Чи стане Brave1 українською DARPA та чи буде зброя на фронті: інтерв’ю з CEO Ради зброярів

12:00 20.08.2026 Чт 12 хв

Чому тендерні закупівлі зброї в Україні опинилися на межі зриву та як це вдається вирішити?

ЛЕВ ШЕВЧЕНКО

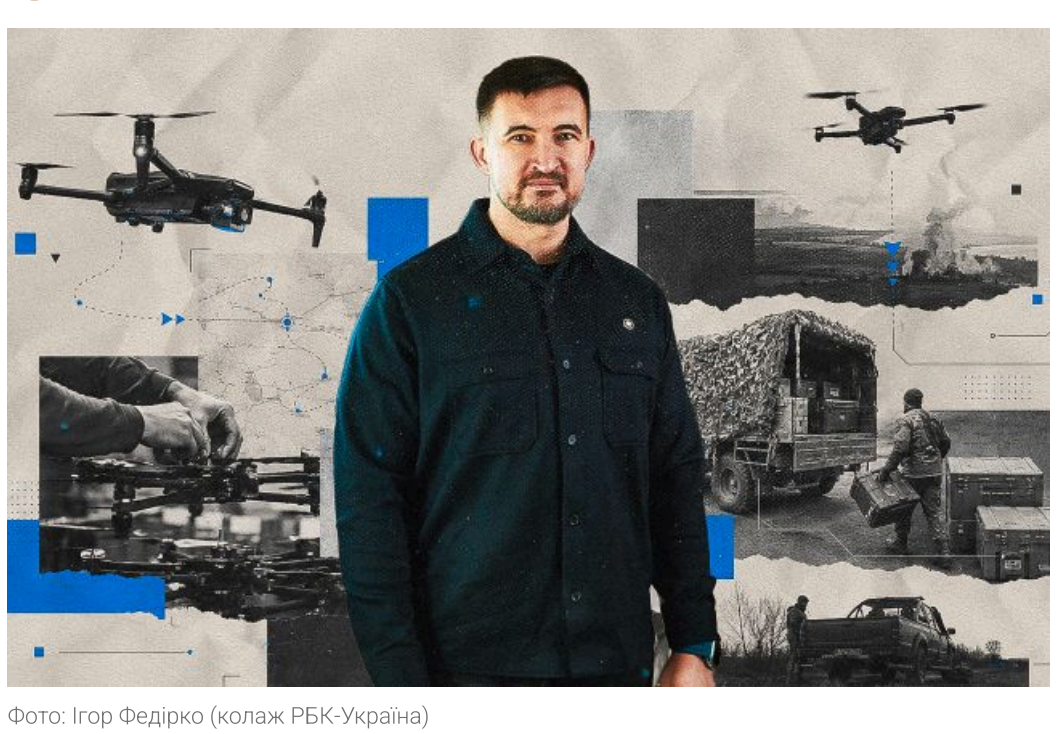


Фото: Ігор Федірко (колаж РБК-Україна)

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

Реклама

НОВИНИ

Залпи балістики, загиблі, блекаути: головне про масовану атаку на Київ та область

Реклама

Мільярди гривень на закупівлю зброї застрягли через незапущені центри компетенції, але проблему з ТТХ частково вдалося оперативно закрити за кілька днів.

Виконавчий директор Української ради зброярів **Ігор Федірко** розповів РБК-Україна, чому тендерна система буксує і чи стане Brave1 українською DARPA.

Головне:

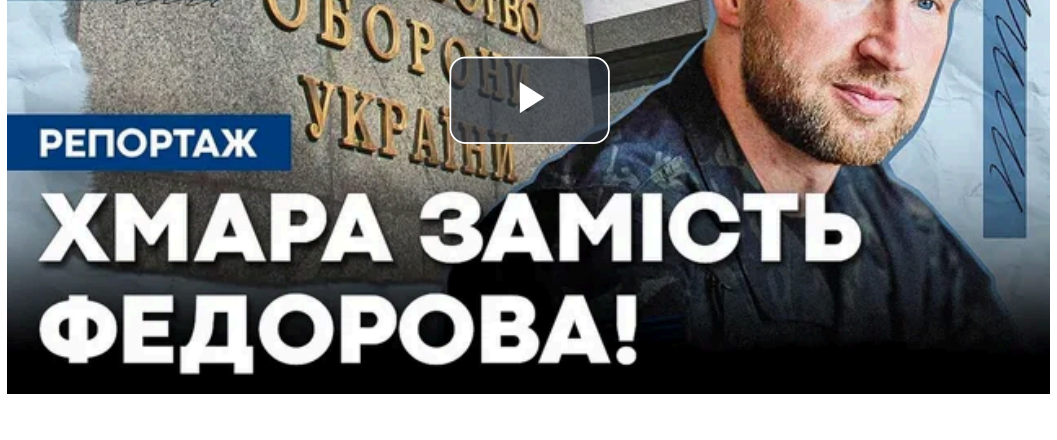
- **Джерело кризи**: Євросоюз надав Україні репараційний кредит на військову техніку за умови закуповувати виключно через тендери, а координувати підготовку технічних вимог (ТТХ) для цих тендерів мали спеціальні центри компетенції між Міноборони й Генштабом.
- **Наслідки**: без готових ТТХ закупівельники не знали, що саме тендерувати, тому за півроку вдалося підготувати лише чотири ТТХ.
- **Екстрене вирішення**: за кілька днів з'явилося 80–85% бракуючих ТТХ.
- **Ситуацію намагаються вирівняти повністю:** частину "тендерних" коштів заздалегідь перевели на прямі закупівлі, щоб уникнути провалу в постачаннях на фронт
- **Brave1:** за словами Федірка, це найкраще, що сталося в Україні у сфері оборонних технологій, і потенційний перший крок до аналога DARPA.

Чому тендери на озброєння забуксували

– Розкажіть, будь ласка, як складалися події до того, як ви написали про можливу кризу з постачаннями озброєння до війська за пів року?

– По-перше, є вимога Євросоюзу проводити закупівлі за рахунок репараційного кредиту, який він надає на нашу військову техніку, виключно через тендери. Ці гроші виділялися саме під тендерні закупівлі. Це доволі цікава вимога з боку Євросоюзу, адже самі держави, які зараз в ЄС, за часів Першої та Другої світових воєн ніколи не проводили закупівлі через тендери.

Але ця вимога є, і ми її виконуємо. Для цього була створена спільна конструкція між Міністерством оборони та Генеральним штабом – так звані центри компетенції. На той момент система центрів компетенцій не була повноцінно запущена. Частина центрів існувала формально, але не мала керівників, достатнього штату та налагоджених процесів.



На них мали покласти координацію роботи між Генштабом і Міністерством оборони зі збору величезної бази знань і даних, які надходять з фронту, – щоб міністр оборони мав на що спиратися: якусь аналітику, зроблену безпосередньо на основі даних із полів.

Відверто, я думав, що цим механізмом стане Brave1, але вирішили зробити окрему структуру. Спочатку хотіли створити 6 центрів, потім додалося ще 2, але скажу чесно: мені так і не дали точної відповіді, скільки їх має бути. Принаймні на нараді в суботу згадувалося вже 7-8 таких центрів.

Але очільники цих центрів не призначені, і формально центри взагалі не створені. Більш того, їхні цілі, мету й завдання за цей час переглядали, здається, ще в лютому. Три чи чотири рази їм повністю змінювали концепцію – і мету створення, і основні завдання, і те, який кінцевий продукт вони мають видавати. Наскільки я розумію, чіткого розуміння цього немає й досі.

> **Читайте також:** За кілька місяців буде криза на фронті: чому оборонна галузь б'є на сполох через зламані закупівлі

– Хто відповідає за розробку ТТХ?

– Нам пояснили, що центри компетенції безпосередньо не відповідали за ТТХ. За ТТХ повністю відповідає Генеральний штаб. Задум був такий, що саме через ці центри компетенції ТТХ мали передаватися далі в АОЗ. Наскільки я розумію, центри компетенції мали їх розглядати, якось верифікувати, підписувати і передавати в АОЗ для проведення закупівель.

Оскільки центри фактично не створені і процес підготовки ТТХ ніхто не підштовхував, ми опинилися в ситуації, коли є європейські гроші, які потроху надходять на рахунки. Ми пообіцяли витратити ці кошти саме через тендерні процедури, які не забезпечені базовими документами.

На що спиратися закупівельникам? Їм треба розуміти, що закуповувати, а вони цього не знають. У результаті за півроку ми спромоглися підготувати лише 4 ТТХ на чотири типи засобів, за якими вже провели тендери.

У межах цих тендерів визначили переможців за 17 лотами, у деяких із них відмовляються від укладення договорів або виконання зобов’язань за окремими лотами. Вони не розрахували власні спроможності щодо виробництва. Крім того, тендери проводили наприкінці літа: це три місяці на закупівлю і ще три місяці на збірку.

Тобто кінцева дата постачання – вже 2027 рік. Плюс потрібно пройти перевірку якості при прийнятті озброєння на склад – а це теж дуже непростий процес.

Тому деякі виробники розуміють: навіть якщо вони впораються зі збіркою, з бюрократією впоратися неможливо. Крім того, у нас досі діють штрафи за прострочення виконання військових контрактів – і ніхто на це не хоче йти.

За кожен день прострочення нараховують пеню в розмірі 0,1% від вартості продукції, постачання якої прострочено. За затримку понад 30 днів додатково застосовується штраф у розмірі 7%. Тобто за місяць пеня становитиме близько 3%, а, наприклад, за 45 днів сукупні санкції сягнуть 11,5%. За умов тендерної конкуренції маржа за лотом може становити лише 3–5%.

Але знову ж таки – суботнього ранку, майже магічним чином, з'явилися 80–85% усіх ТТХ, яких бракувало. Утім на ранок суботи АОЗ ще не отримав їх для проведення підготовчої роботи до тендерів. Онлайн їм пообіцяли, що передадуть у найкоротший термін. Також були затримки з підписанням деяких контрактів за окремою номенклатурою – і вони теж у суботу магічним чином підписалися.

За даними ексміністра Михайла Федорова, за чотири місяці 2026 року Міноборони закупило більше дронів, ніж за весь 2025 рік.
Але це відбулося за рахунок прямих закупівель і децентралізованих закупівель через військові частини, систему електронних балів, DOT Chain та інші механізми.
Тобто на перший погляд усе виглядає добре: усе закуповується, все рухається. Але при цьому величезна сума грошей чекала на запуск тендерної процедури, а колишній міністр оборони анонсував повний перехід на тендерні закупівлі, наголошуючи на їхній вигідності – ми чули цифри економії навіть на боєприпасах калібру 155 мм.

На перший погляд усе виглядає правильно. І позиція асоціацій не в тому, щоб узагалі прибрати тендери й повернутися до старої системи. Ми говоримо про інше: переходити на нову систему, повністю забороняючи попередню, не довівши нову до пуття, — неправильно.

Наскільки я розумію, Міністерство оборони, розуміючи, що виникнуть питання, за тиждень до цього перевело значну суму з "тендерних" грошей на прямі закупівлі, щоб уникнути реального провалу в постачанні.

Гадаю, потім їм доведеться пояснювати європейським партнерам, як так сталося, що частина коштів пішла на прямі закупівлі. Головне, щоб фронт отримав те, що замовив, через усі канали: децентралізовані, прямі й тендерні закупівлі.

Фото: Ігор Федірко (facebook.com/ihor.fedirko)

> **Читайте також:** Міноборони погодило більшість ТТХ після зустрічі з виробниками зброї, - директор Ради зброярів

– Якщо в суботу проблему вирішили таким екстреним шляхом, то що буде далі? Це знову накопичення проблем із наступним екстреним вирішенням, чи ситуація поступово налагодиться?

– Гадаю, перше і найголовніше завдання для всіх нас – запитати АОЗ, чи вони справді отримали ТТХ, коли оголосять торги за цими ТТХ і які дати постачання зазначать у тендерах. Якщо вони поставлять дати постачання, умовно, на січень-лютий 2027-го, це буде показовим.

Розумію, що є бюджетний рік, можна укласти перехідні контракти, але про "перехідний тендер" я ще не чув. Тому, гадаю, зараз, найімовірніше, тендери дробитимуть на менші лоти, щоб компанії середнього рівня могли брати участь і отримувати роботу.

Або спрацює інший варіант – і я думаю, спрацює саме він: великі виробники все ж візьмуть великі лоти, але залучать до кооперації майже всіх, хто є на ринку, – дрібні й середні компанії, роздаючи їм ТТХ на дрони для збирання. Тобто вся країна працюватиме на умовах підряду. Обидві моделі ринку зрозумілі й робочі. Єдине питання – що для держави дробити на маленькі лоти було б надзвичайно складно адмініструвати.

Тому, гадаю, реалізується скоріше другий варіант. Але зараз усе залежить від АОЗ. А ми знаємо, що Арсен Жумаділов планує йти з посади, і на його місце розглядають іншу людину. Чи має ця людина такий самий досвід у закупівлях, як Жумаділов і чи витримає вона тиск? Знову ж таки, йдеться про величезні кошти, великі закупівлі, конкуруючі інтереси.

Ми розуміємо, що це велетенська система – з оцінним бюджетом у сотні мільярдів гривень на рік. Питання в тому, чи зміна керівництва призведе до зламу системи. Це буде для нас основним викликом.

– Ви озвучували термін у півроку, після якого може настати проблемна ситуація. Мої співрозмовники з галузі казали про менший термін – місяць-два. Чи можна сказати, що ця загроза знялася, чи вона ще актуальна?

– Ми живемо не лише тендерними закупівлями – у нас є децентралізована система і прямі закупівлі, і вони продовжуються. Є номенклатура, яку неможливо закупити через тендер, якщо продукт потрібен армії терміново. Наприклад, протипіхотні міни, які зараз масово потрібні Збройним силам.

Тому по деяких категоріях провал у постачанні настав би значно швидше – дійсно, десь за два місяці. Але я прогнозував, що якщо ми відтермінуємо поставки до початку 2027 року і додамо ще 2-3 місяці на "розкачку", як завжди на початку року (торік це було п’ять місяців – увесь цей час ринок НРК фактично сидів без замовлень, а потім із травня все різко пришвидшилося), то ми могли б увійти в лютий із серйозним провалом.

При цьому виробникам треба сплачувати зарплати, оренду тощо. Я справді боявся, що ми можемо провалитися саме в цей період. Гадаю, у Міністерстві оборони теж бачать цей ризик.

Чи стане Brave1 українською DARPA

– Лунала думка, що Україні потрібна власна DARPA (Агентство передових оборонних дослідницьких проєктів США – ред.), і вона має постати на базі Brave1. На вашу думку, чи може Brave1 взяти на себе таку місію?

– Скажу більше: у нас є дослідження щодо того, як створити аналог DARPA в українських реаліях. Ми готували його доволі довго, зібрали велику робочу групу з багатьох фахівців, і нас консультував колишній очільник DARPA Ентоні Тетер, який керував цією інституцією майже вісім років. Він був головним консультантом дослідження.

Основна перепона, яку ми побачили, – наша юридична система. Юридично Україна просто не готова до такого формату. DARPA – це колосальні гроші за мінімальної відповідальності. У них буквально прописано право на похибку чи помилку: якщо команда отримала гроші й не досягла результату, її не переслідують.

Я вважаю, що Brave1 уже є своєрідною "DARPA на мінімалках". І переконаний, що саме Brave1 і виключно він може стати першим ступенем такого проєкту в країні. Я не знаю жодної іншої технологічної інституції в нас із правом грантування, зі школами, з навчанням.

Це вже набагато більше, ніж акселератор — хоча ми звично називаємо це акселератором. На мою думку, найкраще, що сталося з технологічною сферою в українській оборонці, – це Brave1.

РБК-УКРАЇНА
«Основна перепона, яку ми побачили, – наша юридична система. Юридично Україна просто не готова до такого формату. DARPA – це колосальні гроші за мінімальної відповідальності»
Ігор Федірко
виконавчий директор Української Ради зброярів

Фото: Ігор Федірко (інфографіка РБК-Україна)

– Питання в тому, що Brave1 для перетворення на DARPA потрібно вивести в зрозумілу юридичну форму.

– Ми пропонували створити окремий центральний орган виконавчої влади зі спеціальним статусом. Серед моделей вивчали досвід Національного космічного агентства, яке свого часу мало ширші повноваження у формуванні та реалізації державної політики.

Це обов'язково має бути симбіоз президентської та урядової вертикалей: з одного боку потрібне фінансування, з іншого – політична воля. Це має бути структура, керівник якої може вільно заходити до перших осіб держави й пропонувати ідеї. Таких прикладів у нас я не знаю.

Розглядали різні варіанти: хотіли зробити її окремою військовою частиною – щоб мали прямий доступ, власний полігон, право на тестування. Потім ідея трансформувалася: вирішили, що домовлятимуться з наявними полігонами.

Потім знову хотіли перетворити на агенцію – але агенція без спецстатусу в нас працювала лише один раз за всю історію: здається, це була аерокосмічна агенція, яка мала право формувати політику, тобто фактично прирівнювалася до міністерства. Без цього вся конструкція просто не запрацює.

Така структура стане привабливою для перевірок, оскільки це будуть величезні кошти, які інвестуватимуть наперед, а результат буде років через п'ять.

– Тобто історія перетворення Brave1 на повноцінну DARPA малореалістична в українських умовах, а АОЗ перебуває у підвішеному стані – незрозуміло, чи буде новий керівник. Тобто надія залишається на закупівлі за вже наявними ТТХ?

– Саме так. Велику суму грошей уже перерозподілили на прямі закупівлі — і це на 100% має вирівняти ситуацію. Наскільки знаю, ТТХ таки передали в АОЗ, але маю інформацію, що частину повернули на доопрацювання. Треба розуміти: неможливо за дві ночі зробити те, на що раніше йшло півроку.

Чесно скажу, у мене є побоювання щодо якості тих ТТХ, які все ж пройшли. Але частину з них, гадаю, АОЗ уже прийняв, і робота над ними триває.

Але врятувати ситуацію може тільки АОЗ. Ми не можемо постійно перекидати ці гроші між механізмами закупівель, бо Євросоюз знову буде "викручувати руки": була дана обіцянка, і за півроку ми не спромоглися її виконати повністю.

Якщо казати про Збройні сили – я вже відчуваю кращу роботу Міністерства з новим головнокомандувачем, і думаю, що центри компетенції зрештою запустять та укомплектують.

Знаю, що штатний розпис передбачає близько сотні людей, а зараз там працює лише десяток. Тобто ще треба знайти людей – причому не бюрократів, а інженерів і фахівців, які вміють агрегувати інформацію та готувати якісні звіти. Ідея хороша.

– В умовах кадрової кризи важко знайти таких людей?

– Армія за ці роки – і часто саме з власної волі бійців — забрала дуже багато талановитих інженерів, які зараз перебувають десь на позиціях. У нас досі немає повного опису фактичного "паспорта" армії – тобто які фахівці й у якій кількості зараз служать.

А кількість айтішників серед військових велика. В армії зараз перебуває неймовірна кількість дуже хороших інженерів. І якщо ми розберемося із СЗЧ, гадаю, серед них теж знайдуться фахівці, які охоче підуть працювати з технологіями в Міноборони. Я в цьому переконаний.

– Але й залучити таких фахівців з армії теж складно?

– Так, це важко. Іноді лунає ідея – спробувати зібрати групу з тих, хто перебуває в СЗЧ, скажімо, десять тисяч осіб, і направити їх працювати в ОПК. Є компанії, які хотіли б це реалізувати, але, як завжди, тут потрібен баланс.

Не пропустіть головне! Підпишіться на наші оновлення в Google!

Або читайте нас там, де вам зручно!

Більше по темі:
Miltech | Зброя в Україні | Дрони

Реклама

НОВИНИ
Новини України
Війна в Україні
Економіка
Світ
Надзвичайні події
ПОЛІТИКА
АНАЛІТИКА
Статті
Інтерв'ю
Точка зору
БІЗНЕС
Економіка
Фінанси
Авто
Tech
Енергетика
Біла економіка
ЖИТТЯ
Гроші
Зміни
Освіта
Суспільство
СПОРТ
Футбол
Баскетбол
Теніс
Бокс
STYLER
Люди
Тренди
Корисне
Смачно
Гороскопи
WAVE
Інсайдер
Стиль
Велнес
Культура
Подорожі
Смак
Зірки
РБК-УКРАЇНА UA | EN | RU
Про компанію
Редакційна політика і стандарти
Як стати нашим автором
Правила користування
Правова інформація
Політика конфіденційності
Контакти
Команда
Вакансії в РБК-Україна
Розмістити рекламу

Ідентифікатор онлайн-медіа в Реєстрі суб’єктів у сфері медіа — R40-05347

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.