конверсія повинна бути включена в загальну стратегію розвитку на-національної економіки і повинна здійснюватися тільки під державним контролем. Висококваліфіковані кадри і технічну перевагу оборонної промисловості слід повністю використовувати для розробок передових і нових цивільних технологій. Ті підприємства, які відіграють ключову роль в національній економіці, повинні надалі розвиватися, в першу чергу, в інтересах енергетики, транспорту, інформатизації.

Конверсія в Китаї має дві економічні розмірності - макроекономічну і мікроекономічну. Макроекономічним аспектом підкреслюється, що конверсуються сектор промисловості робить позитивний зовнішній вплив на зростання рівня розвитку інших галузей економіки.

Зокрема, на регіональному та провінційному рівнях, в яких відносний розмір цього сектора великий, може мати місце суттєве зростання цивільних галузей, стимульоване конверсією. Крім того, науково-дослідний потенціал колишніх оборонних галузей може бути успішно використаний іншими галузями економіки. На мікроекономічному рівні конверсія передбачає промислову перебудову. Така перебудова включає в себе чотири етапи: перший - використання тих же самих трудових ресурсів і управління при, можливо, інших основних фондах (якщо старі застаріли) для виробництва нових товарів; другий - комерціалізація, виробництво продукції, яка користується попитом на ривку, і можливість отримувати деякий прибуток без істотних субсидій; третій - реструктуризація: зміна управлінських функцій, організаційних структур і позбавлення від неприбуткових виробничих ліній; четвертий - зміна форм власності.

Література.

1. Воєнна безпека України на межі тисячоліть. – К.: Стилос, 2002. – 394 с.
2. Богданович В.Ю., Єжєєв М.Ф., Свида І.Ю. Основи державного управління забезпеченням обороноздатності України: теорія і практика. – Львів: «Тріада плюс», 2008. – 300 с.
3. Дергачов О.П. Партнерський потенціал України: становлення і реалізація. – К., 2009. – 496 с.
4. Богданович В.Ю. Теоретические основы анализа проблем национальной безопасности государства в военной сфере: Монография. – К.: Основа, 2006. – 296.
5. Оборонна політика: потреба реформ Збройних Сил України. Збірник матеріалів за результатами публічних консультацій / За заг. ред. проф. Богатирьової Р.В. – К.: Заповіт, 2011, 148 с.
6. Чепков І.Б., Нор П.І. Загальні тенденції розвитку озброєння та військової техніки // Озброєння та військова техніка. – 2014. – № 1. – С. 4 – 13.
7. Антонов А., Бзот В., Жилін Є. Ворог як система: еволюція збройного протистояння в сучасній війні // Defence express. – 2014. – № 10. – С. 36 – 43.
8. Соболев А.А. Особливості формування воєнно-політичної стратегії України в контексті трансформації європейської архітектури безпеки: аналіт. доп. – К.: НІСД, 2012. – 88 с.

References.

1. Perepelytsia, H.M. Dmytrov, S.O. Korendovych, V.S. Nesterov, O.O. and Pavlenko, A.M. (2002), *Voenna bezpeka Ukrainy na mezhi tysiacholit'* [Military security of Ukraine on verge of millenniums], *Stylos*, Kyiv, Ukraine.
2. Bogdanovich, V.U. Ezheev, M.F. and Svyda, I.U. (2008), *Osnovy derzhavnoho upravlinnia zabezpechenniam oboronozdatnosti Ukrainy: teoriia i praktyka* [Bases state government providing of defensive capacity of Ukraine: theory and practice], *Triada of plus*, Lviv, Ukraine.
3. Dergachov, O.P. (2009), *Partners'kyj potentsial Ukrainy: stanovlennia i realizatsiia* [Partner potential of Ukraine: becoming and realization], Kyiv, Ukraine.
4. Bogdanovich, V.U. (2006), *Teoretycheskye osnovy analiza problem natsyonal'noj bezopasnosti hosudarstva v voennoj sfere* [Theoretical bases of analysis of problems of national security of the state in military sphere], *Osnova*, Kyiv, pp. 296.
5. Bogatyriova, R.V. (2011), *Oboronna polityka: potreba reform Zbrojnykh Syl Ukrainy* [Defensive policy: necessity of reforms of Armed Forces of Ukraine], *Zapovit*, Kyiv, Ukraine.
6. Chepkov, I.B. and Nor, P.I. (2014), “General progress of armament and military technique”, *Ozbroennia ta viyskova tehnika*, vol. 1, pp. 4 - 13.
7. Antonov, A. Bzot, V. and Zhulin, E. (2014), “Enemy as system: evolution of the armed opposing in modern war”, *Defence express*, vol. 10, pp. 36 – 43.
8. Sobolev, A.A. (2012), *soblyvosti formuvannia voienno-politychnoi stratehii Ukrainy v konteksti transformatsii ievropejs'koi arkhitektury bezpeky* [Features of forming of military-political strategy of Ukraine in the context of transformation of European architecture of security], *NISD*, Kyiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 20.07.2019 р.