Реклама

Україна відкриє експорт зброї? Хто отримає шанс продавати за кордон та як реагує оборонка

07:00 14.07.2026 Вт

13 хв

Що кажуть зброярі про оновлений механізм експорту?

ЛЕВ ШЕВЧЕНКО

Фото: Україна почне експорт зброї (колаж РБК-Україна)

Не витрачай час на шум! Читай тільки суть з **РБК-Україна у Google**

Міноборони оголосило про нові умови експорту зброї та технологій. Попри гучні заголовки у медіа, далеко не всі в оборонці в захваті від запропонованих умов.

Про те, чи зможуть українські оборонні компанії реально експортувати технології, а не лише дрони, та чи є попит на них у світі – у матеріалі РБК-Україна.

Головне:

- **Міноборони оголосило про відкриття експорту зброї.** Він можливий лише до держав, з якими укладено Drone Deal.
- **Експорт також можливий лише за умови забезпечення ЗСУ**. На певне озброєння дозвіл можуть не дати.
- **В алгоритмі задіяні МЗС та Міноборони**. Вони визначають перелік країн та озброєнь.
- **Експорт уже відбувається**. Є компанії, які поставляють дрони США, а також ті, чиєю продукцією цікавляться з-за кордону.

Про ризики, позитивні моменти та питання експорту технологій

На початку липня знову у центрі уваги тема експорту зброї. Президент Володимир Зеленський офіційно "запустив" експорт зброї ще у лютому 2026 року, але процес був складним (фактично неможливим) і відверто залежав від політичної волі щодо того чи іншого виробника.

Довелося спрощувати – міністр оборони Михайло Федоров у липні оголосив нові правила для індустрії, над якими паралельно працювала як команда МО, так і команда РНБО під керівництвом Рустема Умєрова.

Що вирішили? Країни-партнери програми Drone Deal, з якими Україна має міжурядові угоди, зможуть купувати українську зброю й технології та працювати напряму з виробниками. Заявки на експорт розглядатимуть за прозорою процедурою.

НОВИНИ

Іран атакував танкери в Ормузькій протоці, серед поранених є українці

Реклама

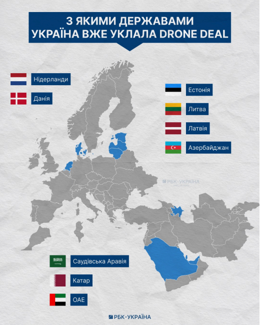

Фото: які держави підписали Drone Deal (інфографіка РБК-Україна)

Головні зміни – скорочення процедури розгляду з 90 до 30 днів, нижня планка вартості технологій та зброї – 15 млн гривень, але спершу мають бути закриті потреби Сил оборони України. Якщо певне озброєння потрібне армії, дозвіл на експорт можуть не дати.

Українські технології обіцяють захистити. Права інтелектуальної власності не передаватимуться, а реекспорт чи перепродаж третім країнам можливі лише зі згоди України

Фінансові умови такі: якщо продукцію, зроблену на основі українських технологій, продають третім країнам, 20% її вартості автоматично йде до державного бюджету. Це має стати додатковим джерелом надходжень для фінансування оборони, а також страхує від ситуацій, коли українські розробки просто "розходяться" по світу без вигоди для держави.

Механізм отримання можливості експорту зброї вже зрозумілий, але перший нюанс – це те, що він працює виключно в межах партнерства Drone Deal, каже директор з розвитку оборонного підприємства Анатолій Храпчинський у розмові з РБК-Україна.

Відповідно, швидкість реалізації контракту суттєво залежить від Міністерства закордонних справ і від того, які саме країни входять до цього формату. Від заяв президента про експорт до появи механізму минуло багато місяців.

"Ми можемо виключно працювати лише по Drone Deal, і це питання суттєво залежить від державних міжурядових домовленостей. Якщо виробник сам не може йти за кордон, він може обирати тільки ті країни, які дозволило МЗС", – пояснює Храпчинський.

Інша проблема – жорсткі обмеження щодо прав інтелектуальної власності. Більшість інвесторів і компаній, які планують створювати спільні підприємства (joint venture), розраховують, що інтелектуальна власність частково залишатиметься за ними, а жорсткі правила щодо інтелектуальної власності обмежують їхню зацікавленість.

Крім того, потенціал конкурентоспроможності української зброї на зовнішніх ринках може зменшувати фактично податок на експорт – 20% від вартості готових виробів і 30% від вартості комплектуючих. А порогове значення контракту в 15 млн гривень експерт визначає як дискримінацію малих виробників – не кожна компанія може одразу дозволити собі вийти на контракт такого масштабу.

Представник однієї з українських оборонних компаній прокоментував РБК-Україна, що податок 20% на готові вироби й 30% на комплектувальні при експорті підприємства, зокрема виробники артилерії та бронетехніки, не потягнуть. Це втрата конкурентоспроможності та втрата ліквідності підприємства.

Також у компанії наголосили, що не було зроблено жодного винятку для підприємств, які вже мали експортні контракти, виконували зобов'язання і поставляли продукцію.

Головний же позитивний момент – це фаст-трек, скорочення з 90 днів до 30 днів на розгляд експортної заявки, і те, що Міноборони також бере участь у розгляді щодо критичних товарів і може заблокувати, до прикладу, продаж дронів-перехоплювачів через їхній дефіцит на фронті.

> **Читайте також:** Гонка озброєнь не зупиняється ні на мить: інтерв'ю з Ярославом Гришиним, "Генерал Черешня"

Існує й інструмент для покарання. Якщо компанія-виробник невчасно поставила державним підприємствам певні засоби, вона може вилетіти зі списку експортерів через зрив строків поставки міністерству оборони. Храпчинський радить розробляти аргументи для форс-мажору, і додає, що ризики для виробника, який може опинитися поза бортом експорту не з власної вини, потребують окремого розбору.

В темі експорту є й критичний момент для інвесторів: він заходить, створює продукт, але не може вносити технічні зміни самостійно. Адже якщо технічні зміни вносяться, усі права інтелектуальної власності на доробки все одно належать Україні або виробнику, який перебуває в Україні.

"Це умовно безпекові норми для інтелектуальної власності, але при цьому будь-який інвестор передбачає отримувати у себе, мати робочу конструкторську документацію, розумієте? В принципі, механізм непоганий, він хоча би показує перші кроки, що треба робити", – каже Храпчинський, додаючи, що водночас потрібно протестувати механізм на перших компаніях, які вже зможуть його застосувати, і лише тоді буде видно, як він працює на практиці.

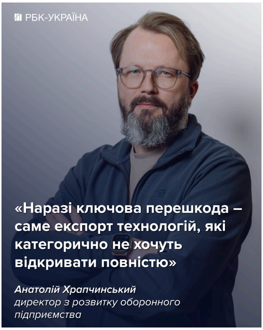
РБК-УКРАЇНА
«Наразі ключова перешкода – саме експорт технологій, які категорично не хочуть відкривати повністю»
Анатолій Храпчинський
директор з розвитку оборонного підприємства

Фото: Анатолій Храпчинський (інфографіка РБК-Україна)

Щодо дозволу на перепродаж, Храпчинський наводить приклад: якщо підприємство створюється як joint venture на базі України або на території Європи – наприклад, у Німеччині відкрилося підприємство, яке виробляє дрони-перехоплювачі, – воно не може продати цю продукцію в інші країни з Німеччини самостійно.

"Воно повинно попросити дозвіл на продаж у наших виробників, у нашого експортного контролю і, відповідно, ще й повернути гроші з продажу в Україну. Воно так і працює, в принципі, по світу, але ж питання в тому, що ми хочемо прискорити розвиток технологій", – резюмує він, додаючи, що наразі ключова перешкода – саме експорт технологій, які категорично не хочуть відкривати повністю.

CEO NAUDI Сергій Гончаров у коментарі РБК-Україна зазначив, що **проблема озвучених умов відкриття експорту в тому, що не залучили безпосередньо оборонну галузь**. За його словами,йдеться не про образу окремих компаній, а про системну прогалину в процесі підготовки документа.

Ставку 30% на компоненти Гончаров називає рішенням, яке фактично закриває ринок. Він пояснив, що саме в сегменті компонентів українським виробникам критично важливо виходити на європейські ринки, замінюючи китайську продукцію, а конкуренція там переважно цінова.

"Тому така ставка є фактично забороняючою, і навряд чи щось звідси кудись вийде – ні низькотехнологічне, ні високотехнологічне", – сказав Гончаров, додавши, що компоненти охоплюють водночас і дешеві пропелери для FPV, і дорогі термальні камери, попри те, що на обидва типи продукції поширюється однакова ставка.

За словами Гончарова, під час зустрічі з керівництвом секретаріату РНБО та представниками Верховної Ради цю проблему визнали й представники влади: логіка ставок потребує перегляду з урахуванням специфіки номенклатури. Той самий аргумент, за його словами, стосується і боєприпасів – рентабельність у цьому сегменті не порівняти з дронами.

Щодо самого механізму, Гончаров пояснив, що раніше плата за отримання експортного дозволу становила близько тисячі гривень і була фіксованою платою за адмінпослугу. Тепер вона трансформувалася у 20% від вартості контракту – і це сума, прив'язана до конкретного контракту чи навіть листа офіційного наміру від іноземного замовника.

"Для того, щоб отримати експортний дозвіл, ви повинні заплатити відразу 20 мільйонів доларів за адміністративну послугу", – навів Гончаров приклад на контракті вартістю 100 мільйонів доларів.

Ключова проблема, за його словами, у тому, що ці кошти не повертаються, якщо у видачі дозволу зрештою відмовлять.

CEO NAUDI також звернув увагу, що розгляд документів займає приблизно місяць, після чого підприємству ще належить укласти контракт і почати його виконання – найімовірніше, без повної передоплати. Тобто гроші на адмінплатіж компанія має заморозити заздалегідь, а це – додаткове навантаження на обігові кошти, яких багатьом підприємствам і так бракує.

Що каже ринок про відкриття експорту

Першим прикладом роботи нового експортного механізму став контракт компанії **F-Drones**, яка першою отримала дозвіл на експорт озброєння з України. Про угоду із Сполученими Штатами повідомив CEO компанії Стас Хутор у коментарі РБК-Україна, уточнивши, що йдеться про БпЛА F10 – тактичний FPV-дрон власного виробництва.

До США постачатиметься модифікація, створена на основі системи, яку українські військові успішно застосовують на фронті з 2024 року, але адаптована під вимоги конкурсу Drone Dominance Program Департаменту війни США.

> **Читайте також:** F-Drones вперше в Україні отримала дозвіл на експорт дронів: бліц з CEO компанії

За словами Хутора, дрон F10 було відібрано Пентагоном за результатами цього конкурсу ще в лютому. На першому етапі американські військові використовуватимуть системи для підготовки особового складу, випробувань та оцінки ефективності у власних умовах.

"Логіка програми полягає в тому, що за результатами кількох етапів випробувань Департамент війни США має визначити обмежену кількість найбільш ефективних платформ, які в перспективі стануть базовими для оснащення американських військових", – пояснює CEO F-Drones, додаючи, що після цього передбачається масштабування виробництва вже безпосередньо у США.

Першу партію з 2 тисяч дронів, виготовлених в Україні, американські військові мають отримати вже протягом липня. У перспективі, за словами Хутора, США поступово збільшуватимуть рівень локалізації виробництва, тому компанія планує перейти до моделі ліцензування технології та організації складання F10 безпосередньо у США.

Реалізувати цей етап має дозволити саме новий механізм спрощеного експорту військових технологій, який уряд запровадив 1 липня. Він дає змогу не лише постачати готові безпілотні системи, а й експортувати українські технології та компоненти для їх локалізованого виробництва у країнах-партнерах – тобто саме той сценарій спільних підприємств і передачі технологій, ризики та обмеження якого окреслив у розмові Анатолій Храпчинський.

CEO оборонної компанії **Trident** Юрій Гуменчук у коментарі РБК-Україна зазначає, що компанія вже має запити від партнерів. Вони бачать в українських технологіях війни вікно можливостей і шукають своє місце у новій екосистемі.

Водночас, за словами Гуменчука, більшість урядових структур все ж таки продовжує мислити категоріями закритості, суверенності та освоєння внутрішніх оборонних бюджетів.

РБК-УКРАЇНА

«Рішення в бік відкриття експорту українських технологій – це дуже правильні кроки на цьому шляху»

Юрій Гуменчук
CEO Trident

Фото: Юрій Гуменчук (інфографіка РБК-Україна)

"У цій сфері ми всі ще намагаємось намацати нову, якісну модель співпраці. Вона точно не буде такою, як до великої війни. Рішення в бік відкриття експорту українських технологій – це дуже правильні кроки на цьому шляху", – зазначив CEO Trident.

Це хороші сигнали, але варто розуміти, що йдеться про трансформацію величезної, сталої та консервативної системи, каже Гуменчук. І успіх цього процесу залежить не лише від України, а й від союзників.

"Створення нової моделі експорту military-tech – це надзвичайно складне, але стратегічно важливе завдання. Середовище зараз максимально динамічне: якщо ми не будемо швидко адаптуватись і будувати мости, ці можливості будуть втрачені", – додав співрозмовник.

Про очікування ринку та спроможність Держекспортконтролю

Виконавчий директор Ради зброярів Ігор Федірко в коментарі РБК-Україна оцінює запропонований механізм позитивно, називаючи його тим контрольованим підходом до експорту, якого давно очікував ринок – роботу з країнами-партнерами Drone Deal, з якими Україна має відповідні міжурядові домовленості.

За його словами, для виробників ключовою є поява зрозумілої процедури та визначеного строку розгляду заявок до 30 днів.

РБК-УКРАЇНА

«Найбільша проблема зараз – невизначеність. Компанія не може нормально планувати контракт, виробництво, людей та інвестиції, якщо не розуміє, чи отримає дозвіл і коли саме»

Ігор Федірко
виконавчий директор Ради зброярів

Фото: Ігор Федірко (інфографіка РБК-Україна)

"Для бізнесу це критично, бо найбільша проблема зараз – невизначеність. Компанія не може нормально планувати контракт, виробництво, людей та інвестиції, якщо не розуміє, чи отримає дозвіл і коли саме", – пояснює Федірко.

Водночас, наголошує він, для ринку цей процес уже давно перезрів: українська оборонна промисловість має значно більші виробничі спроможності, ніж може бути профінансовано лише внутрішнім державним замовленням.

Тому, на його думку, контрольований експорт – це не послаблення України, а залучення додаткового ресурсу для масштабування виробництва: отримуючи зовнішній контракт, виробник може збільшувати команду, інвестувати у виробничі лінії, закуповувати компоненти й розвивати технології, а в результаті виграє не лише зовнішній замовник, а й українська промисловість, яка нарощує спроможність виробляти більше і швидше.

Окремо Федірко звертає увагу на спроможність Державної служби експортного контролю. В Україні вже є тисячі компаній у секторі оборонних технологій, і навіть якщо на експорт подасться не весь ринок, а умовно 200–300 виробників, фізично розглянути таку кількість заявок якісно й у межах 30 днів буде майже неможливо без посилення команди відомства.

"Інакше ми швидко отримаємо класичну бюрократичну ситуацію: відписки, прохання продовжити розгляд ще на 15 днів, потім ще на 30 днів – і механізм, який мав дати бізнесу прогнозованість, знову перетвориться на чергу", – попереджає виконавчий директор Ради зброярів.

Проблему він пов'язує з відпливом кадрів. За останній рік ринок фактично розібрав найкращих фахівців із системи експортного контролю, і сьогодні виробники оборонних технологій можуть пропонувати таким спеціалістам у 5 разів більші зарплати, ніж вони отримують у державному органі.

"У такому ціновому розриві очікувати, що Держекспортконтроль витримає нове навантаження без перегляду зарплат і штатного розпису, – нереалістично", – резюмує Федірко, додаючи, що разом із запуском експортного механізму держава має переглянути як мінімум дві речі: зарплати та штатну чисельність відомства.

Загалом, за його словами, ринок очікує практичної реалізації – зрозумілих правил, швидкої комунікації з виробниками, реального дотримання 30-денного строку та прозорого маршруту для заявок. Якщо це запрацює саме так, це буде один із найважливіших практичних кроків для українського ОПК за останній час.

Питання – відповідь (FAQ):

– Які країни можуть купувати українську зброю за новим механізмом?

– Експорт можливий лише до держав-партнерів програми Drone Deal, з якими Україна уклала відповідні міжурядові домовленості. Перелік дозволених країн та видів озброєння визначають спільно МЗС і Міноборони.

– Чи може виробник експортувати зброю, якщо вона потрібна українській армії?

– Головна умова експорту гарантоване забезпечення потреб Сил оборони України. Якщо в державі є дефіцит певного озброєння, дозвіл можуть не надати, окрім випадків, коли виробник підтверджує спроможність одночасно виконувати і державний контракт, і експортне замовлення.

– Хто перший скористався новим механізмом і що саме експортують?

– Першою компанією, яка отримала дозвіл на експорт за новою процедурою, стала F-Drones: вона уклала угоду зі США на постачання тактичного FPV-дрона F10 у межах конкурсу Drone Dominance Program Департаменту війни США. Першу партію з 2 тисяч дронів американські військові мають отримати протягом липня.

– Які основні ризики механізму називають учасники ринку?

– Серед головних застережень — жорсткі обмеження щодо прав інтелектуальної власності (вони залишаються за Україною навіть у спільних підприємствах), високе податкове навантаження (20% від вартості готових виробів і 30% від комплектуючих), поріг контракту в 15 млн грн, який ускладнює доступ малим виробникам, а також ризик виключення зі списку експортерів через зрив строків поставки державі.

Не пропустіть головне! Підпишіться на наші оновлення в Google!

Або читайте нас там, де вам зручно!

Більше по темі:

РБК-Україна | Miltech | Зброя в Україні | Дрони

Реклама

НОВИНИ

Новини України
Війна в Україні
Економіка
Світ
Надзвичайні події

ПОЛІТИКА

БІЗНЕС

Економіка
Фінанси
Авто
Tech
Енергетика
Біла економіка

АНАЛІТИКА

Статті
Інтерв'ю
Точка зору

ЖИТТЯ

Гроші
Зміни
Освіта
Суспільство

РОЗВАГИ

Шоу бізнес
Поради
Гороскопи
Свята
Цікаве
Спорт

LIFESTYLE

Психологія
Їжа
Подорожі
Здорове життя
Мода та краса

Про компанію

Редакційна політика і стандарти

Як стати нашим автором

Правила користування

Правова інформація

Політика конфіденційності

Контакти

Команда

Вакансії в РБК-Україна

Розмістити рекламу

Інформаційний портал «РБК-Україна» має тримовну версію (українську, російську та англійську), головна сторінка порталу - https://www.rbc.ua. Фотографії, зображення належать їх правовласникам. Всі фотографії на Порталі, авторами яких є журналісти «РБК-Україна», розміщені на умовах ліцензії Creative Commons Attribution 4.0 International. Редакція «РБК-Україна» може не поділяти точку зору авторів. Оціночні судження не підлягають спростуванню та доведенню їх правдивості. За достовірність та зміст реклами відповідальність несе рекламодавець. Матеріали, позначені плашкою: «Прес-релізи», «Спецпроект», «Партнерський матеріал», «Promo», «Благодійність», «Резонанс» розміщуються на правах реклами і призначені, як правило, для осіб, які досягли 21-річного віку. «Новини компанії» - це інформаційний формат, що охоплює новини, події та оголошення, пов'язані з діяльністю компаній, базуються на пресрелізах, які випускають самі компанії, і за які редакція не несе відповідальність. Онлайн-медіа «РБК-Україна» призначене для осіб віком від 21 року.

© LLC «UBT MEDIA», 2006-2026.