

АНАЛІТИЧНА ЗАПИСКА

Європейський оборонний ринок: можливості для українського ОПК та умови експорту

Оборонні витрати країн НАТО, потенціал
для українських виробників та постанова
Кабінету Міністрів №875 у порівнянні з
практиками партнерів

Нові правила експорту та європейський ринок для українських виробників

1 липня 2026 року Кабінет Міністрів України постановою № 875 запровадив спеціальний порядок міжнародних передач товарів військового призначення та подвійного використання. Для українських виробників це важливе спрощення: постанова створила спеціальну процедуру виходу на зовнішні ринки та усунула частину адміністративних обмежень. Зокрема, виробникам товарів та власникам прав на технології, які виконують державні оборонні контракти або включені до реєстру виконавців, більше не потрібно отримувати окремі повноваження Кабінету Міністрів на експорт.

Водночас новий порядок зберігає низку обмежень, які можуть знижувати конкурентоспроможність українських компаній. Серед них — розмір платежу за дозвіл і необхідність його попередньої сплати, а також неповне врегулювання експорту супутніх послуг і окремих операцій, пов'язаних із контрактним виробництвом та спільними розробками.

Значення цих обмежень особливо зростає саме зараз, коли європейський оборонний ринок швидко розширюється. Після початку повномасштабної війни країни НАТО, насамперед європейські союзники, суттєво наростили оборонні видатки та закупівлі озброєння і військової техніки. У Європі вже формуються багаторічні програми закупівель і розширюються власні виробничі спроможності. Тому можливості для нових постачальників є значними, але з часом конкуренція посилюватиметься.

Для українського ОПК це створює реальне, але обмежене в часі вікно можливостей. Здатність ним скористатися залежатиме від конкурентоспроможності українських компаній, їх доступу до партнерств і зовнішніх ринків, а також від того, наскільки зрозумілими, швидкими та економічно прийнятними будуть державні експортні процедури.

Європейський ринок

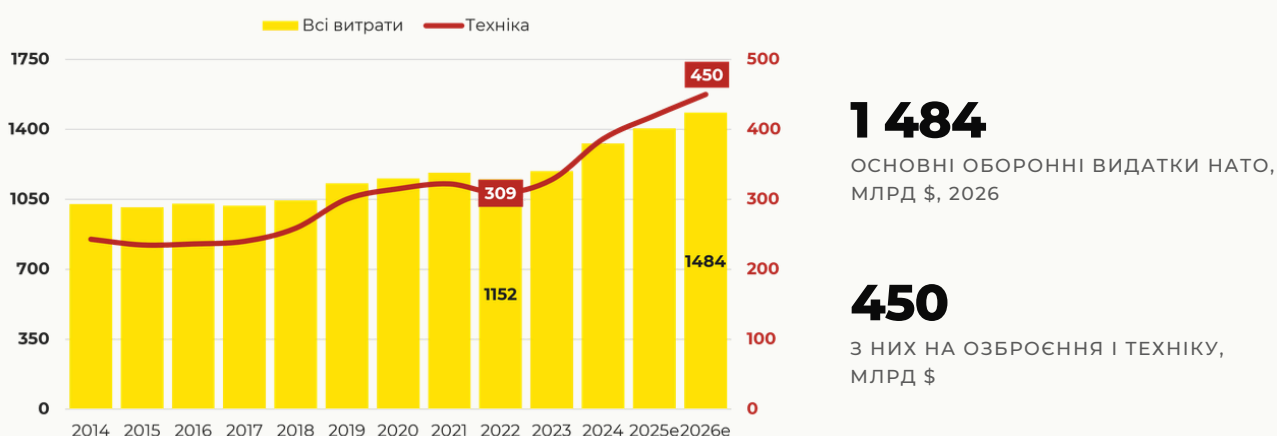
1.1. Гаазьке зобов'язання: нова планка витрат

На саміті НАТО в Гаазі у 2025 році союзники зобов'язалися до 2035 року щороку спрямовувати 5% ВВП на оборону та пов'язані з обороною і безпекою видатки. Зобов'язання має дві складові: щонайменше 3,5% ВВП — на основні оборонні потреби та до 1,5% ВВП — на пов'язані з обороною і безпекою видатки. До другої категорії можуть входити захист критичної інфраструктури та мереж, цивільна готовність і стійкість, інновації та розвиток оборонно-промислової бази.

1.2. Динаміка оборонних витрат, 2022–2026

Для НАТО загалом основні оборонні витрати зросли з 1 152 млрд дол. у 2022 році до очікуваних 1 484 млрд дол. у 2026 році. Витрати на основне озброєння та військову техніку, включно з пов'язаними дослідженнями і розробками, зросли з 309 до 450 млрд дол.

Витрати країн НАТО на оборону та техніку зокрема, \$ млрд



×2,3

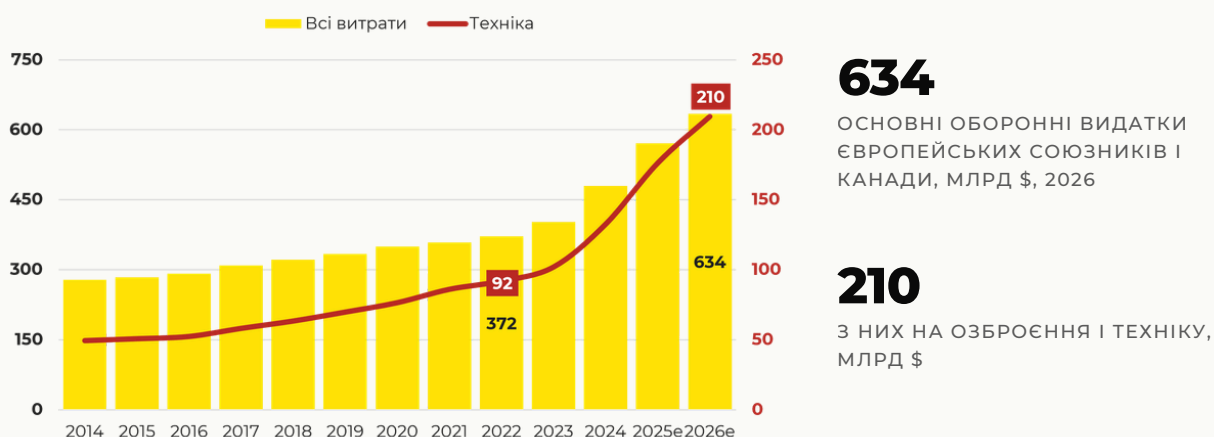
ЗРОСТАННЯ ВИТРАТ ЄВРОПЕЙСЬКИХ СОЮЗНИКІВ І КАНАДИ НА ОЗБРОЄННЯ І ТЕХНІКУ, 2022–2026

+70%

ЗРОСТАННЯ ОСНОВНИХ ОБОРОННИХ ВИДАТКІВ ЄВРОПЕЙСЬКИХ СОЮЗНИКІВ І КАНАДИ, 2022–2026

Європейські союзники та Канада за той самий період збільшили основні оборонні видатки з 372 до 634 млрд дол., або на 70%. Витрати на озброєння і техніку зросли з 92 до 210 млрд дол. — у 2,3 раза.

Витрати країн НАТО (без США) на оборону та техніку зокрема, \$ млрд



Примітка: дані за 2025–2026 роки — оцінка НАТО. Вартісні показники приведені до цін 2021 року, щоб виключити вплив інфляції та коректно порівнювати їх у часі.

Основне зростання відбувається саме серед європейських союзників і Канади. Для порівняння, основні оборонні витрати США за 2022–2026 роки зростають приблизно на 9% — з 780 до 850 млрд дол. Отже, США залишаються найбільшим окремим оборонним ринком НАТО, але темпи зростання значно вищі серед інших союзників.

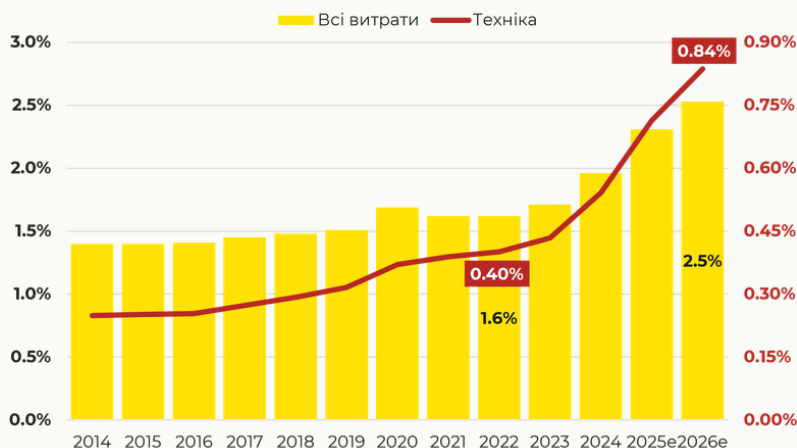
1.3. Витрати на озброєння і техніку: структура попиту

Для виробників ОПК найбільш релевантною частиною оборонних бюджетів є видатки на основне озброєння та військову техніку. У групі європейських союзників і Канади цей сегмент зростає значно швидше за оборонні видатки загалом.

ПОКАЗНИК - ЄВРОПЕЙСЬКІ СОЮЗНИКИ ТА КАНАДА	2022	2026E	ЗМІНА
Основні оборонні видатки, млрд \$	372	634	+70%
з них на озброєння і техніку, млрд \$	92	210	+128%
Частка озброєння і техніки в основних оборонних видатках:	24,8%	33,1%	×1,3
Основні оборонні видатки, % ВВП	1,62%	2,53%	×1,6
Витрати на озброєння і техніку, % ВВП	0,40%	0,84%	×2,1

У результаті зростає не лише загальний обсяг оборонних бюджетів, а й частка коштів, яка найбільш безпосередньо формує попит на продукцію та розробки ОПК. У 2026 році на озброєння і техніку припадає близько третини основних оборонних видатків європейських союзників і Канади проти приблизно чверті у 2022 році.

Витрати країн НАТО (без США) на оборону, % від ВВП



2,53%

ОСНОВНІ ОБОРОННІ ВИДАТКИ
ЄВРОПЕЙСЬКИХ СОЮЗНИКІВ І
КАНАДИ, % ВВП, 2026

0,84%

ВИТРАТИ НА ОЗБРОЄННЯ І ТЕХНІКУ,
% ВВП, 2026

Примітка: дані за 2026 рік — оцінка НАТО. Частка витрат на озброєння і техніку та їх частка у ВВП — розрахунок WBU на основі даних НАТО. Категорія NATO equipment expenditure включає основне озброєння та військову техніку, а також пов'язані з ними дослідження і розробки.

1.4. Прифронтові країни: випереджальна динаміка

Окремо варто виділити п'ять країн НАТО, які межують з Росією або Білоруссю: Фінляндію, Естонію, Латвію, Литву та Польщу. Їхні оборонні видатки зростають значно швидше, ніж у групі європейських союзників і Канади загалом. У 2022–2026 роках їхні основні оборонні видатки зростають з 24,4 до 53,2 млрд дол. — у 2,2 раза. Витрати на озброєння і техніку збільшуються з 7,9 до 27,3 млрд дол., або у 3,5 раза. Частка витрат на озброєння і техніку в їхніх основних оборонних видатках зростає з 32% до 51%.

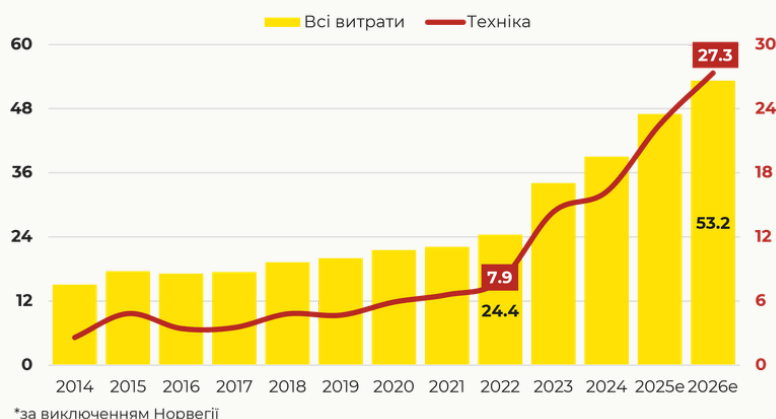
Витрати країн НАТО, які мають спільний кордон з Росією або Білоруссю*, на оборону та техніку зокрема, \$ млрд

53,2

ОСНОВНІ ОБОРОННІ ВИДАТКИ
ПРИФРОНТОВИХ КРАЇН,
МЛРД \$, 2026

27,3

З НИХ НА ОЗБРОЄННЯ І ТЕХНІКУ,
МЛРД \$



*за виключенням Норвегії

Чотири з п'яти країн цієї групи вже у 2026 році витрачають на основні оборонні потреби більше за встановлений у Гаазі орієнтир у 3,5% ВВП, який союзники мають досягти до 2035 року. Литва спрямовує 5,33% ВВП, Естонія — 5,10%, Латвія — 4,92%, Польща — 4,68%. У Фінляндії цей показник становить 2,65% ВВП. Ці значення не включають додаткові видатки до 1,5% ВВП на інфраструктуру, стійкість та інші пов'язані з обороною і безпекою напрями.

×3,5

ЗРОСТАННЯ ВИТРАТ
ПРИФРОНТОВИХ КРАЇН НАТО НА
ОЗБРОЄННЯ І ТЕХНІКУ, 2022–2026

+143%

ЗРОСТАННЯ ІМПОРТУ ОСНОВНИХ
ОЗБРОЄНЬ ЄВРОПЕЙСЬКИМИ
ЧЛЕНАМИ НАТО, 2021–2025
ПОРІВНЯНО З 2016–2020

+852%

ЗРОСТАННЯ ІМПОРТУ
ОСНОВНИХ ОЗБРОЄНЬ
ПОЛЬЩЕЮ, 2021–2025
ПОРІВНЯНО З 2016–2020

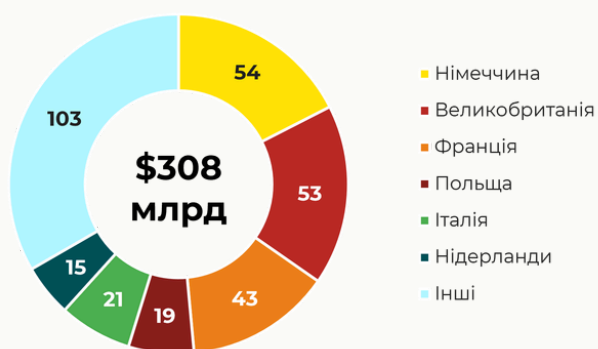
Зростання імпорту озброєнь також свідчить про високий попит на зовнішніх постачальників. За даними SIPRI, обсяг імпорту основних озброєнь європейськими членами НАТО у 2021–2025 роках був на 143% вищим, ніж у 2016–2020 роках. Особливо швидко зростає імпорт Польщі — на 852% між двома п'ятирічними періодами. Значна частина цього попиту вже покривається зовнішніми постачальниками, що підтверджує наявність простору на європейському ринку і для українських компаній.

Для цієї групи країн важливий не лише масштаб закупівель, а й характер попиту. Російська загроза безпосередньо впливає на їхнє оборонне планування, тому український досвід сучасної війни є для них особливо релевантним. Бойове застосування, швидкий цикл удосконалення та досвід протидії російським системам можуть бути конкурентною перевагою українських виробників.

1.5. Проєкція до 2035 року

За умови досягнення цільового рівня у 3,5% ВВП на основні оборонні потреби витрати європейських членів НАТО на озброєння і техніку у 2035 році можуть становити близько 308 млрд дол. Це приблизно на 47% більше за очікуваний рівень 2026 року та у 3,3 раза більше, ніж у 2022 році.

Прогноз витрат європейських країн НАТО
на військову техніку в 2035 році*, млрд \$



308

ПРОГНОЗ WBU ВИТРАТ НА
ОЗБРОЄННЯ І ТЕХНІКУ,
МЛРД \$, 2035

+47%

ДО ОЧІКУВАНОГО РІВНЯ 2026 РОКУ

*за умови досягнення цільових 3.5% від ВВП основних витрат на оборону

Примітка: сценарна оцінка WBU. Розрахунок передбачає досягнення європейськими членами НАТО рівня основних оборонних видатків у 3,5% ВВП у 2035 році та збереження частки витрат на озброєння і техніку на рівні 2026 року. Прогноз реального ВВП базується на IMF World Economic Outlook до 2031 року та довгостроковому прогнозі OECD Economic Outlook 117 на 2032–2035 роки. Усі вартісні показники приведені до цін 2021 року, щоб виключити вплив інфляції та коректно порівнювати їх у часі.

Відрив оборонного сегмента від загальноекономічної динаміки можна оцінити через співвідношення накопиченого зростання витрат на озброєння і техніку та реального ВВП за однаковий період.

За розрахунком WBU, у 2022–2035 роках реальний ВВП європейських членів НАТО зростає приблизно на 19%, тоді як витрати на озброєння і техніку — у 3,3 раза, або приблизно на 232%. Таким чином, накопичене зростання витрат на озброєння і техніку приблизно у **12 разів** перевищує зростання реального ВВП за той самий період.

\$308 млрд

ВИТРАТИ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ЧЛЕНІВ НАТО
НА ОЗБРОЄННЯ І ТЕХНІКУ У 2035 РОЦІ

×12

СПІВВІДНОШЕННЯ ЗРОСТАННЯ ВИТРАТ
НА ОЗБРОЄННЯ І ТЕХНІКУ ДО ЗРОСТАННЯ
РЕАЛЬНОГО ВВП, 2022–2035

Для НАТО загалом аналогічне співвідношення становить близько 4,2, а для США — 1,5. У період 2026–2035 років показник для європейських членів НАТО залишається на рівні близько 4,0 проти 1,6 у США.

Цей показник є розрахунковим індикатором WBU і не є офіційною метрикою НАТО. Водночас він показує чітку тенденцію: витрати на озброєння і техніку в Європі зростають значно швидше за економіку загалом. Це зростання підтримується не лише економічною динамікою, а й політичними зобов'язаннями союзників щодо збільшення оборонних видатків.

Отже, європейський оборонний ринок у 2022–2035 роках характеризується кількома тенденціями, важливими для оцінки експортного потенціалу України. Оборонні бюджети швидко зростають, а витрати на озброєння і техніку збільшуються ще швидше. Саме цей сегмент найбільш безпосередньо формує ринок для виробників ОПК.

Це створює для українського ОПК значні можливості для виходу на європейський ринок у найближчі роки. Особливо високі темпи демонструють країни східного та північно-східного флангу НАТО. Вони швидше нарощують оборонні видатки, спрямовують більшу їх частку на озброєння і техніку та активно збільшують імпорт. Російська загроза безпосередньо впливає на їхнє оборонне планування, тому бойове застосування, швидкий цикл удосконалення та досвід протидії російським системам можуть бути важливою конкурентною перевагою українських виробників.

Водночас європейські країни активно нарощують власні виробничі спроможності та мають широкий вибір постачальників. Тому конкурентоспроможність українських компаній залежатиме не лише від характеристик продукції та бойового досвіду, а й від умов доступу до зовнішніх ринків — зокрема вартості, швидкості та передбачуваності експортних процедур.

Експортна процедура та доступ до ринку

2.1. Новий порядок експорту

Щоб оцінити новий механізм, важливо враховувати умови, в яких українські виробники працювали після початку повномасштабної війни. Україна фактично обмежила комерційний експорт озброєння та іншої продукції військового призначення, зосередивши виробництво на потребах Сил оборони. Формальні процедури державного експортного контролю продовжували діяти, однак можливості комерційного експорту залишалися вкрай обмеженими.

Це стимулювало частину компаній шукати інші моделі виходу на міжнародні ринки — створювати структури або виробничі майданчики за кордоном, локалізувати окремі операції та розвивати партнерства з іноземними виробниками.

1 липня 2026 року постанова Кабінету Міністрів №875 запровадила спеціальний порядок міжнародних передач товарів військового призначення та подвійного використання. Він діє протягом воєнного стану та шести місяців після його припинення або скасування і доповнює чинну систему експортного контролю. Постанови № 1807 і № 86 продовжують застосовуватися в частині, що не суперечить новому Порядку.

Спеціальний порядок охоплює визначені категорії товарів військового призначення, товарів подвійного використання та технологій. Для товарів він застосовується до експорту на суму від 15 млн грн; цей поріг не поширюється на складові частини та комплектувальні вироби.

Одна з ключових змін — скасування вимоги щодо окремих повноважень Кабінету Міністрів на експорт для виробників товарів та власників прав на технології, які виконують державні оборонні контракти та/або включені до реєстру виконавців. Базові вимоги при цьому зберігаються: реєстрація суб'єкта в ДСЕК та ідентифікація конкретного товару.

Спеціальний порядок діє лише для держав із переліку МЗС. Окремо Міноборони формує перелік критичних товарів і технологій, експорт яких може загрожувати обороноздатності та національній безпеці. Обидва переліки оновлюються щокварталу та погоджуються МКВТС. Операції, які не відповідають умовам спеціального порядку, здійснюються за загальною процедурою експортного контролю.

2.2. Плата за експортні дозволи

В Україні за оформлення та видачу дозволу встановлено плату: 30% — для складових частин та 20% — для готових виробів і технологій, а також для передачі до третіх держав продукції, виготовленої за переданими технологіями. Платіж здійснюється до прийняття заяви до розгляду: без документа про його сплату заява не розглядається.

20–30%

СТАВКА ПЛАТИ ЗА ОФОРМЛЕННЯ
ТА ВИДАЧУ ДОЗВОЛУ В УКРАЇНІ, %
ВАРТОСТІ ОПЕРАЦІЇ, АВАНСОМ

10 000

ДОДАТКОВА ПЛАТА В
НІМЕЧЧИНІ
ДЛЯ ОПЕРАЦІЙ ВАРТІСТЮ
ПОНАД 100 МЛН €

1000

ПЛАТА ЗА ЛІЦЕНЗІЮ НА
КОНКРЕТНУ
ОПЕРАЦІЮ В ЧЕХІЇ. КРОН

Для порівняння розглянуто фінансові умови експортного контролю у Великій Британії, Чехії, Німеччині та Франції. У жодній із цих країн не застосовується модель, аналогічна українській, — попередній платіж у розмірі частки вартості товару або ліцензованого виробництва як умова розгляду заяви.

Без плати за ліцензію. У Великій Британії стандартна система стратегічного експортного контролю не передбачає плати за видачу експортної ліцензії. Основні витрати компанії пов'язані з виконанням вимог комплаєнсу, веденням обліку та проходженням перевірок.

Фіксована адміністративна плата. У Чехії розмір платежу не залежить від вартості контракту. Дозвіл на здійснення зовнішньої торгівлі військовими товарами коштує 20 тис. крон, а ліцензія на конкретну операцію — 1 тис. крон. Ліцензії для виставок, демонстрацій, реклаमाцій і безоплатних зразків звільнені від плати. Якщо дозвіл або ліцензію не може бути видано, відповідний платіж не справляється.

Фіксована плата з обмеженням за вартістю операції. У Німеччині сума визначається тарифним переліком залежно від виду рішення, а не як відсоток від контракту. Водночас плата не може перевищувати 2% вартості товарів або послуг. Для операцій вартістю до 5 тис. євро вона, як правило, не справляється, а для операцій понад 100 млн євро до базової суми додається 10 тис. євро. Для технологій і програмного забезпечення діють окремі правила, якщо їхню вартість неможливо об'єктивно визначити.

Окремий механізм повернення державного фінансування. У Франції фінансові зобов'язання, пов'язані з державно профінансованими оборонними розробками, відокремлені від плати за експортну ліцензію. Закон від 16 серпня 2026 року запровадив законодавчий механізм роялті для продукції, розроблення якої фінансувалося державою. Його розмір має враховувати частку державних інвестицій і не може перевищувати їх суму з урахуванням інфляції. Зобов'язання зі сплати виникає після отримання першого платежу від клієнта.

Порівняння показує принципову різницю саме в конструкції платежу. У Чехії йдеться про фіксовані адміністративні суми, у Німеччині — про тариф за конкретне адміністративне рішення з граничним обмеженням, а у Франції — про повернення частини державного фінансування лише для розробок, створених за участю державних коштів. Жоден із цих механізмів не передбачає попередньої сплати 20–30% вартості товару або ліцензованого виробництва як умови розгляду заявки на експорт.

2.3. Відмінності у фінансовій моделі

Українська модель відрізняється від розглянутих міжнародних практик не лише розміром платежу. Відмінності стосуються також його правової основи, бази нарахування та моменту сплати.

Правова основа. У межах серії експертних обговорень, проведених WBU під час роботи над розвитком оборонного сектору, порушувалося питання правової природи платежу з огляду на статтю 92 Конституції України, за якою податки і збори встановлюються законом. Представники держави пояснювали, що йдеться про адміністративний платіж за видачу дозволу, а не про податок чи збір. Для остаточної юридичної оцінки це питання потребує окремого правового аналізу. У розглянутих європейських країнах відповідні платежі мають прямо визначену нормативну основу.

База нарахування. Для експорту технологій плата розраховується не від фактичної виручки або роялті. За основу береться кількість товарів, виробництво яких передбачене ліцензією на використання технології, та ціни закупівель державних замовників. Якщо відповідних закупівель протягом останніх шести місяців не було, використовується експертна оцінка вартості.

Для порівняння, французький механізм прив'язує роялті до державного внеску в розроблення конкретної продукції. Його розмір має враховувати частку державних інвестицій і не може перевищувати їх суму з урахуванням інфляції. Тобто держава повертає власний внесок, а не отримує відсоток від потенційного обсягу виробництва. У розглянутих моделях не застосовується аналогічна українській плата, розрахована як відсоток від усього передбаченого ліцензією обсягу майбутнього виробництва.

Момент сплати. На відміну від розглянутих європейських моделей, в Україні платіж здійснюється ще до рішення про видачу дозволу: документ про сплату входить до пакета заяви. Для експорту товарів вартістю 100 млн грн це означає необхідність сплатити 20–30 млн грн до початку розгляду заяви, якщо компанія не отримала відповідного авансу від замовника..

У Чехії плата не справляється, якщо відповідний дозвіл або ліцензію не може бути видано. Французький закон 2026 року передбачає, що роялті стає належним до сплати лише після отримання виробником першого платежу від клієнта. Окремої процедури повернення коштів у разі відмови у видачі дозволу, його зупинення або скасування український порядок наразі не визначає.

2.4. Строки розгляду та мовчазна згода

Постанова № 875 встановлює максимальний строк розгляду заяви ДСЕК — 30 календарних днів. Водночас для міжвідомчих погоджень діє принцип мовчазної згоди: якщо відповідний орган не надає відповідь у встановлений строк, передача вважається погодженою за умовчанням. Для Міноборони строк становить 20 календарних днів для товарів і 10 — для технологій, для СБУ та розвідувальних органів — 15 днів. У стандартних випадках дозвіл видається після міжвідомчого узгодження без розгляду МКВТС.

30 днів

МАКСИМАЛЬНИЙ СТРОК РОЗГЛЯДУ ЗАЯВИ
ДСЕК — АМБІТНІШИЙ ЗА РЕЖИМИ БІЛЬШОСТІ
РОЗГЛЯНУТИХ КРАЇН

Мовчазна згода

ВІДСУТНІСТЬ ВІДПОВІДІ У ВСТАНОВЛЕНИЙ
СТРОК ВВАЖАЄТЬСЯ ПОГОДЖЕННЯМ

У Чехії законодавство встановлює строк до 60 днів для дозволу на зовнішню торгівлю та ліцензії на конкретну операцію поза ЄС і 30 днів — для індивідуальних та глобальних ліцензій на трансфер у межах ЄС. При цьому перебіг строку може призупинятися на час отримання обов'язкових висновків інших органів.

У Великій Британії нормативного максимального строку для стандартної індивідуальної ліцензії немає, але ECJU має ціль опрацювати 70% заяв протягом 20 робочих днів і 99% — протягом 60. У 2025 році протягом перших 20 робочих днів було завершено близько половини заяв: 51% у системі SPIRE та 53% у новій системі LITE.

У Німеччині строки індивідуального розгляду суттєво змінювалися залежно від навантаження та складності заяв. Медіанний строк для індивідуальних дозволів на військові товари зріс з 18 робочих днів у 2021 році до 66 у 2023 році, але наприкінці 2024 року знизився до близько 30 робочих днів. У Франції середній строк розгляду заяв на експортні ліцензії становить близько 45 днів.

На цьому тлі 30 календарних днів як максимальний строк розгляду та автоматичне погодження у разі прострочення міжвідомчих відповідей є конкурентною рисою української процедури — за умови, що встановлені строки дотримуватимуться на практиці.

Водночас швидша процедура не усуває ризиків, які залишаються на стороні експортера після видачі дозволу. Мовчазна згода не робить дозвіл остаточним. Якщо після його видачі з'являється інформація про недостовірні дані, санкційні обмеження або ризик використання товарів не за заявленим призначенням, дозвіл може бути зупинено або скасовано.

За окремі порушення законодавства у сфері експортного контролю закон передбачає штраф у розмірі 100% вартості товарів, що були об'єктом передачі. Якщо порушення завдало шкоди національним інтересам України або призвело до порушення міжнародних зобов'язань, штраф може становити 150%. Профільний закон також передбачає, що у визначених випадках держава не несе відповідальності за збитки експортера, спричинені зупиненням або скасуванням дозволу.

2.5. Підготовка до отримання дозволу

Встановлений постановою 30-денний строк стосується розгляду заяви ДСЕК, але не охоплює всю підготовку компанії до міжнародної передачі.

До подання заяви компанія має бути зареєстрована як суб'єкт міжнародних передач, а відповідний товар або технологія — ідентифіковані в системі експортного контролю. Для конкретної операції також потрібно підготувати договір або інший документ про намір передачі, документи щодо іноземного контрагента, державні гарантії країни-імпортера, визначити вартість та сплатити встановлений платіж.

Експорт технології не обов'язково передбачає її фізичне вивезення за кордон. Закон відносить до експорту також розкриття контрольованої технології іноземцю або особі без громадянства. Тому передача технічної документації, програмного коду, даних або іншої контрольованої технологічної інформації може потребувати дозволу навіть без фізичного переміщення товару через кордон.

Для передачі технологій це посилює значення питання бази нарахування плати. Вона визначається виходячи з передбаченого ліцензією обсягу майбутнього виробництва, а не з фактичної вартості передачі технології чи отриманого доходу. Тому фінансове навантаження може виникати ще до того, як проєкт почне генерувати виручку.

2.6 Інші форми виходу на ринок

Вихід українських компаній на зовнішні ринки не обмежується прямим експортом готової продукції. Іншими моделями можуть бути JV, ліцензійне або контрактне виробництво, спільна розробка та пряма інвестиція в українську компанію.

Для передачі технологій постанова № 875 передбачає насамперед ліцензійну модель — без відчуження виключних майнових прав. Продаж технології або відчуження таких прав потребує окремого розгляду МКВТС.

При передачі технології держава-імпортер має гарантувати:

- виробництво лише в обсягах і на умовах договору;
- подальшу передачу, реекспорт або продаж — лише за попереднім письмовим дозволом ДСЕК;
- передачу Україні інформації про модифікації та удосконалення продукції.

Такий підхід дозволяє організувати виробництво за кордоном без повного відчуження виключних прав та зберегти контроль України за подальшими передачами продукції і технології.

Водночас постанова краще пристосована до ліцензійного виробництва вже існуючого продукту, ніж до спільних R&D-проектів і складних моделей контрактного виробництва. Для таких проектів окремо потрібно визначати права на спільно створену ІВ, програмне забезпечення, дані, модифікації та нові продукти.

У практичному вимірі основні моделі виходу українських компаній на зовнішні ринки можна звести до чотирьох форматів:

01

ПРЯМИЙ ЕКСПОРТ

готова продукція

02

ЛІЦЕНЗІЙНЕ ВИРОБНИЦТВО

передача технології без відчуження виключних прав

03

JV / КОНТРАКТНЕ ВИРОБНИЦТВО

локалізація виробництва та партнерство з іноземною компанією

04

СПІЛЬНА РОЗРОБКА / ІНВЕСТИЦІЯ

спільний R&D, капітал та доступ до ринку

У країнах-партнерах для тривалої оборонної кооперації застосовуються окремі ліцензійні інструменти. У Німеччині з лютого 2026 року діє генеральний дозвіл №45 для визначених нечутливих електронних передач програмного забезпечення і технологій у військовій сфері, а дозвіл №46 — для передач технологій і ПЗ у межах проектів Європейського оборонного фонду. Також анонсовано окремий дозвільний механізм для учасників офіційно визнаних спільних оборонних проектів.

Шість держав Рамкової угоди — Велика Британія, Франція, Німеччина, Італія, Іспанія та Швеція — використовують Global Project Licences для спільних оборонних проектів. Така ліцензія може охоплювати широкий перелік товарів, технологій і програмного забезпечення та, як правило, діє протягом усього проекту, зменшуючи потребу в окремих дозволах на кожну передачу між його учасниками.

2.7 Бар'єри для JV та міжнародного партнерства

Створення JV, локалізація виробництва або залучення іноземного інвестора потребують проходження процедур, які виходять за межі власне експортного контролю. Компанія має вирішити питання фінансування та внеску до статутного капіталу, належного оформлення прав на технологію, а також пройти FDI screening, KYC та інші комплаєнс-процедури.

Валютне регулювання. У випадку виходу на ринок шляхом створення спільного підприємства за кордоном компанія зіштовхується з валютними обмеженнями, які ускладнюють переказ коштів з України для формування статутного капіталу іноземної компанії. Водночас для резидентів Дефенс Сіті з кінця 2025 року діє спеціальна можливість: НБУ може надати окремий дозвіл на таку операцію за зверненням Міноборони. Механізм залишається індивідуальним і не гарантує автоматичного погодження.

Права на технологію. Типовою проблемою є ситуація, коли права на технологію не зосереджені на самій компанії: частину розробок створено засновниками або підрядниками без належно оформленої передачі майнових прав. Окремо діють спеціальні правила щодо розробок, створених за участю військовослужбовців, — за певних обставин права можуть належати державі, а винахід може бути засекречений.

FDI screening. У країні партнера угода може підпадати під перевірку іноземних інвестицій з погляду національної безпеки. Для оборонних і критичних технологій цей ризик особливо високий. Тривалість залежить від юрисдикції та структури угоди; за оцінками, озвученими під час експертних обговорень WBU, складні перевірки можуть тривати від двох до шести місяців і впливати на строки закриття угоди.

У червні 2026 року ЄС ухвалив оновлений регламент щодо FDI screening. Він передбачає обов'язковий мінімальний перелік чутливих секторів для національних механізмів перевірки, до якого входять товари подвійного використання та військове обладнання. Нові правила почнуть застосовуватися через 18 місяців після набрання чинності регламентом.

KYC та комплаєнс. Паралельно банки, інвестори та програми фінансування перевіряють структуру власності, кінцевих бенефіціарів, джерела коштів, санкційні ризики та історію діяльності компанії. Ці процедури не замінюють FDI screening і можуть проходити окремо від нього.

до 6 місяців

МОЖЕ ТРИВАТИ FDI SCREENING

18 місяців

ДО ПОЧАТКУ ЗАСТОСУВАННЯ ОНОВЛЕНИХ ПРАВИЛ
ЄС ЩОДО FDI SCREENING

2.8. Європейський курс на спрощення процедур

У 2025 році Європейська Комісія запропонувала пакет змін для спрощення регулювання оборонної промисловості. Серед іншого він передбачає ширше використання генеральних дозволів та скорочення кількості операцій, для яких потрібне окреме індивідуальне погодження, насамперед у межах спільних оборонних проєктів і програм ЄС. Законодавча процедура щодо цих змін триває.

Хоча ці правила стосуються передусім передач між державами ЄС і не є прямим аналогом української системи, загальний напрям є показовим: менше індивідуальних дозволів для стандартних і повторюваних операцій, більше генеральних дозволів та цифровізація процедур. Постанова № 875 частково відповідає цьому підходу, зокрема через 30-денний строк розгляду, мовчазну згоду та можливість електронного подання документів.

Європейський вектор

БІЛЬШЕ ГЕНЕРАЛЬНИХ ДОЗВОЛІВ → МЕНШЕ
ІНДИВІДУАЛЬНИХ РІШЕНЬ → ЦИФРОВЕ ПОДАННЯ

Українська модель

30 ДНІВ + МОВЧАЗНА ЗГОДА → СПРОЩЕННЯ ПРОЦЕДУРИ
СПЛАТА 20–30% ДО РОЗГЛЯДУ ЗАЯВКИ → БАР'ЄР

Водночас фінансова модель української процедури суттєво відрізняється від розглянутих європейських практик. У жодній із проаналізованих країн не виявлено аналога платежу у розмірі 20–30%, який залежить від вартості товару або ліцензованого виробництва та сплачується до розгляду заяви.

Таким чином, постанова № 875 містить сучасні елементи процедурного спрощення, однак фінансові умови можуть створювати додатковий бар'єр для українських виробників. На ринку з високою конкуренцією вартість, швидкість і передбачуваність експортної процедури безпосередньо впливають на можливість компаній скористатися зростанням європейського попиту.

Ключові висновки для українського ОПК

Європейський оборонний ринок входить у період довгострокового зростання. Оборонні бюджети європейських союзників збільшуються, а витрати на озброєння і техніку зростають ще швидше. За сценарною оцінкою WBU, у 2035 році витрати європейських членів НАТО на озброєння і техніку можуть сягнути близько **308 млрд дол. — у 3,3 раза більше, ніж у 2022 році.** Це окреслює масштаб ринку, за частину якого можуть конкурувати й українські виробники. Особливо перспективними є прифронтові країни НАТО, для яких бойове застосування, швидкий цикл удосконалення та досвід протидії російським системам можуть бути важливою конкурентною перевагою української продукції. Водночас це вікно можливостей не є безстроковим: європейські країни паралельно нарощують власні виробничі спроможності та розширюють коло постачальників.

Постанова № 875 суттєво спрощує доступ українських виробників до цього ринку, але окремі елементи нового механізму можуть стримувати його практичне використання. Максимальний 30-денний строк розгляду, мовчазна згода, спрощення міжвідомчого погодження та електронізація відповідають загальному європейському курсу на спрощення процедур. Натомість попередня сплата **20–30%** за оформлення та видачу дозволу не має аналога серед розглянутих європейських моделей і може створювати значне фінансове навантаження, особливо при передачі технологій та масштабних контрактах.

Подальше вдосконалення системи експортного контролю має зберегти швидкість і необхідний рівень державного контролю, водночас зробивши вихід на зовнішні ринки економічно доцільним та краще пристосованим до міжнародної кооперації. Йдеться не лише про прямий експорт, а й про JV, ліцензійне і контрактне виробництво та спільні R&D-проекти. Перегляд фінансових умов, чіткіше регулювання спільних розробок та ширше використання генеральних і проектних дозволів можуть допомогти українським компаніям не лише продавати окремі вироби, а й закріпитися у європейських виробничих і технологічних ланцюгах.

ДЖЕРЕЛА:

NATO, IMF, OECD, SIPRI, Кабінет Міністрів України, Верховна Рада України, Національний банк України, Європейська Комісія, Рада ЄС, ECJU / GOV.UK (Велика Британія), BAFA та Deutscher Bundestag (Німеччина), Ministerstvo průmyslu a obchodu / Portal veřejné správy (Чехія), DGA та Légifrance (Франція).