

КОМПОНЕНТИ СВОБОДИ



Дорожня карта з
питань локалізації



SNAKE ISLAND INSTITUTE





Про IRON

IRON — це кластер оборонних технологій, який об'єднує 90+ компаній з України та 15+ міжнародних компаній. Він слугує платформою для ефективної співпраці виробників, військових, інвесторів, державних органів та іноземних партнерів. IRON допомагає українським технологіям швидко переходити від ідеї до тестування на фронті та серійного виробництва. Ключові завдання IRON — адвокація потреб виробників, допомога з масштабуванням найефективніших рішень, залучення інвестицій, запуски спільних виробництв та просування українських технологій в глобальні ланцюги постачання оборонної продукції.



ironcluster.org



Про Інститут Острова Зміїний

Інститут Острова Зміїний — український центр оборонної аналітики та координації, створений для посилення стратегічного партнерства між Україною та західними партнерами у сфері оборони. Ціль Інституту впроваджується за наступними ключовими напрямками:

Аналітика:

Передаємо військові висновки для планування безпекової політики на міжнародному рівні та рішень індустрії оборонних технологій.

Міжнародні партнерства:

Формуємо нові стратегічні міжнародні партнерства для України.

Оборонні технології:

Забезпечуємо інтеграцію критично важливих технологій на полі бою.



Більше аналітичних звітів та інформації про нашу діяльність на сайті:

snakeisland.org

Автори:

Артур Савчій, Богдан Костюк, Максим Терзі, Поліна Семенченко, Єлизавета Хомовська

Редактори:

Катарина Бучацька, Юрій Ломіковський, Дмитро Димид



Юрій Ломіковський

керівник напрямку GR та партнерств
IRON

Повномасштабна війна стала каталізатором безпрецедентного зростання українського оборонно-промислового комплексу. Те, що у 2022 році починалося з кількох десятків виробників безпілотних систем, сьогодні перетворилося на 900+ компаній, які щомісяця постачають на фронт сотні тисяч виробів. Зростання оборонної індустрії ланцюговою реакцією створює приріст попиту на компоненти для безпілотних систем, засобів РЕБ та іншого озброєння. На цьому тлі питання локалізації виходить далеко за межі промислової політики. Це — стратегічний імператив для забезпечення стійкості ланцюгів постачання, зменшення геополітичної залежності та формування власної технологічної незалежності, який матиме також економічні переваги для України, передовсім створення робочих місць та збільшення надходжень до державного бюджету.

Кластер IRON впродовж останніх двох років системно стимулює локалізацію через практичні й інституційні механізми. Ми підтримуємо співпрацю між виробниками компонентів і виробниками кінцевих рішень, тестуємо українські деталі разом із членами кластера, допомагаємо знаходити локальні заміни імпортованих вузлів, проводимо цільові виставки для виробників компонентів. Зараз в IRON ми маємо 76% компаній-виробників озброєння, що використовують компоненти, виготовлені іншими учасниками кластера. Загалом же 95% наших членів вже використовують українські компоненти у своїх виробках, і планують наростити частку таких деталей до кінця 2026 року.

Сьогодні в Україні вже працюють виробники практично всіх компонентів для безпілотних систем, проте їхня частка на ринку все ще залишається невисокою через брак капіталу, несприятливе регуляторне середовище та складність масштабування виробництва в умовах війни. Крім того, спостерігається чітка тенденція: зі зростанням складності та наукоємності виробництва компонентів частка українських виробів у цьому сегменті зменшується.

Саме тому метою цього дослідження є виявлення критичних регуляторних бар'єрів на ринку компонентів та формування реалістичних моделей підтримки українських виробників. Це дослідження є відправною точкою для реалізації скоординованого плану дій зі зміцнення українських виробників компонентів. Для досягнення поставлених цілей необхідна як підтримка держави, так і активна взаємодія між виробниками компонентів та виробниками фінальних виробів. Реалізація заходів, запропонованих у дослідженні, дозволить перейти від імпортозалежного ринку ОПК до конкурентної та технологічно незалежної оборонної індустрії.



Катарина Бучацька

Директор з аналітики, Інститут
Острова Зміїний

Дискусії щодо української індустрії безпілотників часто зосереджуються на результатах: щомісячних обсягах виробництва, швидкості ітерацій або різноманітності платформ, що виходять на передову. За всіма цими цифрами криється щось менш помітне, але вирішальне — ланцюги постачання компонентів, які роблять ці цифри можливими.

Читачам цього звіту й так добре відомо, що більшість критично важливих компонентів досі так чи інакше проходять через Китай. Фактично це вже ні для кого не секрет, що весь світовий ринок дронів залежний від Китаю, і українська оборонна промисловість тут не виняток. Водночас саме цей сектор дає Україні один із найпотужніших важелів впливу. Але він стає по-справжньому стратегічним активом лише тоді, коли весь виробничо-логістичний ланцюжок перебуває під контролем України. Йдеться не просто про можливість збирати готові вироби, а про наявність справді глибокої власної виробничої бази.

Є ще один аспект, про який рідко згадують: українським військовим командам R&D також потрібна така глибина. Цехи по всіх підрозділах Сил оборони України (СОУ) постійно удосконалюють системи, замінюють блоки VTX, тестують альтернативні контролери, та щотижня адаптуються до російської радіоелектронної боротьби. Стабільний, диверсифікований ланцюг постачання — це захист наших військових від ризику залишитися без компонентів посеред ітерації, гарантія того, щоб жодна інша країна не тримала в руках усі козири на полі бою, а також доступ до ширшого кола рішень і виробників, які працюють під їхні потреби.

Забезпечення компонентної бази — це наступний стратегічний крок для української оборонної промисловості. Той факт, що Україна досягла етапу, коли вона може говорити про повноцінне виробництво — не амбітно, а практично — багато говорить про зрілість цієї екосистеми. І це має вирішальне значення для того, що буде далі: формування військово-промислового комплексу, здатного безперервно впроваджувати нові рішення, зберігати стійкість у періоди криз і нарощувати масштаби незалежно від рішень іноземних постачальників.



Резюме	05
Методологія	06
Вступ	07
Огляд поточного рівня локалізації компонентів	09
Огляд ініціатив та політик	13
Фінансова підтримка	13
• Грантова програма Brave1	13
• Грантова програма "Зроблено для Перемоги"	14
• Пільгове кредитування	15
Податкові умови	17
• Дія City та Defence City	17
Умови критичності та бронювання	18
Маркетплейси	20
• Brave1 Market	20
• Бібліотека комплектуючих	21
• Різниця між Brave1 Market і Бібліотекою Комплектуючих	22
Стимулювання локалізації в закупівлях	22
• Постанова "Зброя Перемоги"	23
• Норми локалізації оборонних закупівель	24
Ключові бар'єри локалізації виробництва та шляхи їх подолання	27
Податкові та митні регуляції	27
Фінансове стимулювання	35
• Грантова програма Brave1 для виробників компонентів	36
• Розширення грантової програми "Зроблено для Перемоги"	36
• Залучення іноземного капіталу	37
• Програма цільового кредитування	38
Стимулювання локалізації в оборонних закупівлях	39
• Зміни у нормах, критеріях та механізмах державних закупівель	39
• Пряма закупівля компонентів військовими підрозділами	40
• Ваучерна система грантів	41
Експорт	42
Отримання статусу критичності	44
Важливість міжвідомчої координації	48
Взаємодія між виробниками	49
Висновки	50

Локалізація виробництва безпілотних систем та засобів РЕБ/РЕР є критичною для розвитку національної оборонної промисловості, оскільки зменшує залежність від нестабільних іноземних постачань, підвищує гнучкість адаптації технологій під потреби фронту, створює економічний ефект, а також відкриває значний експортний потенціал, роблячи Україну надійним виробником стратегічно важливих технологій. Водночас успіх у виробництві таких систем безпосередньо залежить від розвитку ринку компонентів. На сьогодні цей ринок дуже нерівномірний: деякі компоненти активно використовуються у більшості систем, тоді як інші покривають лише невелику частку попиту або взагалі відсутні. В усіх сегментах прослідковується однакова тенденція: виробники компонентів мають потенціал для масштабування, але не отримують достатньо замовлень від виробників кінцевих систем, які часто віддають перевагу імпортованим компонентам. Тому необхідно сприяти розвитку виробників компонентів, усуваючи регуляторні бар'єри, які надають перевагу імпорту, та підтримуючи їх фінансово для забезпечення масштабування і зменшення собівартості продукції.

Держава вже впроваджує ряд інструментів для підтримки локалізації, але вони мають обмеження:

- **Фінансова підтримка:** грантові програми на кшталт Brave1 та «Зроблено для Перемоги» ефективні на старті виробництва. Кредитування працює дуже обмежено через відсутність страхувань і неготовності банків брати ризики, а також через відсутність статусу критичності для виробників компонентів, необхідного для пільгового страхування.

- **Податкові умови:** програми Дія City та Defence City пропонують сприятливі умови для оподаткування заробітних плат, оборотних коштів та реінвестування прибутку, але пільги, що надають переваги імпортованим компонентам, створюють додатковий тягар і підвищують собівартість.

Умови критичності: відсутність державних контрактів обмежує виробників компонентів у доступі до статусу критичності, що ускладнює доступ до пільгового кредитування та бронювання працівників.

- **Стимулювання локалізації в державних закупівлях:** кроки у цьому напрямку зроблено (Постанова «Зброя Перемоги», законопроект №13392), але систематизованого механізму наразі немає.

Для покращення цих напрямів та розвитку ринку компонентів пропонується:

- Створення окремої грантової програми для стратегічно критичних компонентів; розширення пільгового кредитування з додаванням страхування ризиків та його застосування до виробників компонентів; залучення іноземного капіталу.
- Забезпечення однакових умов для українських і імпортованих компонентів шляхом змін до податкового та митного законодавства.
- Надання статусу критичності виробникам компонентів, чия продукція реально використовується Силами оборони, навіть за відсутності державних контрактів.
- Стимулювання локалізації в державних закупівлях: забезпечення преференцій у державних закупівлях безпосередньо для виробників кінцевих систем, що використовують компоненти українського виробництва.

Ми опрацювали наші пропозиції не лише за змістом, а й доповнили їх детальним описом механізмів реалізації, оцінкою очікуваного впливу на розвиток ринку та локалізацію виробництва, а також аналізом усіх потенційних перешкод і ризиків під час впровадження.

У рамках першого етапу було проведено кабінетне дослідження українського ринку компонентів для безпілотних систем і засобів РЕБ/РЕР задля оцінки їхнього поточного рівня локалізації. Було проаналізовано чинні програми державної підтримки для виробників цих систем та їхній вплив на локалізацію виробництва в Україні. Ці попередні висновки лягли в основу дизайну напівструктурованих експертних інтерв'ю, проведених у жовтні-листопаді 2025 року.

Під час формування вибірки ми обирали респондентів так, щоб у ній були представлені основні групи компонентів. Застосовувався стандартизований набір запитань, що дозволив порівняльно оцінити рівень локалізації, зафіксувати виклики у локалізації їхнього виробництва та зібрати пропозиції щодо змін політики й інструментів підтримки. Усі респонденти надали інформовану згоду на інтерв'ю, а їхні персональні дані були знеособлені. Загалом у дослідженні взяли участь 21 респондентів, серед яких:

- 10 представників виробників компонентів для безпілотних систем.
- 3 представників виробників фінальних продуктів безпілотних систем.
- 3 представників виробників компонентів та засобів РЕБ/РЕР.
- 5 представників військових майстерень.¹

Проведені інтерв'ю були проаналізовані методом контент-аналізу, а їхні результати були використані для перевірки, деталізації та часткового коригування висновків кабінетного етапу дослідження.

Наше дослідження має низку обмежень. Насамперед в українському оборонно-промисловому комплексі наразі переважають виробництва, пов'язані з БпЛА та відповідними компонентами, тоді як кількість виробників компонентів і готових систем РЕБ/РЕР та інших типів озброєння є меншою. Через це зібрані дані є зміщеними у бік сегмента безпілотних літальних апаратів і компонентів до них, порівняно з іншими видами систем.

Окремим елементом методології були кількісні оцінки обсягів українського виробництва компонентів, представлені в Діаграмі 1 та неодноразово використані протягом звіту. Ці оцінки були сформовані на основі самозвітності виробників щодо їхніх обсягів виробництва та їхнього власного бачення структури і масштабів українського ринку. Відповідно, вони можуть містити похибки, пов'язані як з неповнотою наданих даних, так і з можливими відмінностями у трактуванні виробниками сегмента ринку.

Розділ, присвячений аналізу податкових та митних регуляцій, було підготовлено у співпраці з Радою бізнес-омбудсмена України. Ця інституція має глибоку експертизу у сфері податкової політики та раніше досліджувала проблематику податкових обмежень для виробників компонентів у своєму тематичному розслідуванні «Податкові стимули: як українцям не втратити свій ринок ОПК».² Залучення їхнього досвіду сприяло точнішому відтворенню регуляторних бар'єрів та практик їхнього застосування.

1. Кількість респондентів за категоріями перевищує 20, оскільки одне з опитаних підприємств одночасно займається виробництвом компонентів та фінальних виробів, відповідно, віднесене до обох категорій.

2. Податкові стимули: як українцям не втратити свій ринок ОПК. Звіт за результатами власного розслідування. (2025, 26 березня). Рада бізнес-омбудсмена.

За майже чотири роки повномасштабної війни український оборонний сектор зазнав стрімкої трансформації. Вирішальну роль у цих змінах відіграли безпілотні системи (повітряні, морські та наземні) та засоби радіоелектронної розвідки й боротьби (РЕР/РЕБ), що суттєво впливають на логіку ведення бойових дій.

Стало очевидно, що промислові спроможності та здатність виробляти системи у великих кількостях є критично важливою частиною воєнних зусиль. Україна нині здатна серійно й масово виробляти безпілотні системи. Виробництво FPV-дронів зросло з кількох тисяч у 2022 році до понад 200 тисяч на місяць у 2025-му.³ Стратегічна ціль — досягти рівня у 400 тисяч одиниць на місяць.⁴ Виробники вже спроможні виготовляти більше за умови збільшення контрактів, із потужністю до 10 млн дронів на рік.⁵ Паралельно сформувалася розгалужена екосистема виробників різних типів систем — від ударних і розвідувальних повітряних до наземних та морських платформ.

Попри цей прогрес, більшість виробництв все ще критично залежать від імпортованих компонентів. Стратегічно важливий наступний крок — не просто збірка готових систем, а повна локалізація виробництва ключових компонентів безпілотних систем і засобів РЕБ/РЕР. Цей процес уже поступово відбувається: на ринку з'являються компанії, що спеціалізуються на виробництві окремих компонентів, однак більшість українських систем досі складаються з імпортованих деталей.

Локалізація важлива з багатьох причин:

- **Безпека та надійність постачань.** Найбільша залежність українських розробок — від китайських компонентів. Як показали останні роки, Китай може лімітувати або ускладнювати експорт таких товарів. До цього додається і геополітичний вимір: Китай не є союзником України, системно підтримує російський ВПК.

Переваги для кінцевого споживача — Сил

оборони. Українські виробники здатні адаптувати компоненти під поточні потреби фронту, швидко вносити зміни в конструкцію, та оперативно реагувати на проблеми з якістю партій. Імпортовані компоненти такої гнучкості не забезпечують.

- **Економічний ефект.** Локалізація створює додану вартість, покращує грошовий потік усередині національної економіки, збільшує податкові надходження та створює нові робочі місця.

- **Технологічний розвиток.** Виробництво компонентів стимулює розвиток суміжних галузей і підвищення технологічного рівня країни.

Успішна локалізація виробництва відкриває для України значний експортний потенціал: країни ЄС і НАТО дедалі менше готові купувати оборонні вироби з китайськими компонентами, тож українські компоненти, перевірені в бойових умовах, набувають унікальної ринкової цінності. Це дозволяє позиціонувати Україну як надійного виробника стратегічно важливих технологій. Зважені інвестиції в локалізацію виробництва та послідовна державна політика забезпечать необхідний масштаб для виходу на міжнародні ринки, що може підвищити економічну вигоду та сформувати довгостроковий стратегічний важіль впливу України на глобальні оборонні ланцюги.

Президент України Володимир Зеленський у своєму щорічному посланні до Верховної Ради наголосив, що ключовим пріоритетом нової економічної політики має стати “максимальна підтримка українського підприємництва, локалізації та виробництва саме в Україні. Усе, що можна виробляти в Україні, має вироблятися в Україні та закуповуватися передусім, за всієї поваги до партнерів, в українських виробників.”⁶

3. Snake Island Institute. (2025). Building the arsenal: securing the components to sustain combat power. <https://www.snakeisland.org/reports/68e571b2a2c7854986bd7634>

4. Danishevska, Kateryna. Ukraine must produce 400,000 drones monthly to compete with Russia – Shmyhal. (2025, September 15). RBC-Ukraine.

5. Bilousova, O., Olkhovyk, K., & Risinger, L. (2025). From the Battlefield to the Future of Warfare: Harnessing Ukraine's Drone Innovations to Advance U.S. Military Capabilities. KSE Institute. <https://kse.ua/about-the-school/news/from-the-battlefield-to-the-future-of-warfare-harnessing-ukraine-s-drone-innovations-to-advance-u-s-military-capabilities-kse-institute-report/>

6. Ми маємо не допустити, щоб хтось у світі засумнівався у стійкості всієї України – Щорічне Послання Президента до Верховної Ради. (2024, 14 листопада).

Офіційне інтернет-представництво Президента України. <https://www.president.gov.ua/news/mi-mayemo-ne-dopustiti-shob-htos-u-sviti-zasumnivavsya-u-sti-94497>



Україна уже поступово переходить від збирання дронів із імпортованих компонентів до виробництва цих компонентів. За результатами спільного опитування Інституту Острова Зміїний з Українською Радою Зброярів, понад 80% виробників заявили, що використовують компоненти українського виробництва щонайменше в одному елементі своїх дронів.⁷ Один із найбільших виробників — Vyriy — зазначає, що 80% складових їхніх систем мають українське походження.⁸ Водночас 58,1% учасників кластера IRON повідомили про рівень локалізації виробництва понад 30%.⁹ Поки що багато компонентів виготовляються з імпортних елементів, але це важливий крок у бік високотехнологічного виробництва там, де сировинні обмеження не є перешкодою. Якби ми не перейшли від імпортних дронів до власних, не з'явилося б виробництво їх частин, яке стало відповіддю на попит виробників кінцевих систем.

Так само, щоб досягти високотехнологічного виробництва мікрокомпонентів, попереднім кроком має бути налагодження виробництва основних компонентів, у яких ці мікрокомпоненти використовуються.

Мета цього дослідження — проаналізувати український ринок компонентів для безпілотних систем і засобів РЕБ/РЕР, оцінити можливості масштабування та глибшої локалізації цього сектору, виокремити успіхи та проблеми чинних державних політик і ініціатив, а також запропонувати додаткові кроки для прискорення процесу локалізації виробництва в Україні.

7. Snake Island Institute. (2025). Building the arsenal: securing the components to sustain combat power. <https://www.snakeisland.org/reports/68e571b2a2c7854986bd7634>

8. Vyriy Drone: FPV українського виробництва. Vyriy. <https://www.vyriy.com/>

9. Iron Cluster. (2025, 31 жовтня). Локалізація – надважлива тема для IRON, і створення ланцюгів доданої вартості всередині кластера завжди було нашим пріоритетом. <https://www.facebook.com/ironcluster/posts/pfbid0B2sn659S8dk3GfcYGzddp7EpLHmUa6wBoPo7wSXSvgjuN1Dq1whTkbTsiwzqF1tLI?rldid=IbqMLlal3RywBymG>



Український ринок компонентів для безпілотних систем локалізований украї неоднорідно. За окремими категоріями — такими як корпусні деталі чи компоненти зв'язку — пропозиція є великою, конкуренція між виробниками інтенсивна, а рівень локалізації високий. Натомість у виробництві більш технологічно складних компонентів частка українських виробників залишається обмеженою: ринок або заповнений лише частково, або майже повністю залежить від імпорту.

Основні причини нерівномірності локалізації можна звести до таких факторів:

Поріг входу у виробництво.

Для частини компонентів не потрібні значні капітальні інвестиції чи складна експертиза.

- Водночас виробництво електроніки, двигунів чи оптичних систем потребує високотехнологічного обладнання, інженерних компетенцій, налагоджених R&D-процесів і великих початкових вкладень.

Можливість конкурувати з іноземними виробами.

У сегментах із простішою технологією (рами, антени, аналогові передавачі) українські виробники спроможні створювати продукцію, співставну за ціною та якістю з іноземними аналогами. Натомість у сферах, де домінують китайські виробники з масштабами, вертикально інтегрованими ланцюгами та державною підтримкою (мотори, камери, системи цифрового зв'язку), конкуренція суттєво складніша.

На основі об'єднання даних, отриманих під час інтерв'ю з виробниками компонентів, та відкритих ринкових даних нами проведено оцінку рівня локалізації для ключових компонентів безпілотних літальних систем (див. Діаграма 1).

Високий рівень локалізації (≈ 85%).

- Рами та корпусні елементи: технологічно прості у виробництві, не потребують унікальних матеріалів чи складних процесів. Українські виробники повністю закривають потреби більшості виробників дронів.

Середній рівень локалізації (50–70%).

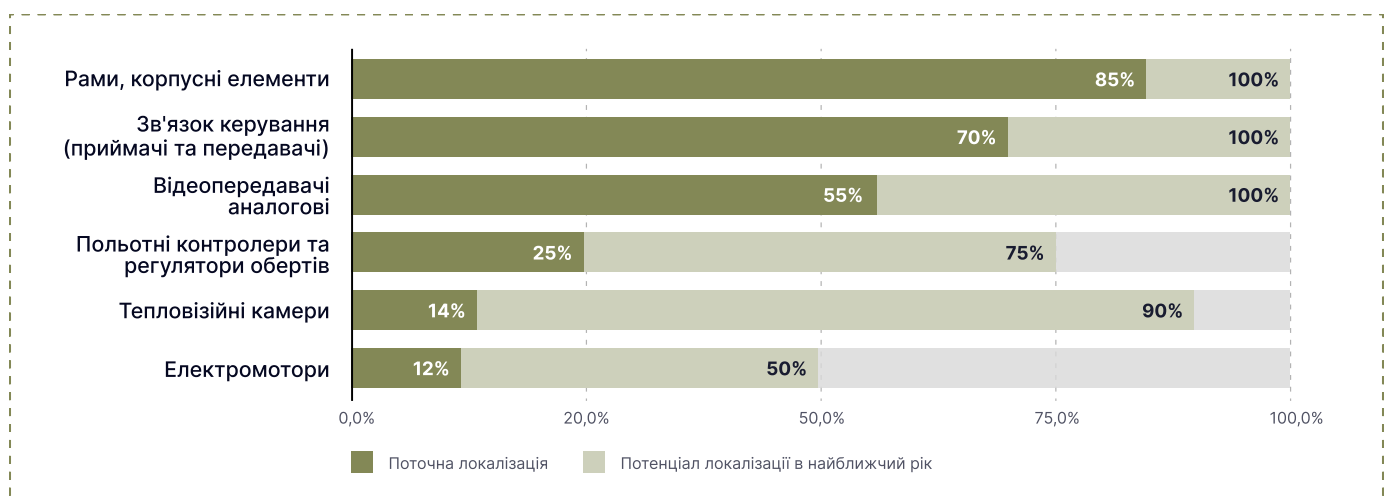
- Зв'язок і керування: аналогові відеопередавачі (VTX) і приймачі (VRX), приймачі керування (RX), передавачі (TX), антени. У цих категоріях українські виробники здатні забезпечити значну частину ринку.

Низький рівень локалізації (до 25%).

- Польотний стек (польотний контролер та регулятор обертів), електромотори, тепловізійні камери. Ці компоненти потребують значно складніших виробничих процесів та спеціалізованих компонентів.

Майже повна відсутність локального виробництва.

- Цифрові відеопередавачі та приймачі, денні камери, низка спеціалізованих електронних модулів. У цих сегментах Україна наразі майже повністю залежить від імпорту.



Діаграма 1. Частка українських компонентів у складі українських безпілотних систем.



Більш детально ситуація локалізації за компонентами представлена у таблиці нижче:

Компоненти	Представники ринку	Конкурентоспроможність	Походження мікрокомпонентів / сировини
Рами	Polydrone, FiberForm, Ультраконтант, Huga Systems, Gedz Tech, SolarAir, Drone Frames	<p>Українські виробники вже покривають більшість попиту і працюють швидше за імпорт.</p> <p>Кастомізація та ремонт «день у день» дають локальним рамам перевагу над китайськими.</p> <p>У масовому виробництві ціна українських рам майже зрівнюється з імпортом.</p> <p>Вразливість зберігається лише в імпорті карбону, гуми та фрез для обробки карбону.</p>	<p>Ключова сировина для рам — карбонове волокно та препреги — майже повністю імпортні.</p> <p>Основне походження матеріалів — Китай, який домінує у світовому виробництві карбону.</p> <p>Частина альтернатив надходить з Тайваню, але вони дорожчі й обмежені в обсягах.</p> <p>Залежність від китайської хімічної бази залишається головним стратегічним ризиком.</p>
Авіоніка (польотні контролери та регулятори швидкості)	Vyriy, Tykho, Karma, Flytex, StingBee, XRush4 Tech, 603700	<p>Українські компоненти зазвичай коштують так само або до 30% дорожче в роздріб, але в опті китайські обходяться дешевше завдяки великим знижкам.</p> <p>Різницю в ціні компенсують якістю та виробництвом “на склад”.</p> <p>Інколи мають унікальні доробки — наприклад, перемикання камер.</p>	<p>Друковані плати переважно з Китаю через масштаб, технологічність та низьку собівартість. В Україні є виробництва плат, але їхні потужності обмежені, особливо для 4–8-шарових плат.</p> <p>Мікроконтролери, транзистори та чіпи імпортуються з США, ЄС та Азії; виробництво здійснюється здебільшого в Китаї чи Тайвані.</p>
Тепловізійні камери	Odd Systems, Oko Camera, SeekUAV	<p>0–20% різниця в ціні порівняно з іноземними аналогами.</p> <p>Якість не поступається імпортним рішенням.</p> <p>Додаткові функції, заточені під військове застосування (наприклад, зміна контрасту під час польоту для кращого виявлення цілей).</p>	<p>Виробники використовують два основні підходи:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Китайські сенсори та лінзи — дешевше, застосовується у FPV та перехоплювачах. 2. Європейські сенсори та лінзи — значно дорожчі, але з вищою точністю; використовуються у бомберах, розвідниках і НРК. <p>Програмне забезпечення та корпусні елементи — українського виробництва.</p>
Акумуляторні батареї	Pawell, BTRY.Energy, Scat, Evcell, Промавтоматика, Accum Systems, Acudrone	<p>Вартість аналогічна з імпортними.</p> <p>Кастомізація під різні типи засобів.</p> <p>Балістичний захист, чого немає в іноземних аналогів.</p>	<p>Акумуляторні елементи найчастіше постачаються з Китаю. Рідше з Південної Кореї та Тайваню.</p> <p>Решта ~20% вартості, що включає кабелі, текстоліти, мідь, кріплення, балістичні пакети тощо — часто закуповуються на внутрішньому ринку.</p>



<p>Компоненти зв'язку (антени, VTX/VRX, TX/RX)</p>	<p>Radion, Sakura, Scream Industrials, 2E, Otaman, Piranha-Tech, DEC-1, Sine Engineering, Vyriy, Coalas, Bavovna, TAF Industries</p>	<p>Висока конкуренція: український ринок VTX сягає ~150 тис. одиниць/міс.</p> <p>Масові виробники адаптуються до змін частот повільніше, малі — швидко, але не можуть масштабуватися раніше за китайських.</p> <p>Унікальні українські рішення (частоти) можуть бути в рази дорожчі — до ~\$500 проти ~\$100 у китайських аналогів.</p>	<p>До 50% компонентів зв'язку (чіпи, корпуси, плати, кулери) залишаються китайськими.</p> <p>Китайські компоненти обирають через нижчу ціну.</p> <p>Альтернативи з Тайваню, Південної Кореї та ЄС.</p> <p>Локально виготовляють металеві елементи, корпуси та 3D-друковані деталі.</p>
<p>Мотори</p>	<p>Motor G, Еней, Real Gold, Аеромотор</p>	<p>Якість продукції відповідає провідним світовим аналогам.</p> <p>Інженерні команди швидко адаптують конструкцію під бойові вимоги.</p> <p>Локальний сервіс і ремонт скорочують час між поломкою та поверненням у роботу.</p> <p>Сильне R&D забезпечує кастомні рішення під конкретні типи дронів.</p> <p>Головне обмеження ринку — нестача фінансування, а не технологічні можливості.</p>	<p>Критичні вузли (магніти, підшипники, карбон, гума, фрези) — майже повністю Китай.</p> <p>Локалізовано: мідний дріт 100% Україна, корпусні деталі частково, статори до ~80%.</p> <p>Альтернативи (ЄС/Азія) — дорожчі та повільні в постачанні, однак залежність від магнітів з Китаю залишається та не може бути вирішена винятково українськими силами, оскільки з цією проблемою стикається ЄС та США.</p>
<p>Компоненти для РЕБ/РЕР</p>	<p>Abacus</p>	<p>Український ринок РЕБ виріс у велику екосистему малих виробників, які реагують значно швидше за іноземні компанії й адаптують системи під фронтові задачі.</p> <p>Локальні РЕБ-пристрої конкурентні насамперед швидкістю оновлень, кастомізацією й тактичною підлаштованістю під сценарії війни, що робить їх ефективнішими за імпортні аналоги.</p> <p>Собівартість українських РЕБ може бути нижчою у частині механіки й антен, але залежність від імпоротної електроніки робить кінцеву ціну чутливою до глобальних ланцюгів.</p>	<p>Вразливість сегмента зумовлена тим, що до 95% електронних компонентів імпортні й критично залежні від китайських постачальників.</p> <p>Ключові вузли — SDR-модулі із США, підсилювачі з Південної Кореї, Orange Pi із США/Китаю, поворотні механізми та частина периферії з Китаю.</p> <p>Українська частка в компонентів для РЕБ поки що менша ніж 5% і обмежується антенами, кабельними збірками та механікою.</p> <p>Корпуси, пластик, дроти й металеві елементи здебільшого походять з внутрішнього ринку, але не знижують критичної залежності від імпоротної електроніки.</p>



Практично всі виробники, яких ми опитали, демонструють однакову картину: виробничі потужності можна збільшувати, а обсяги — нарощувати. Проте на ринку відсутній стабільний та достатній попит саме на українські компоненти. З боку виробників кінцевих систем пріоритет часто віддається іноземним компонентам, переважно китайським.

З інтерв'ю з підприємствами-розробниками безпілотних систем виділено кілька ключових причин:

Ціна.

Українські компоненти часто дорожчі за китайські аналоги через менші масштаби виробництва та вищу собівартість. У низці випадків вища ціна компенсується кращою якістю, кастомізацією під військові потреби чи власним ПЗ — і тоді виробники дронів погоджуються платити більше. Однак, у більшості виробників безпілотних систем ціна залишається визначальним фактором.

Обмежені виробничі потужності.

Великі контракти на дрони вимагають гарантованої здатності виконати значні обсяги у стислі строки. Багато українських виробників компонентів поки не мають таких потужностей, тоді як іноземні компанії (передусім китайські) здатні забезпечити безперебійні серійні поставки. Це створює «замкнене коло»: відсутність контрактів → недостатні потужності → відсутність контрактів.

Строки виконання та відсутність запасів на складі.

Виробники кінцевих систем часто потребують швидкого закриття контрактів (особливо після впровадження системи DOT-Chain Defence), тоді як локальні виробники компонентів не тримають готові вироби на складі через нестачу обігових коштів. Особливою проблемою є залежність локальних виробників від передоплат — державні контракти часто не передбачають післяплати, а виробники кінцевих систем не можуть самі забезпечувати авансування.

Для значної частини українських виробників компонентів вища ціна зумовлена не лише масштабами, а й регуляторними та конкурентними перекосами. Податкове та митне законодавство часто створює переваги для імпортованих компонентів. Також українським компаніям доводиться конкурувати з міжнародними виробниками, які отримують значну підтримку від власних держав (як зазначив один респондент, їхні конкуренти з Іспанії та США мають потужне державне фінансування). Брак інструментів фінансової підтримки стримує модернізацію виробництва, розширення потужностей і формування складських запасів.

За умови запуску підтримуючих механізмів — податкових стимулів, фінансового кредитування, грантових програм та преференцій у державних закупівлях — виробники компонентів зможуть збільшити серійність, оптимізувати виробничі процеси і знижувати собівартість. Виробники кінцевих систем у відповідь почнуть активніше заміщувати імпорт українськими компонентами, що створить самопідсилювальний цикл: більше попиту → більше серійності → нижчі ціни → ще більше попиту. Фактично потрібно лише дати перший поштовх, далі ринок підхопить інерцію сам.

У середньостроковій перспективі масштабування ринку компонентів стимулюватиме розвиток більш глибоких ланок виробництва — друкованих плат, мікроелектроніки, матеріалів та спеціалізованих модулів — так само, як вибухове зростання ринку дронів створило попит на локальні компоненти.



Поява окремих інституцій, таких як Brave1, «Зроблено для Перемоги», пільгові кредитні програми під 5% чи спеціальні режими на кшталт Дія City та Defence City свідчать про спробу держави створити інфраструктуру для масштабування технологій та локалізації виробництва. Кожен із цих інструментів виник у відповідь на конкретні потреби ринку. Це швидке тестування розробок, запуск локальних виробництв, фінансова підтримка, податкове розвантаження, або унормування ситуації з мобілізацією для працівників. У сукупності вони формують багаторівневу систему стимулів, яка має на меті поступово замінити фрагментованість оборонного сектору більш передбачуваною моделлю розвитку.

Попри прогрес у розбудові інституцій та розширенні інструментів підтримки для підприємств оборонно-промислового комплексу, виробники систематично стикаються з низкою обмежень. Йдеться про нестачу оборотного капіталу, довгі бюрократичні цикли, нечіткі критерії доступу до пільгових режимів, а також залежність від статусу прямого виконавця державних контрактів. Опитані нами респонденти відзначають, що державні інструменти підтримки добре працюють на етапі становлення, але значно слабшають на стадії масштабування — саме тоді, коли потрібні великі інвестиції, стабільні замовлення і довші виробничі цикли.

Фінансова Підтримка

Грантова програма Brave1

Довідково: Платформа Brave1 була створена у квітні 2023 року Міністерством цифрової трансформації України, Міністерством оборони України, Генеральним штабом Збройних Сил України, Радою національної безпеки і оборони, Міністерством стратегічних галузей України, Міністерством економіки України як державний кластер Defense Tech для прискореного розвитку оборонних технологій, надаючи фінансову, інформаційну та організаційну підтримку розробникам.^{10,11} Його головна місія полягає у швидкому перетворенні інноваційних ідей на продукти, готові до використання Силами оборони на полі бою, забезпечуючи технологічну перевагу над ворогом.¹² Гранти Brave 1 слугують початковим, "ризиковим" капіталом. Вони використовуються для фінансування досліджень та розробок (R&D), створення прототипів та проведення первинних випробувань. Це значно знижує фінансові ризики для інноваторів на ранніх етапах технологічного розвитку.¹³ Максимальна сума у типовій грантовій програмі, яку може отримати розробник, сягає 8 млн гривень. Розмір гранту прямо залежить від оцінки, яку проєкт отримує під час оборонної експертизи в рамках програми, а саме від загальної оцінки (Q) та балів у категорії "Поточний рівень готовності" (R3). Для отримання 500 000 гривень розробка повинна мати загальну оцінку від 4 та R3 від 4 балів. Сума зростає до 1 000 000 гривень, якщо загальна оцінка становить від 4, а R3 – від 5 балів. Грант у 2 000 000 гривень надається, коли проєкт отримує Q від 5 та R3 від 5 балів. Якщо оцінка Q досягає 6, а R3 – 5 балів, можливе фінансування у розмірі 4 000 000 гривень. Найбільший грант у 8 000 000 гривень виділяється проєктам із загальною оцінкою від 7 та R3 від 6 балів.¹⁴

10. В Україні запустили defense tech cluster BRAVE1, який стимулюватиме розвиток військових інновацій та оборонних технологій. (2023, 26 квітня). Урядовий портал. Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України. <https://www.kmu.gov.ua/news/v-ukraini-zapustily-defense-tech-cluster-brave1-iakyi-stymuliuvatyme-rozvytok-viiskovykh-innovatsii-ta-oboronnykh-tehnologii>

11. Михайлов, Д., & Бугайченко, К. (2023, April 26). В Україні запустили платформу Brave1 для розробників військових технологій. Що це таке. Суспільне. <https://susplyne.media/457593-v-ukraini-zapustili-platformu-brave1-dla-rozrobnykiv-viiskovykh-tehnologij-so-ce-take/>

12. Defense-tech кластеру Brave1 – рік. Головні досягнення проєкту. (2024, 29 квітня). Урядовий портал. Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України. <https://www.kmu.gov.ua/news/defense-tech-klasteru-brave1-rik-holovni-dosiahnennia-proektu>

13. Там само.

14. Гранти на виробництво дронів в рамках проєкту BRAVE1. Грант АВ. <https://grant-av.com.ua/grants/hranty-na-vyrobnystvo-droniv-v-ramkakh-projektu-brave1/>



Українська модель підтримки оборонних технологій спирається передусім на грантові інструменти початкового етапу, і саме з цієї точки зору ініціатива Brave1 є найбільш показовою. Діяльність Brave1 демонструє суттєвий вплив на розвиток військово-промислового комплексу. Наразі кластер об'єднує понад 2100 розробників, які представили понад 4600 рішень у ключових секторах, включаючи БПЛА, робототехніку, засоби радіоелектронної боротьби, зв'язок та штучний інтелект. Станом на 2025 рік, надано понад 570 грантів на загальну суму, що перевищує 2 мільярди грн. Ці показники свідчать про створення потужного технологічного пулу, що може стати основою для майбутньої локалізації.¹⁵

Хоча основний фокус програми досі був спрямований на готові рішення і системи, нашими респондентами-виробниками компонентів ініціатива BRAVE1 відзначається як ключовий позитивний фактор, будучи однією з небагатьох державних агенцій, яка надавала реальну допомогу та фінансування, сприяючи інноваціям. За їх словами, ця ініціатива є ефективною для стартапів на

початкових етапах розвитку для втілення ідеї чи інновації в уже існуючий продукт. Проте ця грантова допомога недостатня для виходу на великі обсяги виробництва та інвестицій в R&D, які є критично важливими для розвитку продуктів та компонентів до них. Наприклад, один із виробників зазначив, що порівняно з вкладеними 700 тис. доларів у продукт, грант від BRAVE1 у розмірі 25 тис. доларів не закривав навіть базових потреб.

Також виробники звертали увагу на забюрократизованість процесу виділення коштів та звітування за нього. Згідно з останніх згадок у публічних джерелах, у кінці серпня 2025 року середній час розгляду грантових заявок скорочено до 1,5 місяця.¹⁶ Проте це все одно не дає розуміння стосовно часу очікування на саму виплату гранту та складності звітування за нього. Зважаючи на те, що інноваційний цикл зменшився з років на місяці, ідея, яка може бути корисною у найближчому майбутньому, може отримати грант тоді, коли розробка вже може бути неактуальною на полі бою.

Грантова програма «Зроблено для Перемоги»

Довідково: Програма «Зроблено для Перемоги» була запущена у квітні 2025 року Міністерством економіки спільно з Міністерством стратегічних галузей промисловості. Ініціатива діє на умовах співфінансування: 50% коштів надає держава, тоді як решту оплачують самі виробники. Якщо ж підприємство розташоване у прифронтових територіях або спеціалізується на виробництві БПЛА (КВЕД 30.30) — діють пільгові умови, де частка фінансування від держави може сягати 80% від вартості обладнання.¹⁷ Максимальна сума грантів становить:

- до 8 млн гривень — за умови створення щонайменше 5 робочих місць протягом 6 місяців з дати отримання гранту;
- до 16 млн гривень — у разі оновлення основних засобів виробництва, пошкоджених внаслідок збройної агресії росії.¹⁸

Отримавши грантові кошти, підприємство має низку обов'язків перед державою. По-перше, воно має створити і заповнити щонайменше нових 5 робочих місць протягом півроку з дати отримання гранту. По-друге, протягом 3 років з дати отримання гранту підприємство має сплачувати податки у такому обсязі, щоб їхня загальна сума була не меншою за розмір отриманого гранту. По-третє, протягом 3 років з дати отримання гранту підприємство забезпечити сплату ЄСВ із нарахованої заробітної плати нових працівників у сумарному розмірі не менше 20% суми гранту. Також підприємство має підтверджувати виконання цих умов щоквартально протягом трьох років із дати отримання гранту. Якщо підприємство не виконує бодай одну із цих умов, воно має сплатити державі суму, еквівалентну гранту.¹⁹ Грант можна отримати повторно, якщо підприємство має акт остаточного виконання умов попереднього гранту або у разі відновлення потужностей, пошкоджених внаслідок збройної агресії рф.²⁰



Гранти за програмою «Зроблено для Перемоги» спрямовані на підтримку підприємств, що виробляють компоненти озброєння та військової техніки. У рамках ініціативи держава надає підприємствам фінансування на закупівлю, доставку, монтаж обладнання та впровадження програмного забезпечення.

З досвіду респондентів, такі програми можуть стати корисними. По-перше, вони можуть дати стартовий капітал для запуску нових підприємств, для подальшої інвестиції в купівлю, доставку, монтаж, обладнання, тощо. По-друге, завдяки тому, що грант покриває лише частку витрат бізнесу, тоді як решту підприємці покривають за власний кошт, бізнеси мають стимул розвинути та максимізувати виробництво компонентів. Водночас, частина респондентів не знала про існування програми, тож її потенціал наразі використовується обмежено.

Утім, гранти на кшталт «Зроблено для Перемоги» мають низку обмежень.

Насамперед, обсяги фінансування можуть бути корисними для входу на ринок, але недостатніми для масштабування, де вирішальними стають оборотний капітал, довші виробничі цикли та серійні контракти. Крім цього, умови програми можуть обмежити доступ до пільгового співфінансування 80/20 підприємствам, чиє виробництво не належить до КВЕД 30.30. Формально КВЕД 30.30 охоплює виробництво літальних апаратів і їхніх основних вузлів (фюзеляжів, крил, шасі, авіаційних двигунів тощо), тоді як значна частина компонентів для дронів належить до інших класів. Зокрема, телекомунікаційне устаткування для супутників належить до КВЕД 26.30, аеронавігаційні прилади та системи — до 26.51, окремі електричні компоненти — до 27.90. Для багатьох виробників компонентів до БПЛА, які класифікують свою діяльність за такими або подібними кодами, це означає, що вони формально не підпадають під категорію «виробників БПЛА» за КВЕД 30.30, навіть якщо їхні вироби є критичними елементами безпілотних систем.

Пільгове кредитування

Довідково: В листопаді 2024 р. Кабінет Міністрів України за ініціативи Міністерства з питань стратегічних галузей промисловості прийняв постанову №1288, запровадивши спеціалізовану програму пільгового кредитування зі ставкою 5% річних.^{21,22} Умови програми визначені постановою №1288:

- Хто може брати участь — підприємства ОПК, визначені Мінстратегпромом як критично важливі.
- Напрямки кредитування — інвестиційні цілі та оборотний капітал для виробництва/модернізації оборонної продукції.
- Форма підтримки — часткова компенсація відсотків для зниження ставки до 5% річних.
- Розмір кредитів — до 500 млн грн (інвестиційні) та до 100 млн грн (оборотний капітал).

Адміністратором програми призначено Фонд розвитку підприємництва. Пільгові кредити за цією програмою надаватимуть лише банки, що мають режимно-секретний об'єкт, наразі це п'ять банків — Укресімбанк, Ощадбанк, МТБ Банк, ПУМБ та Банк Кредит Дніпро.²³

15. Brave1 — Проєкти — Міністерство цифрової трансформації України. Міністерство цифрової трансформації України. <https://thedigital.gov.ua/projects/technologies/brave1>

16. Brave1 запускає оновлену грантову програму та конкурси. Фінансування - до 150 млн грн на проєкт | Scroll Media. (2025, 28 серпня). Scroll Media. <https://scroll.media/2025/08/28/brave1-zapuskaye-onovlenu-grantovu-programu/>

17. До 8 млн гривень на розвиток: нова грантова програма підтримки виробників компонентів для озброєння та військової техніки. (2025, 4 серпня). <https://business.dii.gov.ua/news/do-8-mln-hrn-na-rozvytok-hrany-dlia-vyrobnikiv-u-sferi-oborony>

18. Грант на виробництво переробної промисловості. Дія. <https://diia.gov.ua/services/grant-na-pererobne-pidpriemstvo>

19. Деякі питання надання грантів для переробних підприємств, Постанова Кабінету Міністрів України № 739, пункт 26 (Редакція від 11.07.2025). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/739-2022-%D0%BF#Text>

20. Грант на виробництво переробної промисловості. Дія. <https://diia.gov.ua/services/grant-na-pererobne-pidpriemstvo>

21. Мінстратегпром припинив своє існування у вересні 2025. Усі повноваження передані Міністерству оборони України.



Тоді як гранти спрямовані на підтримку та розвиток виробництв на ранніх етапах, забезпечення промислового масштабування критично важливих підприємств оборонно-промислового комплексу в Україні вже покриває інший інструмент — програма пільгового кредитування. Станом на листопад 2025 року, українські підприємства ОПК отримали 80 кредитів майже на 5 млрд грн. Ще 16 заявок на близько 700 млн грн уже схвалені до видачі, а 52 заявки на понад 4 млрд грн перебувають у процесі розгляду.²⁴

Основною умовою для отримання пільгового кредиту є визнання підприємства ОПК з боку держави критично важливим для національної економіки та доведення факту використання компонентів у сфері оборонної промисловості. За словами респондентів, на практиці це означає необхідність мати прямі контракти на постачання з державними замовниками, що є проблематичним для виробників компонентів, оскільки вони не є першими чи прямими контракторами державних замовлень. Раніше деякі компанії обходили цю вимогу стаючи співвиконавцями контрактів, але цей шлях також має бюрократичні складнощі та залежить від волі та бажання виробника кінцевого продукту.

Іншою перешкодою є те, що програма зосереджена насамперед на пільговій відсотковій ставці, але не передбачає гарантованого страхування ризиків для банків. Відтак, незважаючи на зниження ставки, банки й надалі застосовують стандартні ризик-орієнтовані підходи — зокрема оцінюють виробничі потужності, наявність майна та фінансову історію позичальника. Це створює істотні бар'єри не лише для нових підприємств і стартапів, що почали роботу після 2022 року та ще не встигли накопичити активи, а й загалом для інноваційних виробничих проєктів, які за своєю природою мають вищий рівень ризику.

Додатково ситуацію ускладнює воєнний контекст: підприємства стикаються з ризиком фізичного знищення через російські удари, прецеденти чому уже траплялися. Пункт 5 Постанови №1288 передбачає, що “державна підтримка може надаватися разом з наданням державних гарантій, зокрема державних гарантій на портфельній основі”.²⁵ Основною проблемою цієї норми є те, що вибір, які саме кредити включати до портфеля, гарантованого державою, залишається за банками. Таким чином, за відсутності обов'язкової державної гарантії, рішення банків щодо видачі кредитних коштів фактично зводиться до їх власної готовності або взяти на себе зазначені ризики, або включити такі кредити до портфеля замість інших подібних за рівнем ризику.

Програма кредитування ефективно працює для великих серійних виробників, які мають прямі та прогнозовані контракти з Міністерством оборони, оскільки їхні великі обороти роблять їх привабливими для банків. За словами деяких респондентів, фактично ці кредити допомагають їм вирішити ключову проблему попередніх грантових програм, наприклад необхідність надавати передоплату постачальникам. Якщо гранти були призначені здебільшого для стартапів, які лише запускають виробництво, то кредити орієнтовані на великих і серійних виробників. Проте для багатьох виробників компонентів, опитаних нами, які не є прямими контрагентами державних замовників, програма фактично не працює. Основними перешкодами є вимоги щодо наявності статусу члена ОПК, а також обмеження, пов'язані з ризик-орієнтованими підходами банків, які очікують стабільних та передбачуваних прибутків. У результаті значна частина виробників компонентів виявляється поза межами механізмів підтримки, попри критичну роль у формуванні оборонно-промислового ланцюга.

22. Деякі питання надання фінансової державної підтримки підприємствам, які визначені критично важливими для функціонування економіки в особливий період у сфері оборонно-промислового комплексу, Постанова Кабінету Міністрів України № 1288, (Редакція від 06.03.2025). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1288-2024-%D0%BF#Text>

23. Підтримка виробників ОПК: 50 компаній отримали пільгові кредити на 2,7 млрд грн | Новини МОУ. (2025, 14 серпня). <https://mod.gov.ua/news/pidtrimka-virobnikiv-opk-50-kompanij-otrimali-pilgovi-krediti-na-2-7-mlrd-grn>

24. Рік пільгового кредитування для виробників ОПК: 80 кредитів на майже 5 млрд грн | Новини МОУ. (2025, 11 листопада). <https://mod.gov.ua/news/rik-pilgovogo-kredituvannya-dlya-virobnikiv-opk-80-kreditiv-na-majzhe-5-mlrd-grn>

25. Деякі питання надання фінансової державної підтримки підприємствам, які визначені критично важливими для функціонування економіки в особливий період у сфері оборонно-промислового комплексу, Постанова Кабінету Міністрів України № 1288 (Редакція від 06.03.2025). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1288-2024-n#Text>

Податкові умови

Дія City та Defence City

Довідково: Дія City — це спеціальний правовий режим, розроблений для розвитку IT-індустрії, проте він відкритий і для компаній, що працюють в defence секторі.

Податкові переваги: Замість стандартних 18% податку на доходи фізичних осіб вони сплачують лише 5%, а єдиний соціальний внесок — 22% від мінімальної зарплати, а не від повної. Компанії можуть обрати між 9% податку на «виведений капітал», який сплачується тільки під час виплати коштів власникам, або звичайними 18% на прибуток. Якщо дивіденди виплачуються не частіше ніж раз на два роки — діє нульовий податок. Крім того, інвестори можуть зменшити свій оподатковуваний дохід на суму, вкладену у український стартап.

Найм: Компанії-резиденти мають вибір формату співпраці: класичне працевлаштування за КЗпП, робота з ФОПами або гіг-контракти — гібридна форма, доступна лише резидентам Дія City. Для гіг-спеціалістів діє знижена ставка податку (5% ПДФО + 5% військовий збір + 22% від мінімальної зарплати ЄСВ), із забезпеченням базових соціальних гарантій. Умови Дія City зафіксовані як незмінні протягом щонайменше 25 років.

Defence City — це новий спеціальний правовий режим для підприємств оборонно-промислового комплексу України, який діятиме до 2036 року або до вступу України в ЄС. Резидентом може стати українська компанія, що отримує щонайменше 75% доходу від оборонної діяльності, не має податкових боргів, розкрила власників і не пов'язана з державою-агресором. До такого доходу зараховується виробництво, розробка, ремонт, модернізація чи утилізація оборонної техніки, а також роботи або послуги, пов'язані з держконтрактами. Якщо компанія є субпідрядником і бере участь у виконанні оборонного замовлення, її дохід також може бути врахований як оборонний — за умови підтвердження від державного замовника.

Наразі режим Defence City перебуває на етапі запуску. Замість переліку підприємств ОПК створюється єдиний Реєстр Defence City, який вестиме Міністерство оборони України. Запуск реєстру запланований на січень–березень 2026 року, і очікується, що першими резидентами стануть близько 50–70 підприємств уже в першому кварталі 2026 року.

Компанія може бути одночасно резидентом Defence City і Дія City, але в такому разі вона втрачає податкові пільги Defence City (звільнення від податку на прибуток, нерухомість, землю та екоподаток), а доходи працівників оподатковуються за загальною ставкою 18% ПДФО без пільги зі сплати мінімального ЄСВ.

Дія City та Defence City — це податкові режими, що стимулюють розвиток українських технологічних і оборонних компаній, зокрема через податкові пільги та спеціальні умови роботи. Майже всі опитані нами виробники компонентів є резидентами Дія City та загалом позитивно оцінюють цю ініціативу.

Усі респонденти, які є резидентами, наголошують, що податкові умови Дія City суттєво вигідніші за загальну систему оподаткування — зокрема завдяки зниженому податку на «виведений капітал», що дозволяє реінвестувати більше коштів у виробництво. Defence City наразі перебуває на етапі запуску, але передбачає створення окремих умов саме для оборонних компаній.



Дія City	Defence City
18% податок на прибуток. Знижена ставка 9% на виведений капітал.	Повне звільнення від податку на прибуток, якщо весь прибуток реінвестується у розвиток.
Земельний, екологічний податки та податок на нерухоме майно сплачуються на загальних засадах.	Звільнення від земельного, екологічного податків, податку на нерухоме майно.
Правила експорту на загальних засадах.	Спрощені процедури експорту технологій та товарів військового призначення.
ПДФО 5%, військовий збір 5%, ЄСВ 22% від мінімальної зарплати.	ПДФО та ЄСВ сплачуються на загальних засадах.
0% податку на виплату дивідендів не частіше ніж раз на два роки.	Відсутня можливість виводу капіталу та сплати дивідендів.

Серед основних потенційних ризиків Defence City, виробники згадують проблему фінансування. Інвестори можуть уникати участі, якщо прибуток не можна буде частково виводити у вигляді дивідендів, а банківська система досі не має механізмів оцінки оборонних компаній, через що кредитування галузі залишається обмеженим. Окремою проблемою є кадрова конкуренція — відсутність податкових пільг на зарплати, як у Дія City, ускладнює залучення кваліфікованих IT-та інженерних фахівців.

Виробники також наголошують, що режим має обмежене коло учасників. Молоді компанії та стартапи, на відміну від резидентів Дія.City, не можуть одразу стати учасниками та отримати переваги — спершу потрібно відпрацювати щонайменше рік. Підприємства з частково іноземними власниками не можуть приєднатися до Дія City чи Defense City, що створює бар'єри для залучення інвестицій.

Умови критичності та бронювання

Довідково: Для деяких підприємств є можливість забронювати до 100% військовозобов'язаних працівників. Це зокрема стосується: [26](#)

- Установ, які визначені Міноборони критично важливими для функціонування економіки в особливий період, у сфері ОПК.
- Підприємств, які є критично важливими для забезпечення потреб ЗСУ та інших військових формувань.



Підприємство ОПК може отримати статус критично важливого та право на 100% бронювання, якщо виконує хоча б один із трьох критеріїв ²⁷:

○ наявність чинного:

- держконтракту або залучення підприємства на підставі договорів до виконання такого контракту **або**
- договору щодо виробництва оборонних товарів на гроші з позабюджетних джерел, у тому числі з благодійних коштів, якщо поставка відбувається до військових частин ЗСУ **або**
- договору, укладеному з підприємством, включеним до реєстру виконавців держконтрактів у сфері ОПК, що веде Міноборони.

Обов'язкова умова: обсяг виробництва товарів оборонного призначення в межах цих пунктів повинен складати понад 50% загального обсягу виробництва.

○ отримання грантів від держави (Brave1).

○ підприємство є уповноваженим керувати державним майном оборонного призначення.

Для співвиконавців слід підготувати відомості про участь у контракті та обсяги робіт чи послуг, погодити їх у головного виконавця та замовника і надіслати до Міноборони лист з погодженими документами та фінансовою або статистичною звітністю за останній період.²⁸

Резиденти Дія City можуть забронювати до 50% штатних співробітників, які підлягають мобілізації. Це механізм часткового бронювання, який реально працює на практиці. Водночас виробники компонентів за таких обмежень залишаються вразливою ланкою: у разі втрати ключових фахівців існує ризик порушення виробничого циклу.

Щоб отримати статус критичності та право на 100% бронювання, виробнику потрібно підтвердити постачання продукції у сектор оборони. Для виробників компонентів це складно, адже вони переважно не мають прямих держконтрактів і працюють у форматі B2B.

Виконавцями державних контрактів є виробники фінальної продукції, а не компонентів. Вони, в свою чергу, не зобов'язані зазначати постачальників компонентів в контракті. Співвиконавців потрібно зазначати вже на етапі подання пропозиції, тоді як виробник кінцевої продукції не може мати гарантій, що всі компоненти будуть виготовлені та поставлені у потрібній кількості.

Крім того, у рамках одного контракту часто використовуються численні компоненти від різних постачальників для диверсифікації ризиків, і виробник не може їх усіх передбачити наперед і подати в пропозицію.

Бюрократичні складнощі також ускладнюють підтвердження постачань у військові частини, а відтак — і можливість отримання статусу критичності іншими шляхами. Навіть якщо частина продукції все ж постачається напряму військовим, її обсяг може бути менший ніж 50% від виробництва.

Попри ці бар'єри, деякі з опитаних виробників все ж змогли отримати статус критично важливих і забезпечити 100% бронювання — завдяки участі у держконтрактах як співвиконавці або отриманню грантів від Brave1.

27. Про затвердження Критеріїв, за якими здійснюється визначення Міністерством оборони України підприємств, установ і організацій у сфері оборонно-промислового комплексу, в авіабудівній галузі та у сфері космічної діяльності такими, що мають важливе значення для національної економіки, Наказ Міністерства оборони України № 722 (2025, 28 жовтня). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1582-25#Text>

Маркетплейси

Brave1 Market

Довідково: Платформа об'єднує виробників, військових користувачів і державні інституції в єдиному цифровому середовищі, де відбувається пошук, перевірка, комунікація та закупівля оборонних розробок.²⁹ Вона дозволяє військовим підрозділам, які мають власні бюджети або фонди бойових підрозділів, самостійно обирати, порівнювати і закуповувати необхідні технології, обладнання чи компоненти. Brave1 Market є частиною єдиної цифрової інфраструктури оборонних технологій, інтегрованої з системою Delta. Крім каталогу, у Delta запущено Brave1 Chat — канал комунікації, який дозволяє військовим напряму звертатися до аналітиків і фахівців Brave1, дізнаватися про наявні технології, компоненти чи замітники, а також залишати запити на нові рішення.

Запуск Brave1 Market позначив перехід українського оборонного сектору від розрізнених ініціатив до більш структурованої системи управління технологічними рішеннями. Маркетплейс виконує дві взаємопов'язані функції:

- Формує попит на ефективні продукти через прямий доступ військових до ринку;
- Підсилює внутрішню конкуренцію серед виробників, стимулюючи підвищення якості й зниження цін.

У каталозі представлені електронні плати, системи управління польотом, антени, акумулятори, контролери, пропелери, станції управління, оптичні модулі, корпусні елементи та інші вузли.

Виробники дронів загалом позитивно оцінюють запуск Brave1 Market як спробу впорядкувати ринок оборонних технологій і створити канал комунікації між розробниками та військовими користувачами. Водночас більшість з них зазначають, що практична ефективність платформи залишається обмеженою.

Це відображається на виробниках компонентів. Вони здебільшого не бачать користі від участі у Brave1. На відміну від розробників фінальних виробів, їхня продукція не є безпосередньо предметом військових замовлень, а тому залишається малопомітною для кінцевих користувачів.

За їхніми словами, нинішня архітектура маркетплейсу більше орієнтована на демонстрацію готових рішень, ніж на розвиток виробничої кооперації або пошук партнерів для складання комплексних систем.

По-перше, використання маркетплейсу залишається нерівномірним. Частина компаній зазначає, що хоча їхні продукти розміщені на платформі, замовлень від військових практично немає, а звернення з боку користувачів носять поодинокий характер. Це створює розрив між публічним каталогом і реальним попитом на фронті: виробники зазвичай не мають доступу до закритого контуру через систему Delta, а у військових рівень доступу може відрізнятись, тому повноцінна синхронізація потреб і можливостей ускладнена. У результаті для малих виробників Brave1 часто залишається радше «вітриною», а не реальним робочим каналом взаємодії з військом.

По-друге, державна підтримка, попри наявність Brave1, сприймається як фрагментована. Виробники високо оцінюють сам факт появи централізованої платформи, проте вважають, що відсутній єдиний координуючий центр, який би об'єднував розробників, інженерів, постачальників компонентів і кінцевих користувачів. Через це окремі ініціативи дублюють одна одну, а взаємодія між технічними командами, розробниками та військовими відбувається епізодично, без системного управління.

28. Як подати документи підприємствам ОПК для отримання статусу критично важливих для економіки – роз'яснення Міноборони | Новини МОУ. (2025, 6 листопада). <https://mod.gov.ua/news/yak-podati-dokumenti-pidpriyemstvam-opk-dlya-otrimannya-statusu-kritichno-vazhliivih-dlya-ekonomiki-roz-yasnennya-minoboroni>

20 29. Military. "Маркетплейс #Brave1. Ціни, ТТХ виробів, зворотний зв'язок." (2025, 28 квітня). <https://www.youtube.com/watch?v=HNZQ5F0-Plg>



Це призводить до паралельного існування кількох часткових каналів комунікації, без чіткого розподілу, хто відповідає за координацію технічних вимог, стандартизацію виробів і реальний відбір для фронту.

Водночас саме військові з майстерень — оператори, інженери та ремонтні групи — послідовно говорять про потребу купувати компоненти напряму, у тому ж зручному форматі, що й готові дрони.

Вони очікують, що запчастини будуть доступні за «с-бали» або іншими інструментами оперативних закупівель, що суттєво зменшило б навантаження на підрозділи та пришвидшило ремонти. Сьогодні ж ситуація виглядає протилежно: більшість компонентів купуються «неофіційними методами» — за волонтерські або власні кошти.

Бібліотека комплектуючих

Довідково: «Бібліотека комплектуючих» — це закрита цифрова база українських виробників компонентів для ОВТ (насамперед для БПЛА, РЕБ/РЕР та суміжних систем), призначена виключно для верифікованих учасників оборонного сектору. Функціонує як B2B-платформа для виробників вузлів та інтеграторів, де компанії можуть напряму знаходити одне одного та закривати технологічні потреби без залучення публічних чи посередницьких каналів. Позиціонується як «безпечна база продукції українських виробників» з доступом лише після перевірки.³⁰

Окрім фізичних позицій (антени, батареї, рами FPV, контролери польоту, пропелери, електронні модулі), платформа містить сервіси виробництва: CNC-обробка, ливарні/литтєві процеси, 3D-друк тощо — тобто не лише «каталог деталей», а вхід до виробничих потужностей для закриття «вузьких місць» у локалізації.³¹

Як зазначають самі виробники, на практиці Бібліотека комплектуючих поки що не виконує функцію активного інструменту кооперації. Рівень залучення компаній різниться — від тих, хто лише чув про ініціативу, до тих, хто зареєструвався, але не отримав жодного результату від участі.

Частина підприємств не дісталася до подання інформації через нестачу ресурсів. Інші компанії пройшли реєстрацію й були додані до бази, однак жодної подальшої комунікації не відбулося. Виробники зазначають, що «ніхто нічого не купує», що може свідчити або про низький попит і непопулярність самої платформи, або про те, що вона не забезпечує простору для реальної взаємодії між виробниками. У такій ситуації продукція, представлена в бібліотеці, не обертається навколо реальних запитів фронту, а залишає враження архіву без механізму практичного використання.

Окремо кілька великих виробників зазначили, що Бібліотека комплектуючих практично не додає їм нової цінності: вони й так мають власну базу

контактів постачальників і давно вибудували прямі зв'язки з потрібними виробниками. За їхніми словами, основні проблеми галузі платформа не вирішує, а взаємодія між ринками і так відбувається напряму — виробники компонентів зазвичай просто пишуть виробникам дронів електронні листи або виходять на зв'язок через існуючі канали.

За словами кількох опитаних виробників, ініціатива потребує тіснішої інтеграції з реальними виробничими процесами, адже наразі бібліотека «живе окремо» від оперативних потреб замовників. Компанії зазначають, що база оновлюється нерегулярно і не завжди відображає поточні зміни в номенклатурі компонентів або технологічних можливостях підприємств.

Загалом більшість респондентів погоджуються, що ідея бібліотеки має потенціал, але її користь безпосередньо залежить від того, чи стане вона постійно оновлюваним майданчиком для живої взаємодії, а не лише реєстром контактів.



Різниця між Brave1 Market і Бібліотекою Комплектуючих

Brave1 Market і Бібліотека комплектуючих насправді орієнтовані на різні рівні взаємодії в оборонній промисловості, але їхній функціонал частково перетинається. Brave1 Market працює як відкрита платформа, де військові бачать доступні рішення, виробники демонструють свої продукти, а фронт надає зворотний зв'язок щодо ефективності та потреб. Це створює прозору систему сигналів попиту — видно, що потрібно війську й які технології розробляють компанії.

Бібліотека комплектуючих, навпаки, працює в закритому режимі й була задумана як внутрішній B2B-інструмент кооперації між виробниками вузлів і інтеграторами. Вона не містить відкритих карток чи фронтального фідбеку, але забезпечує доступ до технічно чутливої інформації та дозволяє підприємствам знаходити одне одного для виробничої співпраці.

Зважаючи на кількість компонентів представлених в обох базах, можна зробити висновок, що виробники вбачали потребу в них, проте очікування не були виправдані. Наявність двох паралельних систем розмиває ефект і створює зайву фрагментацію даних, уваги та ресурсів. За логікою ринку, для екосистеми дронів значно ефективніше мати один сильний інструмент, який об'єднує функції публічної вітрини та закулісної кооперації, ніж підтримувати кілька платформ із частково дубльованими задачами. Саме на це вказують і виробники: їм потрібен не «набір майданчиків», а одне середовище, де можна і демонструвати продукти, і знаходити партнерів, і отримувати реальний попит від військових.

Стимулювання локалізації в закупівлях

Державні оборонні закупівлі є одним з ключових механізмів, які створюють вартість для українських виробників і визначають, наскільки швидко зростають внутрішні ланцюги виробництва дронів і компонентів. Щоб виробники могли масштабуватися, інвестувати в обладнання та підвищувати якість, закупівельна система має не просто купувати готові вироби, а стимулювати розвиток локальних компонентів і переводити додану вартість всередину країни.

Саме цю логіку закріплюють два базові інструменти — постанова «Зброя Перемоги», яка формує перелік стратегічно важливих зразків і задає вимоги до рівня локалізації, та законопроект №13392, що вводить преференції й пороги локального контенту в державних закупівлях. Разом вони створюють рамку, у якій закупівлі можуть працювати не тільки як механізм забезпечення фронту, а й як індустріальний стимул для виробників компонентів.

30. Міністерство з питань стратегічних галузей промисловості України. "Більше українських компонентів в українській зброї: Мінстратегпром запускає Бібліотеку компонентів для виробників зброї." (2025, 8 квітня). <https://mstu.gov.ua/news/bilshe-ukrainskykh-komponentiv-v-ukrainskii-zbroi-minstrategprom-zapuskaie-biblioteku-komplektuiuchykh-dlia-vyrobnivkiv-zbroi>

31. 3Dnatives. "Ukraine Integrates 3D Printing into Secure Military Supply Platform." (2025, 7 жовтня). <https://www.3dnatives.com/en/ukraine-integrates-3d-printing-into-secure-military-supply-platform-07102025/>



Постанова “Зброя Перемоги”

Довідково: Постанова “Зброя Перемоги” створює офіційний перелік українських зразків озброєння, військової та спеціальної техніки, які визнані стратегічними та готовими до серійного виробництва. Вона також визначає адміністративну рамку: перелік затверджується Кабміном за поданням Міністерства оборони, а зміни вносяться за погодженням із Генеральним штабом. Важливо, що документ передбачає підготовку механізмів довгострокових контрактів для позицій із переліку — тобто створює підставу для багаторічного планування виробництва. До переліку можуть потрапити лише ті зразки, які вже пройшли цикл прийняття на озброєння, кодифікації чи допуску до експлуатації, та мають підтверджену потребу щонайменше на декілька років наперед.

Одночасно з цим постанова встановлює високий поріг локалізації — не менше 50% виробничої собівартості, що розраховується за формулою, яка враховує імпорتنі складові (МВ та ІВ) у співвідношенні до виробничої собівартості (С).

Ступінь локалізації виробництва визначається самостійно виробником товару за такою формулою:

$$СЛ = (1 - (МВ + ІВ) / С) \times 100 \%,$$

Де, СЛ — ступінь локалізації виробництва, МВ — митна вартість імпорتنі сировини/компонентів, ІВ — імпорتنі складові, куплені через українських постачальників, С — виробнича собівартість.

Постанова «Зброя Перемоги» не просто передбачає створення каталогу і не є гарантією автоматичного контракту, а інструментом середнього рівня між ними: перелік задає для державних замовників обов'язкову точку відліку при плануванні закупівель та визначенні пріоритетів. Потрапляння до списку означає, що виріб уже пройшов цикл допуску, має підтверджену потребу, може масштабуватися та відповідає стратегічним цілям оборонного планування. Таким чином, «Зброя Перемоги» фактично формує номенклатуру продуктів, навколо яких МО і Генштаб будують прогнозовані закупівельні програми, включно з можливістю укладання довгострокових контрактів — але не автоматично, а за умови наявності бюджетних рішень і підтверджених обсягів.³²

Її ключова логіка полягає у поєднанні двох вимог: технологічної зрілості та локального виробництва. По суті, постанова створює напівжорстку рамку: потрапляння до переліку не гарантує виробнику контракт, але значно підвищує ймовірність участі у середньо- та довгострокових програмах і дає державі інструмент структурованої закупівельної політики.

У плануванні вона працює як референсний список («закуповуємо з цього переліку»), але не обмежує замовників закупівлею інших виробів у разі нагальної необхідності. Для виробників же перелік є сигналом інвестувати в серійність, стандартизацію і локалізацію, оскільки саме ці продукти мають більшу ймовірність стати частиною закупівель на кілька років наперед.

Попри стратегічну задумку і значний потенціал, постанова “Зброя Перемоги” стикається з низкою практичних викликів, які впливають на її реальну ефективність у системі закупівель. Задекларована в документі логіка пріоритетних закупівель для позицій із переліку поки що спрацьовує нерівномірно: профільні аналітики звертають увагу, що державні замовники не завжди використовують механізм так, як він задумувався, а низка рішень залишається непрозорою або затримується на рівні узгоджень. Це особливо видно у випадках, коли українські підприємства вже освоїли серійне виробництво певних зразків, але фактичні замовлення не надходять — показовий приклад із виробництвом артилерійських боєприпасів, яке досягло необхідної локалізації, але закупівлі так і не були синхронізовані з новими правилами.³³



До того ж, ключовим викликом залишається складнощі укладання довгострокових контрактів. Українські виробники були б зацікавлені у трирічних або довших угодах з державною гарантією, що дозволило б планувати виробництво та масштабувати потужності. Однак, через складність прогнозування державного бюджету такі контракти наразі практично недоступні.

Вимога локалізації на рівні не менше 50% виробничої собівартості створює не лише стимул, а й бар'єр: для секторів, які сильно залежать від імпортової електроніки, оптики, двигунів та сенсорів, цей поріг є надто високим. У результаті перспективні продукти можуть не потрапляти до переліку не через технологічні слабкості, а через структурну імпортозалежність окремих вузлів.

Критерій серійності також накладає обмеження: багато малих інженерних команд, що створюють найінноваційніші рішення для дронів, РЕБ або систем

управління, ще не мають повного циклу серійного виробництва. Формально вони не відповідають вимогам постанови, хоча з точки зору фронту можуть бути одними з найцінніших. Це створює потенційний розрив між тим, що необхідно війську тут і зараз, та тим, що може бути офіційно включено до переліку.

Нарешті, сама процедура внесення до переліку зразків, які отримують статус “Зброї Перемоги”, залежить від рішень МО, Генерального штабу та Кабінету Міністрів. Оскільки саме включення до переліку відкриває доступ до довгострокових контрактів та пріоритетності у закупівлях, надмірна непрозорість або затягування процедур створюють потенційні корупційні ризики. Висока вартість таких рішень — фінансова й політична — робить важливою чіткість критеріїв, наявність прозорих обґрунтувань і регулярне оновлення переліку з публічною звітністю.

Норми локалізації оборонних закупівель

Довідково: Згідно з постановою КМУ №363 “Питання оборонних закупівель”, у затверджених Критеріях та методиці оцінювання найбільш економічно вигідної пропозиції визначено, що локалізація є одним з нецінових критеріїв оцінки у конкурентних оборонних процедурах. Постанова встановлює, що замовник може враховувати низку показників, у тому числі рівень локалізації виробництва.³⁴

На практиці більшість оборонних закупівель в Україні не проводяться у конкурентний спосіб. Через високий попит та необхідність оперативного реагування на потреби фронту, державні замовники найчастіше укладають договори прямо з виробниками або постачальниками, використовуючи неконкурентні процедури. У таких умовах нецінові критерії оцінки, визначені постановою №363 — зокрема критерій локалізації — фактично не застосовуються, оскільки вони вмикаються лише

у конкурентних закупівлях, де відбувається порівняння між пропозиціями різних учасників.

Коли Україна повернеться до ширшого використання конкурентних оборонних закупівель, критерій локалізації стане дієвим механізмом стимулювання українського виробництва. Проте на поточному етапі він не здатен виконувати цю роль, тому виникає потреба в інших інструментах, які працюють і в неконкурентних оборонних закупівлях.

32. Про порядок формування переліку зразків (комплексів, систем) озброєння, військової та спеціальної техніки (“Зброя Перемоги”), що випускаються та постачаються вітчизняними виробниками, Постанова Кабінету Міністрів України № 1504. (чинна з 01.01.2025). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1504-2024-%D0%BF>

33. Defense Express. «Міноборони не замовляє українські артилерійські снаряди, “Зброя Перемоги” — не працює, але знову ніхто не винен». 17 червня 2025 р. https://defence-ua.com/people_and_company/minoboroni_ne_zamovljaje_ukrajinski_artilerijski_snarjadi_zbroja_peremogi_ne_pratsjuje_ale_znovu_nihtu_ne_vinen-19203.html

34. Питання оборонних закупівель, Постанова Кабінету Міністрів України № 363 (Редакція від 11.09.2025). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/363-2021-%D0%BF#n19>



Довідково: 4 листопада 2025 Верховна Рада ухвалила за основу законопроект №13392, який вносить зміни до Закону України “Про публічні закупівлі” та Закону України “Про оборонні закупівлі” у частині локалізації:

1. Змінюється формула визначення локалізації

Локалізація тепер розраховується на основі виробничої собівартості товару (ВС), а не загальної собівартості, за формулою:

$$\text{СЛ} = (1 - (\text{МВ} + \text{ІВ}) / \text{ВС}) \times 100\%$$

де МВ — митна вартість імпортованих складових, ІВ — вартість імпортованих складових, придбаних у резидента, ВС — виробнича собівартість товару.

2. Вводиться гарантований мінімальний рівень локалізації для публічних та оборонних закупівель понад 1 млн грн в 25% у 2025 році, з подальшим поетапним підвищенням у наступні роки.

3. Якщо в одній конкурентній процедурі змагаються локалізований і нелокалізований товар, то для оцінки пропозиції локалізованого товару його ціна автоматично зменшується на 25%, що дає йому суттєву перевагу.

4. Уточнюється неціновий критерій для оборонних закупівель. Закон встановлює шкалу питомої ваги залежно від рівня локалізації: від 3% (за локалізацію 10–19%) до 25% (за локалізацію 60%+).³⁵

Підпункт 2, пункту 6-1 Закону України “Про публічні закупівлі” визначає перелік товарів, на які поширюється вимога локалізації. У переліку міститься, зокрема: “вертольоти, літаки, космічні та інші літальні апарати з двигуном”, що безпосередньо включає безпілотні літальні апарати.

Отже, уся продукція БПЛА-сегменту підпадає під дію змін, передбачених законопроектом №13392.³⁶

Зміна формули розрахунку локалізації (з використанням виробничої собівартості замість загальної) означає, що виробники не зможуть штучно збільшувати показник локалізації за рахунок маркетингових чи адміністративних витрат. У такій моделі виробнича локалізація відобразить реальну частку української праці, матеріалів і технологічних операцій.

Механізм зменшення оцінкової ціни локалізованих товарів ($0.75 \times \text{ціна}$) та неціновий критерій “питома вага локалізації” застосовуються лише у конкурентних оборонних закупівлях. Як згадувалось раніше, більшість оборонних закупівель сьогодні є неконкурентними, ці інструменти фактично не можуть бути застосовані та не забезпечують стимулювання локалізації в нинішніх умовах.

Натомість вимога про гарантований мінімальний рівень локалізації (25% у 2025 році та 30% у 2026) застосовується незалежно від конкурентності процедури, включаючи закупівлі у єдиного виконавця. Саме цей інструмент є найбільш дієвим для стимулювання локалізації виробництва в умовах поточної моделі оборонних закупівель.

Цей підхід загалом знаходить підтримку серед виробників: вони очікують, що вимоги локалізації у контрактах справді можуть стимулювати розвиток українського виробництва. Частина опитаних виробників фінальних виробів наголошувала, що наявність формальної преференції у закупівлях стала б для них сигналом інвестувати в нові лінії, збільшувати частку українських компонентів і розширювати виробництво.

35. Проект Закону про внесення змін до Закону України “Про публічні закупівлі” та деяких законодавчих актів України щодо місцевої складової (локалізації) в публічних та оборонних закупівлях, Верховна Рада України <https://itd.rada.gov.ua/billinfo/Bills/Card/56609>

36. Про публічні закупівлі, Закон України, № 922-VIII (Редакція від 31.10.2025) <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19#Text>



Бізнес розглядає це не як бар'єр, а як можливість: якщо закупівельні правила справді заохочують локалізацію, компанії готові вкладатися в технології, збірку та R&D.

Нові пороги локалізації, а також цінова преференція для локалізованих товарів в оборонних закупівлях створюють прогнозований попит на українську продукцію й стимулюють інвестиції у виробничі лінії, особливо в оборонці.

Разом із тим, «нова хвиля вимог локалізації» може суттєво ускладнити життя замовникам і постачальникам: міністерські перевірки, ризик нікчемності договорів і нові пороги створюють високе регуляторне навантаження й правову невизначеність у перехідний період. Для малих та середніх бізнесів та виробників високотехнологічних/дуал-юз компонентів (як-от електроніка для БПЛА) детальний облік, складні розрахунки й страх помилитися у відсотках локалізації можуть стати фактичним бар'єром для участі в закупівлях. Існує ризик, що замовники обиратимуть «найпростішу» дорогу — або уникати складних закупівель, або діяти надобережно, зтягнувши рішення; це може шкодити швидкості оборонних закупівель. Щоб ці ризики пом'якшити, громадські експерти пропонують максимально чіткі підзаконні акти, спрощені підходи для МСП (малих та середніх підприємств), прозорість роботи комісії та гнучкі, але формалізовані винятки для критично важливих позицій, де локального виробництва поки що немає.³⁷

Разом із тим, практичний досвід виробників показує: будь-яка локалізаційна політика приносить користь лише тоді, коли вона впроваджується поступово та з урахуванням реальних можливостей ринку дронів і компонентів. Якщо ж вона стає самоціллю — без вибудованих ланцюгів постачання, без усунення вузьких місць, без інвестицій у потужності — виникають системні ризики.

- **Подорожчання закупівель.** Локальні компоненти часто дорожчі, а вимога локалізації автоматично підвищує ціну контрактів.
- **Падіння якості.** Українські аналоги не завжди відповідають характеристикам імпортерів, що може погіршити ефективність техніки на фронті.
- **Затримки з постачанням.** Українські постачальники компонентів нерідко затримують партії через обмежені потужності й довгі цикли. Затримка автоматично переноситься на виробника дронів і фронт отримує виріб пізніше.
- **«Паперова локалізація».** Компанії оформлятимуть мінімальну операцію «складено в Україні» лише для формального виконання вимог, не створюючи реальної доданої вартості.
- **Неготовність індустрії.** Багато сегментів не мають ні технологій, ні обладнання для швидкої локалізації без втрати якості чи темпів виробництва.

У підсумку, виробники підтримують курс на нарощення української складової, але наполягають на тому, що локалізація повинна залишатися стимулом до розвитку, а не механічною вимогою, яка може заблокувати постачання критичних компонентів. Поступове підвищення рівнів локалізації та створення переліку “Зброї Перемоги” та законопроекту №13392 формують стратегічну рамку, у якій держава задає напрям розвитку внутрішніх технологій і дає сигнал для інвестицій у виробничі ланцюги. Система закупівель має враховувати обмеження й забезпечувати безперервність поставок для фронту, уникаючи затримок, спричинених формальною невідповідністю вимогам. Локалізація має працювати як механізм розвитку, а не як фільтр, що обмежує доступ до критичної продукції. Виробники єдині у своєму баченні: локалізація потрібна, але її темп і глибина мають бути такими, щоб не зашкодити серійному виробництву дронів і не створити пауз у поставках на лінію зіткнення.

37. dozorro.org. «Нова хвиля вимог локалізації в закупівлях: що готує законопроект № 13392.» (2025, 22 жовтня). <https://dozorro.org/blog/nova-hvilya-vimog-lokalizaciyi-v-zakupivlyah-sho-gotuye-zakonoprojekt-13392>



Податкові та митні регуляції

Однією з найчастіших відповідей респондентів на питання про ключові бар'єри для розвитку та конкурентоспроможності українських компонентів стало нерівне податкове середовище, яке фактично стимулює імпорт, але не підтримує придбання українських компонентів. Така асиметрія виникла не навмисно: коли формувалося чинне податкове законодавство та запроваджувалися пільги, внутрішній ринок компонентів до безпілотних систем практично не існував, а тому специфіка їх виробництва та ланцюгів постачання не була врахована. Сьогодні ж сектор стрімко розвивається, і чинна податкова архітектура перестає відповідати реальній структурі ринку, створюючи дисбаланси, що потребують невідкладного перегляду.

У зв'язку з російською агресією ще у 2014 році Верховна Рада України ухвалила низку законопроектів, якими були внесені зміни до Податкового кодексу України (ПКУ) з метою надання податкових пільг для продукції оборонного призначення. До такої продукції належали, зокрема, безпілотні літальні апарати (БПЛА) та їхні частини.

2 вересня 2015 року Верховна Рада прийняла законопроект №4556а-1, результатом чого став Закон України №1658-VII. Ним було розширено пункт 32 підрозділу 2 розділу XX “Перехідні положення” ПКУ (далі — п. 32) — операції з ввезення на митну територію України та постачання БПЛА і їхніх частин звільнялися від оподаткування податком на додану вартість (ПДВ).³⁸

Щодо практичного застосування тодішньої редакції пункту 32, варто зазначити два ключові моменти:

- У Законі містилося уточнення, що продукція має бути визначена як оборонного призначення відповідно до Закону України “Про державне оборонне замовлення” (втратив чинність). Таким чином, пільга поширювалася переважно на продукцію, що виготовлялася в межах державних контрактів.

Класифікація того, що саме вважалось БПЛА та їхніми частинами, визначалася за кодами УКТЗЕД — основного митного класифікатора України. Використовувалися коди 8802 та 8803 — “Літальні апарати” та “Частини літальних апаратів”. Проблема полягала в тому, що код 8803 (а згідно з новою редакцією Митного тарифу України — 8807 для частин безпілотних літальних апаратів) не охоплював усіх компонентів безпілотників. Наприклад, електродвигуни, мікроелектроніка, акумулятори та інші важливі елементи належали до інших кодів. У 2014 році це не створювало особливих труднощів, адже майже всі безпілотники, що використовувалися на фронті, були повністю імпортованими.

Після початку повномасштабного вторгнення 1 квітня 2022 року був ухвалений Закон України №2173-IX (чинний з 16.04.2022), яким було розширено пункт 32. Відтоді він поширювався на операції з БПЛА та їхніми частинами, “кінцевим отримувачем яких відповідно до сертифіката кінцевого споживача або умов договору визначено правоохоронні органи, Міністерство оборони, Збройні Сили України, інші військові формування, добровольчі формування територіальних громад, інші суб'єкти, що здійснюють боротьбу з тероризмом або беруть участь у заходах із забезпечення національної безпеки і оборони”.³⁹ Це надало пункту більш гнучке трактування та дозволило використовувати пільгу не лише для державних контрактів.

Далі, 10 квітня 2023 року, був прийнятий Закон України №3019-IX (чинний з 03.05.2023), який, крім включення додаткових кодів (зокрема для морських безпілотних систем), розширив пільгу і на “підприємства, які є виконавцями (співвиконавцями) державних контрактів (договорів) з оборонних закупівель”.⁴⁰ Тепер, якщо виробник компонентів (які підпадали під коди УКТЗЕД 8807 або інші згадані у п. 32) продавав свою продукцію виробнику безпілотних систем — виконавцю державного контракту, то такі операції звільнялися від ПДВ.

38. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо звільнення від оподаткування продукції оборонного призначення, Закон України, № 1658-VII, (Редакція від 04.03.2015). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1658-18/ed20140902#Text>

39. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо адміністрування окремих податків у період воєнного, надзвичайного стану, Закон України, № 2173-IX, (2022, 16 квітня). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2173-20/ed20220416#Text>



Однак Закон №3019-ІХ також додав важливий абзац:

“У разі здійснення операцій, звільнених від оподаткування податком на додану вартість відповідно до підпунктів 4 і 5 цього пункту (в частині постачання товарів за державними контрактами (договорами) з оборонних закупівель), положення пункту 198.5 статті 198 та статті 199 цього Кодексу не застосовуються щодо таких операцій.”

Це означало, що при постачанні компонентів виробнику кінцевих систем, який є виконавцем державного контракту, цей виробник не сплачує ПДВ відповідно до п. 32. Водночас виробник компонентів змушений анулювати ту частину свого податкового кредиту, що була сформована за рахунок сплаченого при імпорті ПДВ, оскільки операція постачання не належить до державних закупівель. У результаті сплачене імпортне ПДВ фактично перетворюється для нього на чисті витрати, а податкове навантаження перекладається на виробника компонентів, що суттєво знижує економічну привабливість його продукції.

Хоча пункт 32 також передбачає звільнення від ПДВ для операцій із ввезення товарів, на практиці він нині майже не застосовується для імпорту. Для регулювання питань імпорту компонентів безпілотних систем використовуються інші норми — пункт 95 підрозділу 2 розділу ХХ «Перехідні положення» ПКУ (далі — п. 95) та пункт 9-27 розділу ХХІ “Прикінцеві та перехідні положення” Митного кодексу України (далі — п. 9-27).

Пункт 95 визначає звільнення від ПДВ при імпорті на територію України, тоді як п. 9-27 — звільнення від сплати ввізного мита. Обидва положення мають спільну структуру та узгоджену історію змін, а пункт 9-27 містить чіткий перелік кодів УКТЗЕД, до яких застосовуються відповідні пільги і на який безпосередньо посилається п. 95.

У травні 2023 року Закони України №3123-ІХ та №3124-ІХ доповнили відповідні розділи ПКУ та МКУ цими пунктами, якими передбачалося звільнення від ПДВ та мита при імпорті компонентів для БПЛА.^{41,42} У грудні 2024 року цей перелік було розширено, додавши також морські та наземні безпілотні системи.

Компоненти визначаються за кодами УКТЗЕД, і на відміну від п. 32 ПКУ, у пунктах 95 та 9-27 використовується ширший перелік кодів, щоб охопити більшість складових безпілотних систем.

Основним критерієм для імпортера, щоб підпасти під дію цих пільг, є те, що він має бути виробником безпілотних систем і імпортувати компоненти саме для їхнього виробництва.

Щоб краще зрозуміти взаємозв'язок та порядок застосування пунктів 32, 95 та 9-27, нижче наведено схематичну діаграму, яка показує, як, імовірно, замислювалося їх застосування на практиці для виробників БПЛА.

Український виробник БПЛА імпортує компоненти та продає готові системи за державним контрактом	
Вартість імпортованих компонентів	300 у.о.
Мито при імпорті	Згідно з п. 9-27, якщо імпортер — виробник БПЛА (УКТЗЕД 8806), а кінцевий споживач — Сили Оборони України, сплата мита не здійснюється 0 у.о.
ПДВ при імпорті	Згідно з п. 95, якщо імпортер — виробник БПЛА, а кінцевий споживач — Сили Оборони України, сплата ПДВ не здійснюється 0 у.о.
Виробничі витрати (праця, обладнання, тощо)	40 у.о.

40. Про внесення змін до підрозділу 2 розділу ХХ "Перехідні положення" Податкового кодексу України щодо звільнення від оподаткування податком на додану вартість операцій з постачання/ввезення товарів для потреб безпеки і оборони у період воєнного стану, Закон України, № 3019-ІХ, (2023, 3 травня). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3019-20#Text>



Собівартість БПЛА (вартість компонентів + мито + виробничі витрати)	340 у.о.
Маржинальність	25%
Ціна продажу БПЛА (без ПДВ)	0 у.о.
Виробничі витрати (праця, обладнання, тощо)	425 у.о.
Вартість державного контракту	Постачання БПЛА (УКТЗЕД 8806) за оборонним замовленням звільнено від ПДВ згідно з п. 32. 425 у.о.

Зміна формули розрахунку локалізації (з використанням виробничої собівартості замість загальної) означає, що виробники не зможуть штучно збільшувати показник локалізації за рахунок маркетингових чи адміністративних витрат. На перший погляд, така система виглядає зручною та ефективною: вона справді спрощує роботу українських виробників БПЛА й одночасно знижує кінцеву ціну дронів, адже виробник не сплачує мито при імпорті компонентів, а Сили Оборони звільнені від сплати ПДВ під час закупівлі готових виробів. Саме такою й була початкова ідея при розробці відповідних законопроектів.их чи адміністративних витрат.

У такій моделі виробнича локалізація відобразить реальну частку української праці, матеріалів і технологічних операцій.

Втім, ситуація стає складнішою, коли розглянути її з точки зору виробників компонентів. Нижче наведено порівняння двох сценаріїв для виробника БПЛА:

- закупівля компонентів у вітчизняного виробника,
- імпорт аналогічних компонентів напряму з-за кордону.

Український виробник БПЛА імпортує пропелери з Китаю	Український виробник БПЛА купує пропелери в українського виробника
Підприємство в Китаї закуповує сировину на 100 у.о.	Український виробник компонентів імпортує сировину на 100 у.о.
	Операція не підпадає під п. 9-27 та п. 95, адже виробник компонентів не є виробником БПЛА, тому сплачуються мито та ПДВ згідно стандартної процедури Мито: 10% = 10 у.о. ПДВ: 20% від митної ціни = 22 у.о.
Витрати на виробництво (праця, обладнання, енергія тощо): 30 у.о.	Витрати на виробництво (праця, обладнання, енергія тощо): 30 у.о.

41. Про внесення зміни до підрозділу 2 розділу XX "Перехідні положення" Податкового кодексу України щодо звільнення від оподаткування податком на додану вартість операцій з ввезення товарів для потреб виробництва та/або ремонту безпілотних систем, Закон України, № 3123-IX, (2023, 22 червня). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3123-20#Text>

42. Про внесення змін до Митного кодексу України щодо звільнення від оподаткування ввізним митом окремих товарів оборонного призначення, товарів для потреб виробництва та/або ремонту безпілотних систем, Закон України, № 3124-IX, (2023, 22 червня). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3124-20#Text>



Собівартість пропелерів (Ціна сировини + мито + виробничі витрати): 130 у.о.	Собівартість пропелерів (Ціна сировини + мито + виробничі витрати): 140 у.о.
Маржинальність: 25%	Кінцева ціна пропелерів: 202.5 у.о.
Виробник БПЛА (УКТЗЕД 8806) і кінцевим споживачем є СОУ, тому при імпорті застосовується п. 9-27 та п. 95, і відповідно мито й ПДВ не сплачуються Вартість пропелерів для виробника БПЛА: 162.5 у.о.	Постачання підпадає під п. 32, тому виробник БПЛА не сплачує ПДВ, але так як продаж не йде по державному контракту, виробник компонентів анулює 22 у.о. податкового кредиту, які він сплатив при імпорті Вартість пропелерів для виробника БПЛА: 202.5 у.о.
Загальне податкове навантаження: 0 у.о.	Загальне податкове навантаження: 22 у.о.
Рентабельність підприємства з Китаю: [[162.5 у.о. - 130 у.о.] / 130 у.о.] * 100% = 25%	[(202.5 у.о. - (140 у.о. + 22 у.о.))/(140 у.о. + 22 у.о.)] * 100% = 25%

Як бачимо, щоб зберегти таку ж маржинальність, як у китайського виробника, український виробник компонентів змушений встановлювати значно вищу ціну — різниця в 40% від вартості сировини за умови маржинальності в 25%. У результаті виробникам БПЛА економічно вигідніше імпортувати компоненти напряму, навіть попри формальні податкові пільги.

Крім того, для українського виробника виникає касовий розрив на етапі імпорту компонентів, оскільки він повинен сплатити мито та ПДВ ще до моменту продажу готового виробу.

Водночас, як згадувалося раніше, багато компонентів, на відміну від пропелерів, не входять до коду УКТЗЕД 8807 (Частини безпілотних літальних апаратів) або деяких інших кодів згаданих від підпункті 5 п.32. Відповідно, вони не охоплені податковою пільгою, передбаченою цим пунктом.

Для таких компонентів ситуація дещо інша, що продемонстровано в наступній таблиці на прикладі виробництва електромоторів.

Український виробник БПЛА імпортує електромотори з Китаю	Український виробник БПЛА купує електромотори в українського виробника
Підприємство в Китаї закуповує сировину та мікрокомпоненти на 100 у.о.	Український виробник компонентів імпортує сировину та мікрокомпоненти на 100 у.о.
	Операція не підпадає під п. 9-27 та п. 95, адже виробник компонентів не є виробником БПЛА, тому сплачуються мито та ПДВ згідно стандартної процедури Мито: 10% = 10 у.о. ПДВ: 20% від митної ціни = 22 у.о.
Витрати на виробництво (праця, обладнання, енергія тощо): 30 у.о.	Витрати на виробництво (праця, обладнання, енергія тощо): 30 у.о.
Собівартість електромоторів (Ціна сировини + мито + виробничі витрати): 130 у.о.	Собівартість електромоторів (Ціна сировини + мито + виробничі витрати): 140 у.о.
Маржинальність: 25%	Маржинальність: 25%



Кінцева ціна електромоторів: 162.5 у.о.	Кінцева ціна електромоторів: 175 у.о.
Маржинальність: 25%	Кінцева ціна електромоторів: 202.5 у.о.
Виробник БПЛА (УКТЗЕД 8806) і кінцевим споживачем є СОУ, тому при імпорті застосовується п. 9-27 та п. 95, і відповідно мито й ПДВ не сплачуються Вартість електромоторів для виробника БПЛА: 162.5 у.о.	Постачання не підпадає під п. 32, так як електромотори не є серед списку компонентів. Відповідно, продаж здійснюється зі сплатою ПДВ. Вартість електромоторів для виробника БПЛА: 210 у.о. ⁴⁴

Різниця між фактичною ціною таких компонентів українського виробництва та імпортованих уже не така значна — 12.5% від вартості мікрокомпонентів і сировини.

Водночас митні платежі все одно збільшують собівартість українських компонентів, що зберігає різницю у фінальній ціні, хоча й меншу, ніж у випадку компонентів, що підпадають під дію п. 32. У результаті виробники кінцевих систем все ще мають економічний стимул обирати імпортовані компоненти.

У обох випадках сплата мита та ПДВ при імпорті сировини й компонентів створює додатковий касовий розрив. Саме цей фактор суттєво гальмує розвиток і масштабування українського виробництва компонентів.

Майже всі опитані нами виробники компонентів називали існуючу податкову систему головною перешкодою та ключовою причиною, через яку їхні продукти стають менш конкурентоспроможними. Про необхідність зміни цих норм та їхній вплив на конкурентоспроможність українських компонентів також зазначив один із найбільших виробників БПЛА.

Можливі рішення

Оскільки саме включення компонентів до переліку кодів п. 32 створює ключову різницю у податковому навантаженні, виробники таких компонентів вимушені суттєво підвищувати свою кінцеву ціну. Одним із можливих рішень є **точкова зміна останнього абзацу п. 32 — а саме вилучення умови, що норми «положення пункту 198.5 статті 198 та статті 199 цього Кодексу не застосовуються» діють лише у випадку державних закупівель**. Запропонована зміна передбачає поширення цього звільнення на всі операції, зазначені в підпунктах 4 і 5, незалежно від того, продається продукція

безпосередньо державі чи виробникам — виконавцям державних контрактів.

Це дозволить виробникам компонентів не анулювати податковий кредит у типових комерційних операціях і суттєво знизить кінцеву ціну компонентів, що потрапляють до переліку п. 32. Саме така зміна пропонується законопроектом №14097 прийнятим за основу 21 жовтня 2025 року.⁴⁵ Водночас, така зміна не вирішує всі структурні проблеми ринку й матиме додаткові наслідки, які наведено в таблиці нижче.

43. Маржинальність встановлена таким чином, щоб у підсумку чиста рентабельність, яка враховує витрати на сплату ПДВ та мита, була однаковою для китайського підприємства та українського виробника.

44. Сплачене ПДВ переходить у податковий кредит виробника БПЛА і може бути відшкодоване, якщо не перекривається податковими зобов'язаннями. Тому фактичне порівняння варто робити за кінцевими цінами без урахування ПДВ — 162.5 у.о. проти 175 у.о.

45. Проект Закону про внесення змін до Податкового кодексу України щодо особливостей оподаткування банків податком на прибуток підприємств у 2026 році, Верховна Рада України <https://itd.rada.gov.ua/billinfo/Bills/Card/57479>



Зміна до останнього абзацу п. 32 підрозділу 2 розділу XX ПКУ		
Що вирішує така пропозиція	Суттєве зниження податкового навантаження на виробників компонентів зі списку п.32 (20% від митної вартості імпортованої сировини та мікрокомпонентів), що безпосередньо зменшує їх собівартість і кінцеву ціну продукції.	
Додаткові переваги, створені такою пропозицією	Розширення поширюється і на продажі виробників кінцевих систем не за державними контрактами — наприклад, благодійним організаціям або підрозділам. Це зменшує податкове навантаження та кінцеву ціну безпілотних систем для недержавних отримувачів.	
Проблеми, які не вирішує така пропозиція	Компоненти зі списку п.32 та ті, що не входять до нього, залишатимуться дорожчими за імпортні аналоги через різницю у митних пільгах.	Касовий розрив для виробників компонентів на етапі імпорту сировини та мікрокомпонентів залишається.
Додаткові складнощі, створені такою пропозицією	Скорочення податкових надходжень в державний бюджет через розширення пільг.	Виробники компонентів зі списку п.32, а також виробники безпілотних систем, тепер матимуть від'ємний податковий баланс за частиною ПДВ. Якщо вони не зможуть перекрити його іншими податковими зобов'язаннями, доведеться звертатися за відшкодуванням від держави, що часто є довгою та бюрократично складною процедурою.

Отже, загалом зміни до п. 32 значно покращують умови для виробників компонентів зі списку п. 32. Проте вартість компонентів обох груп усе ще залишається вищою порівняно з імпортними аналогами через сплату мита. Що дуже важливо — це проблема негативного податкового балансу та необхідність відшкодування сплаченого ПДВ, яка виникає у виробників унаслідок цих змін. Для ситуацій, коли виробники компонентів сплачують ПДВ при імпорті, а потім мають його відшкодувати у разі неперекриття податковими зобов'язаннями, суттєво втрутитися неможливо. Проте для компонентів, що не входять до списку п. 32, виникає економічно нераціональна ситуація: при продажі таких компонентів виробникам безпілотних систем останні змушені сплатити ПДВ, а потім відшкодувати його, оскільки їхні продажі повністю підпадають під пільгу з ПДВ. **Тому при імplementації змін до п. 32 доцільно також доповнити список компонентів у підпункті 5 п. 32 підрозділу 2 розділу XX ПКУ, щоб уникнути таких економічно нераціональних сценаріїв.**

Щодо вирішення нерівності на етапі імпорту через сплату ПДВ та ввізного мита, існують два протилежні підходи. Перший полягає у **внесенні змін до п. 95 підрозділу 2 розділу XX ПКУ та п. 9-27 розділу XXI МКУ**. Зокрема, пропонується розширити дію пільг не лише на виробників безпілотних систем, а й на виробників компонентів до них, а також розширити перелік сировини та мікрокомпонентів, що підпадають під ці пункти.

Цікавим прецедентом у цьому напрямку є оптоволоконні котушки. У червні 2025 року Законами України №4473-IX та №4474-IX до згаданих пунктів ПКУ та МКУ було додано норму, яка поширює пільги не лише на виробників безпілотних систем, а й на виробників котушок із волоконно-оптичним кабелем. Фактично, такі котушки є альтернативою системам радіокерування та відеопередачі, тобто можуть замінювати собою компоненти на кшталт відеопередавача, відеоприймача, а також передавача і приймача керування.



Однак залишається незрозумілим, чому пільги були розширені лише на оптичні котушки, а не на інші функціонально подібні компоненти, які наразі є значно більш поширеними. Попри це, сам механізм такого розширення може бути застосований і до

інших компонентів, що дозволило б зняти податкові диспропорції та вирівняти умови для деяких українських виробників компонентів. Така пропозиція несе за собою такі переваги та складнощі:

Розширення пільг п. 95 підрозділу 2 розділу XX ПКУ та п. 9-27 розділу XXI МКУ			
Що вирішує така пропозиція	Усунення касового розриву для виробників компонентів на етапі імпорту сировини та мікрокомпонентів.	Зрівняння податкового навантаження, а відповідно — собівартості та ціни українських компонентів з імпортними аналогами.	
Додаткові переваги, створені такою пропозицією	<p>Виробники безпілотних систем частіше обиратимуть українські компоненти, які стають конкурентними за ціною, що, у свою чергу, призведе до:</p> <ul style="list-style-type: none"> збереження та мультиплікація коштів всередині країни замість їхнього відтоку за кордон через імпорт; масштабування вітчизняних виробників компонентів → збільшення робочих місць і податкових надходжень у майбутньому; підвищення стійкості сектору до зовнішніх шоків. 	Зменшення вартості безпілотних систем, у виробництві яких уже використовуються українські компоненти, а відповідно — скорочення витрат на державні оборонні закупівлі.	
Проблеми, які не вирішує така пропозиція	Виробники компонентів, що входять до переліку п. 32 ПКУ, як і раніше будуть зобов'язані анулювати частину податкового кредиту, сформованого за рахунок ПДВ, сплаченого під час купівлі сировини та мікрокомпоненти. Однак тепер обсяг такого анулювання буде значно меншим, адже він виникатиме лише щодо українських матеріалів та мікрокомпонентів.		
Додаткові складнощі, створені такою пропозицією	Скорочення митних і податкових надходжень через розширення пільг.	Можливе зростання кількості схем з мінімізації податків через "маскування" імпорту під виробництво компонентів.	Потреба в додаткових механізмах контролю.

Запропоноване розширення імпортних пільг зменшить щомісячні надходження мита. На етапі імпорту держава також недоотримає надходжень ПДВ, проте значна частина цього ПДВ повернеться після завершення виробничого циклу та реалізації українських компонентів на внутрішньому ринку (для тих компонентів, на які не поширюється дія п. 32). Цей ефект характерний лише для сценарію, коли пропозиція щодо імпортних пільг впроваджується окремо.

Якщо ж вона буде реалізована після внесення змін до п. 32, то додаткового впливу на податкові надходження не виникне. У будь-якому разі, навіть за наявності негативного прямого фіскального ефекту, зменшення митного та податкового навантаження для виробників компонентів знизить їх собівартість, а отже — і кінцеву ціну безпілотних систем, у складі яких вони використовуються.



Це дозволить державі зекономити на оборонних закупівлях суму, що перевищить початкові втрати бюджетних надходжень. Причина проста: кожна гривня мита, сплачена на етапі імпорту, множитья в ціні кінцевого виробу через маржу виробників компонентів, а потім і виробників безпілотних систем. Тому зменшення фіскального навантаження на ланцюг постачання дає державі більший сумарний вигравш на етапі закупівель.

При ухваленні такого рішення важливо уникнути помилки, допущеної раніше при встановленні пільг для виробників безпілотних систем, коли не було враховано перспективи розвитку вітчизняного виробництва компонентів. У цьому випадку слід брати до уваги українське виробництво субкомпонентів, тому доцільним може бути обмеження пільг лише сировиною та ключовими субкомпонентами, які в середньостроковій перспективі малоймовірно будуть локалізовані. Для українських виробників субкомпонентів проблема нерівних умов буде менш критичною,

оскільки їх ринок ширший і не обмежується лише сегментом безпілотних систем, проте це все одно слід враховувати при формуванні політики.

Протилежне рішення, яке також обговорюється в галузі, полягає не в розширенні пільг для виробників компонентів, а навпаки — у скасуванні вже існуючої пільги на імпортовані компоненти для виробників безпілотних систем. Такий підхід є привабливим насамперед для держави, оскільки він значно збільшить податкові надходження. Проте очевидна суперечність полягає в тому, що це створює додатковий фінансовий тягар для виробників безпілотних систем, які позбавляються пільг, а також призведе до зростання вартості кінцевих виробів у державних контрактах, що збільшить державні витрати. Проте варто зауважити, що подібна практика є типовою для країн НАТО, де пільги на імпорт компонентів не надаються, тож її однозначно буде доцільно розглядати після завершення активної фази війни.

Скасування пільг п. 95 підрозділу 2 розділу XX ПКУ та п. 9-27 розділу XXI МКУ		
Що вирішує така пропозиція	Зрівняння податкового навантаження, а відповідно — собівартості та ціни деяких українських компонентів з імпортними аналогами.	
Додаткові переваги, створені такою пропозицією	<p>Виробники безпілотних систем частіше обиратимуть українські компоненти, які стають конкурентними за ціною, що, у свою чергу, призведе до:</p> <ul style="list-style-type: none"> збереження та мультиплікація коштів всередині країни замість їхнього відтоку за кордон через імпорт; масштабування вітчизняних виробників компонентів → збільшення робочих місць і податкових надходжень у майбутньому; підвищення стійкості сектору до зовнішніх шоків. 	Збільшення митних і податкових надходжень через скасування пільги.
Проблеми, які не вирішує така пропозиція	Виробники компонентів, які підпадають під перелік п. 32 ПКУ, як і раніше залишаються в складнішому становищі — вони зобов'язані анулювати частину податкового кредиту і, відповідно, безповоротно сплачують ПДВ при імпорті.	Касовий розрив для виробників компонентів на етапі імпорту сировини та мікрокомпонентів залишається.



Додаткові складнощі, створені такою пропозицією	Створення додаткового навантаження на виробників кінцевих виробів, що призведе до зростання собівартості їй продукції і, відповідно, вартості державних закупівель.	Касовий розрив для виробників безпілотних систем на етапі імпорту компонентів.
--	---	--

Вибір конкретного механізму для вирівнювання умов між українськими та імпортованими компонентами є складним, багатофакторним і залишається предметом фахової дискусії. Ми окреслили можливі підходи та проаналізували їхній потенційний вплив, переваги та недоліки. Для визначення оптимальної конфігурації політики необхідна широка галузева дискусія з доступом до повного масиву даних щодо

обсягів закупівель та імпорту, із залученням ключових стейкхолдерів, таких як Міністерство оборони та Міністерство фінансів. Такий підхід дозволить всебічно оцінити наслідки різних сценаріїв і сформувані рішення, що забезпечує баланс між підтримкою українських виробників і стійкістю державних фінансів.

Фінансове стимулювання

Як уже зазначалося, основними проблемами сучасних фінансових механізмів для українських виробників компонентів є три ключові фактори.

- Розмір наявних грантів занадто малий для масштабування серійного виробництва, що обмежує можливості компаній у нарощуванні обсягів та виході на більші ринки.
- Відсутність належного доступу до ліквідності залишається серйозною перешкодою: пільгові кредити не підходять виробникам компонентів через їхній відсутній статус ОПК, а звичайні комерційні кредити, не забезпечені страхуванням, важко доступні через високі ризики цієї сфери.
- Невідповідність виробничих і закупівельних циклів. Виробничий цикл може тривати близько трьох місяців, тоді як цикл закупівель поступово скорочується до кількох тижнів, що створює розрив і робить доступ до капіталу критично важливим.

Важливо зауважити, що проблема недостатнього розміру грантів справді існує, і запит на "більше ресурсів" є обґрунтованим. Однак рішення не може зводитися до простого нарощування бюджетних видатків, тим паче в умовах дефіциту державних фінансів. Ми пропонуємо інший підхід: показати, звідки можна залучити додаткові ресурси без збільшення навантаження на бюджет, і спрямувати ці кошти не на масове субсидування стартапів, а у капітальні вкладення та механізми, що реально підсилюють виробничі спроможності сектору. Саме тому далі сформовано перелік інструментів, які дозволяють збільшити ефективний обсяг грантового фінансування та інвестицій у критичні технології без значного розширення державних видатків.



Грантова програма Brave1 для виробників компонентів

Програма грантів Brave1 вже продемонструвала високу ефективність на ринку виробників безпілотних систем, стимулюючи розвиток інноваційних рішень та масштабування виробництва. Водночас, наявні дані показують, що більша частина грантових ресурсів наразі спрямовується саме на виробників кінцевих систем, тоді як підтримка виробників компонентів залишається обмеженою. Інтерв'ю з представниками українських компаній підтверджують, що навіть ті, хто отримували гранти, зазвичай отримували мінімальні суми від 500 тис. до 1 млн грн – тоді як максимальна доступна сума могла досягати 8 млн грн.

З огляду на це, пропонується запровадити окрему цільову грантову програму Brave1, спеціально для виробників компонентів. Гранти мають використовуватися для проведення R&D діяльності, модернізації виробничих ліній та закупівлі обладнання, необхідного для наукоємного виробництва.

Пріоритет надаватиметься компаніям, здатним забезпечити великі обсяги виробництва у критичних та наукоємних сферах, а також тим, хто виробляє стратегічно важливі компоненти. Особлива увага приділяється сегментам ринку, де наразі існує дефіцит локальних виробників: тоді як українські рами та корпуси використовуються в понад 85% систем, інші компоненти, такі як електромотори, тепловізійні камери та деякі мікрокомпоненти, покривають лише близько 15% потреб (див. Діаграма 1).

Розподіл грантів має здійснюватися пріоритетно з урахуванням критичності компоненту, потенціалу виробника та обсягів можливого виробництва.

При цьому видача грантів повинна бути оптимізована і цифровізована таким чином, щоб забезпечити максимально швидке фінансування.

Цільова грантова програма створює комплексний стимул для локалізації виробництва і розвитку високотехнологічних компонентів.

У майбутньому вже збільшені грантові програми Brave1 можна потенційно розширити, впровадивши механізм грантів зі зворотною оплатою (Repayable Grants). У цій моделі компанії отримують фінансування на R&D і модернізацію виробництва без обов'язкового повернення, якщо продукт не досягає комерційного успіху. У разі комерційного успіху компанія повертає грант частинами у вигляді роялті від доходу, що дозволяє фонду самофінансуватися та реінвестувати успіхи одних проєктів у підтримку нових. Ця система перетворює грантовий фонд на самовідновлюваний механізм, який постійно реінвестує успіх одних проєктів у підтримку нових. Така модель реалізується Ізраїльським управлінням інновацій (Israel Innovation Authority, IIA) на базі «Закону про заохочення промислових досліджень і розробок» (R&D Law).⁴⁶ Базова формула програми («R&D Fund») передбачає, що грант зазвичай покриває від 20% до 50% затвердженого бюджету R&D, тоді як решту компанія мусить залучити самостійно. У разі комерційного успіху компанія сплачує роялті у розмірі 3–5% від річного обсягу продажів продукту до моменту погашення 100% суми гранту плюс відсотки. Для України реалізація потребуватиме змін у законодавстві та налаштування прозорої системи моніторингу доходів компаній-реципієнтів, проте стратегічно це дозволяє збільшити обсяг грантової підтримки без додаткових видатків держави.

Розширення грантової програми "Зроблено для Перемоги"

Варто розглянути розширення грантової програми «Зроблено для Перемоги» в частині доступу до пільгових умов фінансування. Наразі можливість отримати від держави покриття 80% вартості обладнання мають лише підприємства на прифронтових територіях або безпосередні виробники БПЛА за кодом КВЕД 30.30.

Однак такий формальний підхід значно звужує коло претендентів, адже виробники важливих компонентів часто працюють за іншими кодами економічної діяльності, хоча їхня продукція є критично необхідною для створення безпілотних систем.



Через це пропонується поширити механізм пільгового співфінансування у пропорції 80/20 на виробників тих компонентів, що увійдуть до переліку критичних компонентів рекомендованого нами нижче в секції Отримання статусу критичності. Це дозволить усунути дисбаланс, коли виготовлення складових частин підтримується менше, ніж фінальне збирання дронів (де зараз діє стандартна формула 50/50 для «непрофільних» КВЕДів).

Такий крок стимулюватиме розвиток внутрішнього виробництва складної електроніки та механіки, надаючи виробникам критичних вузлів доступ до тих самих можливостей, що й виробникам готових безпілотних літальних апаратів.

Залучення іноземного капіталу

Ця напрям має на меті мобілізацію зовнішніх ресурсів та експертизи для фінансування оборонних технологій вироблених в Україні через інтеграцію до чинних міжнародних програм. Ключовим пріоритетом у цьому напрямі може стати програма Ukraine Facility, майбутній European flagship fund for the reconstruction of Ukraine, а також інструменти міжнародних фінансових інституцій та інституцій розвитку. IFI та DFI. Вони можуть відкрити можливості для отримання фінансування від іноземних партнерів, які висловлюють готовність надавати кошти для продуктів подвійного призначення у формі кредитів та грантів.

Новим вектором співпраці може стати програма SAFE (Security Action for Europe). Механізм SAFE надає українським підприємствам унікальний статус офіційних субпідрядників, прирівнюючи їхню продукцію до європейської в межах обов'язкової квоти 65% локалізації. Це створює юридичне підґрунтя для інтеграції українських виробників у європейські консорціуми, хоча практична реалізація угод все ще потребуватиме вирішення питань експортного контролю та гармонізації закупівельних процедур. Важливо зауважити, що ці структурні преференції розраховані передусім на готових виробників кінцевої продукції. Для виробників окремих компонентів ефект матиме переважно опосередкований характер і залежатиме від їхньої здатності вбудуватися в ланцюги постачання головних європейських підрядників.⁴⁷

Створення гібридного інвестиційного фонду залишається важливою стратегічною опцією. Така модель передбачає участь держави на рівні близько 30% як якірної інвестиції для мінімізації ризиків, тоді як 70% капіталу залучається від приватних інвесторів. Фонд мав би керуватися приватними менеджерами для забезпечення прозорості та доступу до технологій. Проте наразі ринок інвестицій в український Defense Tech залишається обмеженим. За даними звітів AVentures та KSE, у 2024 році загальний обсяг залучених коштів становив лише 50–60 мільйонів доларів, що є незначним показником порівняно з обсягами фінансування у країнах-партнерах.⁴⁸ Основний інвестиційний ландшафт зараз формують приватні структури, як-от D3, Green Flag Ventures та Nezlamni. Масштабне залучення приватного капіталу у виробничі активи стримується військовими ризиками, тому критично важливим є запровадження механізмів страхування через MIGA або спеціальні донорські пули. Додатковою проблемою для реалізації моделі спільного інвестування є неможливість держави виступати пасивним партнером (Limited Partner) без обов'язкового аудиту з боку контрольних органів, що створює бар'єри для входу західного капіталу.

47. Can SAFE make Ukraine safer? Insights into the new European financial instrument. (б. д.). Transatlantic Dialogue Center. <https://tdcenter.org/2025/09/02/can-safe-make-ukraine-safer-insights-into-the-new-european-financial-instrument/>

48. \$59M Invested in Defence Tech in 2024 | Scroll Media. (б. д.). Scroll Media. <https://scroll.media/en/2025/03/04/59m-invested-in-defence-tech-in-2024/>



Програма цільового кредитування

Наявна програма пільгового кредитування практично недоступна для виробників компонентів через два ключові фактори:

- Вимогу бути визнаним критично важливим підприємством ОПК.
- Відсутність гарантованого державного страхування ризиків.

Перший пункт може бути вирішений шляхом розширення критеріїв визначення критично важливих підприємств ОПК, що буде розглянуто нижче.

Однак і другий пункт є надзвичайно важливим. Фінансові установи уникають кредитування сектору безпілотних систем та виробників його складових через такі міркування:

- високий технологічний та ринковий ризик (короткі інноваційні цикли, невизначена експортна політика, залежність від держзамовлень);
- ризик фізичного знищення виробничих потужностей через воєнні дії;
- коротку історію діяльності більшості підприємств (стартапи в секторі оборонних інновацій).

Відповідно, виникає потреба в розширенні програми пільгового кредитування, затвердженої Постановою КМУ №1288, шляхом внесення до неї положення про гарантоване державою страхування тіла кредиту. Гарантійна модель має стати ключовим елементом програми, адже саме державна гарантія дозволяє компенсувати високі ризики, через які банки уникають кредитування виробників безпілотних систем та компонентів.

Під час створення такої кредитної системи може бути використана структура, аналогічна програмі «Доступні кредити 5-7-9%», оскільки вона вже містить відпрацьовані механізми державних гарантій та взаємодії з уповноваженими банками. У межах запропонованої нами моделі держава покриває до 80% тіла кредиту через гарантію Фонду розвитку підприємництва, що суттєво знижує ризики для банківських установ. Після виплати гарантії держава отримує назад пропорційну частку коштів, які банк стягує із застави або в межах процедури врегулювання заборгованості, що забезпечує відновлюваність ресурсів Фонду.

Запровадження такої моделі створить для банків умови безпечної роботи зі стартапами, компаніями з короткою фінансовою історією та виробниками високоризикових компонентів, тим самим відкриваючи доступ до капіталу для всього сектору дронів.

Розширення програми пільгового кредитування за Постановою КМУ №1288	
Суть пропозиції	Розширити чинну програму пільгового кредитування шляхом доповнення її положенням про державну гарантійну модель. <ul style="list-style-type: none"> • Гарантія Фонду розвитку підприємництва покриває до 80% тіла кредиту • Фонд отримує назад пропорційну частку коштів, які банк стягує в процесі врегулювання заборгованості
Що вирішує така пропозиція	Нинішня програма пільгового кредитування недоступна для більшості виробників безпілотних систем і компонентів через високі ризики, які банки змушені покривати без державних гарантій.
Що не вирішує така пропозиція	Запровадження державної гарантійної моделі не розв'язує питання того, що багато виробників компонентів не мають статусу критично важливих підприємств ОПК, а тому не мають доступу до кредитування. Цю проблему покриває окрема пропозиція створення переліку критичних компонентів описана в розділі Отримання статусу критичності.
Додаткові складнощі, створені такою пропозицією	Запровадження державної гарантійної моделі вимагатиме додаткових бюджетних ресурсів для забезпечення гарантійного покриття. Як один із варіантів компенсації витрат можна розглянути помірне збільшення пільгової відсоткової ставки, спрямовуючи вивільнені кошти на механізм страхування ризиків.

Зміни у нормах, критеріях та механізмах державних закупівель

В українській оборонній політиці останніх років поступово формується нова архітектура локалізації виробництва. Постанова «Зброя Перемоги» та законопроект №13392 демонструють наміри стимулювати розвиток українських ліній виробництва дронів та включення виробників вузлів і компонентів до внутрішнього індустріального циклу. Проте на практиці поки що не існує дієвого механізму реалізації цих намірів.

Щоб локалізація реально працювала як стимул, а не бар'єр, держава повинна застосовувати відповідні інструменти закупівельної політики — такі, що заохочують виробництво в Україні, але при цьому не підвищують штучно вартість продукції, не погіршують її якість та не створюють ризиків затримок у постачанні на фронт. Ключовими інструментами, які можуть виконувати таку функцію, є гарантований мінімальний рівень локалізації, довгострокові контракти, розширена маржа та компенсуючий ціновий критерій. У кожному з цих механізмів уже закладено потенціал, але кожен із них водночас стикається з практичними обмеженнями, які необхідно враховувати.

Першим інструментом є впровадження підходу, започаткованого законопроектом №13392.

Мінімальна вимога до рівня локалізації в оборонних контрактах може приносити результат уже зараз — за умови, що поріг встановлюватиметься обережно, з урахуванням реальних виробничих можливостей. Він має бути таким, щоб його можна було досягти без істотного подорожчання продукції та без зниження її якості. Натомість ідея **використання локалізації як нецінового критерію для оцінки пропозицій** наразі має обмежений ефект через низьку конкурентність більшості оборонних закупівель, проте у майбутньому, після переходу до ширших конкурентних процедур, вона може стати одним із найефективніших механізмів стимулювання локального виробництва.

Другий інструмент — **довгострокові оборонні контракти на локалізовану продукцію**. Постанова «Зброя Перемоги» анонсувала їх як ключовий стимул індустріалізації. Саме довгі контракти дають виробникам підстави інвестувати у нові лінії, збільшувати частку українських компонентів та розгортати серійні виробничі цикли.

Проте на практиці держава не може юридично гарантувати фінансування на три роки наперед: бюджет затверджують щороку, і будь-які формулювання «контракт на три роки, але можуть скасувати» знищують сам сенс довгостроковості. Вирішенням може бути механізм умовно-довгострокових або рамкових контрактів, де держава бере на себе зобов'язання щодо номенклатури й мінімального обсягу, а щорічне фінансування уточнюється. Це не створює неправдивих гарантій і водночас дозволяє компаніям планувати локалізацію компонентів з перспективою у 2–3 роки.

Одним із ключових економічних стимулів для виробників може бути **збільшена допустима маржа прибутку**. Пропозиція підвищити її, наприклад, на додаткові 5% для продукції, де рівень локалізації перевищує поріг, не створює додаткового навантаження на бюджет. Навпаки — ці 5% практично повністю повертаються державі. По-перше, через збільшення податкових надходжень за рахунок збільшення прибутку та масштабування виробників. По-друге, через розширення діяльності: компанія, яка отримує більший прибуток, інвестує в обладнання, персонал, R&D, що створює нову економічну активність. Таким чином, підвищена маржинальність не є переплатою — вона є інвестиційним стимулом, який заохочує виробників локалізувати складні операції в Україні, зберігаючи повну бюджетну нейтральність.

Поряд із фінансовими стимулами важливою є також логіка технічної диференціації. Не всі компоненти для дронів мають однакові можливості локалізації. Частина можна локалізувати швидко — корпуси, деякі елементи механіки, кабелі, елементи плісів, акумуляторні блоки. Інші — надзвичайно складні або майже неможливі для швидкої локалізації: високоточні сенсори, оптика, тепловізійні модулі, інерціальні датчики, двигуни, радіочастотні блоки, спеціалізовані плати управління. Тому доцільно розглянути можливість поділу компонентів на дві категорії: ті, що піддаються швидкій локалізації, і ті, що потребують довгострокових інвестицій або залишаються імпортними через об'єктивні технологічні обмеження.



Для першої групи пороги локалізації та цінові преференції можуть бути застосовані повною мірою. Для другої — варто передбачити гнучкіші підходи: понижені пороги локалізації, альтернативні компенсуючі коефіцієнти або вимоги до поетапної локалізації, де компанія зобов'язується розширити українську частку упродовж певного періоду. Це забезпечить справедливу конкуренцію та дозволить не блокувати технологічно складні продукти, які критично важливі для фронту.

Окремим напрямом може стати поступове запровадження **вимоги або стимулу для іноземних виробників безпілотних систем, які постачають продукцію уряду України, використовувати частину українських компонентів у своїх виробках** — у тих випадках, коли це технологічно можливо й не впливає на бойові характеристики. Така практика не є унікальною: у державних оборонних закупівлях вона давно широко використовується в країнах НАТО. Наприклад Канада (через Industrial and Technological Benefits Policy) вимагає повернення частки контракта у вигляді локального виробництва або участі канадських компаній, а Туреччина (через Military Offset Guideline та Local Content Liability) зобов'язує іноземних постачальників залучати турецькі компоненти й виробників у свої програми.^{49,50}

Для України це створює можливість поглибити кооперацію між українськими та іноземними виробниками, забезпечити доступ українських компонентних компаній до міжнародних ланцюгів постачання та збільшити частку внутрішньої доданої вартості в оборонних програмах. Водночас така вимога не повинна бути жорстким бар'єром: вона має стосуватися виключно державних оборонних контрактів і застосовуватися там, де інтеграція українських вузлів не шкодить якості чи функціональності систем, що дозволить зберегти привабливість ринку для іноземних виробників та водночас стимулюватиме розвиток української технологічної бази.

Загалом закупівельна політика у сфері ОБТ має працювати на розвиток внутрішньої індустрії, але водночас — не шкодити серійному виробництву та можливостям фронту отримувати техніку без затримок. Гнучкі пороги локалізації, можливість рамкових контрактів, збільшена маржа та диференційований підхід до складності компонентів формують саме ту модель, у якій локалізація є стимулом для інвестицій, а не бар'єром. Такий підхід дозволить послідовно нарощувати українську частку у виробництві дронів і їхніх вузлів, забезпечуючи стійкий розвиток індустрії та підсилюючи обороноздатність без негативного впливу на якість і темп постачань.

Пряма закупівля компонентів військовими підрозділами

Усі опитані нами військові майстерні зазначили, що значна частина їхньої роботи спричинена тим, що безпілотні системи, отримані за державними контрактами, часто містять компоненти, які вже втратили актуальність через часовий лаг між формуванням потреби та постачанням товарів кінцевому споживачу. Найчастіше це стосується модулів відеозв'язку та каналів керування, де робочі частоти на фронті змінюються динамічно, і застарілі компоненти потребують заміни відразу після надходження систем. Після впровадження системи бойових “є-балів” ситуація суттєво покращилася: підрозділи отримали можливість самостійно обирати БЛА, оцінюючи їх характеристики та наявність необхідних актуальних компонентів. Водночас слід зазначити, що механізм прямих закупівель військовими частинами вже діє відповідно до Постанови КМУ №1275, і він дозволяє

підрозділам оперативного придбавати як готові системи, так і їхні компоненти.

Наступним логічним кроком є поширення механізму “є-балів” безпосередньо на закупівлю компонентів. Це дозволить військовим майстерням закуповувати саме ті модулі, які відповідають оперативній ситуації на конкретній ділянці фронту, і зменшить обсяг ручної модернізації державних поставок. Реалізацію значно спрощує той факт, що більшість критичних компонентів вже представлені на платформі Brave1, через яку здійснюються закупівлі за “є-балами”.

Для виробників деяких компонентів це означатиме зростання попиту і більшу передбачуваність та системність замовлень, що позитивно вплине на розвиток українського ринку компонентів загалом.



Ваучерна система грантів

Ще одним експериментальним рішенням могло б стати часткове реформування грантових програм Brave1 (або інших грантових програм) для виробників фінальних виробів шляхом впровадження механізму змішаного фінансування: поєднання прямої фінансової підтримки з видачею частини гранту у вигляді ваучерів на продукцію українського виробництва.

Для реалізації цього підходу необхідно сформувати перелік українських компонентів і матеріалів, які довели свою конкурентоспроможність. Формування такого списку має бути побудовано на ринкових принципах і відкритій конкуренції: будь-який український виробник може подати заявку на включення своєї продукції до переліку, після чого вона має пройти незалежну оцінку, тестування та затвердження. Зарахування до списку здійснюється на основі технічних характеристик, якості, надійності постачання, а також співвідношення "ціна – якість". Таким чином, формування переліку не є адміністративним призначенням, а ринковою процедурою з прозорими критеріями і конкуренцією.

Після цього, коли новий стартап із виробництва безпілотних систем отримує грант, певна частина (наприклад, 20–30%) надається не у вигляді коштів, а у формі ваучера, який можна використати виключно для закупівлі продукції з цього списку.

При цьому кінцевий отримувач гранту самостійно обирає, у якого виробника та які компоненти замовляти зі списку.

Запровадження такого механізму не потребує збільшення бюджетних видатків: загальний обсяг і структура грантового фінансування залишаються незмінними, однак частина коштів автоматично спрямовується на підтримку внутрішніх виробників.

Можливі складнощі впровадження полягають у необхідності операційної підтримки комісії або експертної структури, яка буде відповідальна за прийом заявок, технічну перевірку продукції та регулярне оновлення списку, що потребуватиме додаткових адміністративних ресурсів або делегування частини функцій існуючим інституціям, таким як Brave1.

Попри ці виклики, запровадження змішаної грантової моделі може стати дієвим інструментом розвитку внутрішнього виробництва компонентів та зменшення залежності оборонної промисловості України від зовнішніх постачальників.

49. Innovation, Science and Economic Development Canada. «Industrial and Technological Benefits (ITB) Policy». <https://ised-isde.canada.ca/site/industrial-technological-benefits/en/industrial-and-technological-benefits>

50. Gödekoçlu, Kortan, i Safak Herdem. «Outline of Turkey's New Military Offset Guideline». Herdem Attorneys at Law, 11 квітня 2023 р. <https://herdemlaw.com/en-us/explore/outline-of-turkeys-new-military-offset-guideline/>

Іншим джерелом грошей для виробників компонентів з подальшим їх вкладенням у тому числі у локалізацію може стати експорт. У 2022–2024 роках український ринок розвивався під жорсткими експортними обмеженнями. Законодавчої заборони на експорт зброї з України немає. Держслужба експортного контролю блокує ліцензії у ручному режимі, посиляючись на «загрозу національній безпеці», тобто фактична заборона тримається не на нормах закону, а на політичній волі ключових стейкхолдерів.⁵¹ Такий підхід застосовується як до готових військових виробів, так і компонентів, які переважно є товарами подвійного (dual-use) призначення. Для виробників це створює характерну «стелю». Внутрішній попит забезпечує завантаження, але майже не залишає простору для масштабування, ставить під загрозу вкладення у R&D та підвищення рівня локалізації. Без експорту компаніям важко виходити з режиму коротких, нестабільних державних контрактів у прогнозований режим, які виправдовує інвестиції в обладнання, інженерні команди, тестові полігони тощо. Це боляче як і виробників готових БПЛА, які могли б локалізувати виробництво окремих категорій компонентів в Україні, якби мали гарантований зовнішній попит, так і виробників компонентів, які можуть масштабуватися за рахунок зростання попиту від виробників.⁵²

За словами опитаних виробників, частина компаній уже експортує окремі позиції, які формально не вважаються військовими або dual-use (наприклад, окремі типи відеопередавачів). Інші, навпаки, мають попит на свою продукцію, умовно батареї чи інші елементи, але не можуть експортувати, бо ці позиції трактуються як товари подвійного призначення й упираються в режим контролю. Є й ті, хто прямо говорить: «немає не тільки політичної волі, а й робочого механізму», тому навіть за наявності запитів вони фактично не можуть виходити на зовнішні ринки. Відсутність зрозумілого експортного режиму гальмує як виробників дронів, так і залежних від них виробників компонентів, які могли б тягнути за собою локалізацію всього ланцюга постачань.

На цьому тлі в 2024–2025 роках держава поступово змінює курс.

У вересні 2025 року Президент України В.Зеленський публічно анонсував підготовку стратегії «керованого» експорту як інструменту для фінансування й масштабування виробництва озброєння. У публічній площині позиція керівництва держави щодо експорту компонентів не звучала. Стратегія передбачає три основні групи партнерів: США, країни Європи та інші надійні держави. Пріоритети визначені послідовно. Спершу забезпечення потреб ЗСУ, далі формування запасів, після цього контрольований експорт із захистом українських технологій.⁵³ У кінці жовтня 2025 року було оголошено, що програма контрольованого експорту української зброї стартує вже в листопаді 2025 року: на першому етапі йдеться про обмежені партії бойових, розвідувальних і ударних БПЛА, вироблених за контрактами Міноборони, з метою одночасно підняти частку української зброї в обороні до понад 50% і відкрити канал надходження коштів від зовнішніх замовників.

Позиції виробників у цілому збігаються. Експорт дає змогу збільшити серійність, зменшити собівартість і одночасно швидше виконувати внутрішні замовлення. Для виробників компонентів це шанс наростити локалізацію сегментів, які поки залежать від імпорту. Ті, хто вже має поодинокі експортні приклади, наголошують на потребі швидкої і зрозумілої процедури. З інтерв'ю з виробниками видно ключову тенденцію. Більшість можуть виробляти більше, ніж зараз купує держава та волонтерські фонди. Частина потужностей не використовується через обмежений попит усередині країни. Контрольований експорт дає змогу завантажити ці потужності, зменшити собівартість і збільшити обсяг продукції для Сил оборони. У такій моделі експорт не забирає ресурси у внутрішнього ринку. Навпаки він розширює можливості виробників і збільшує їхню спроможність забезпечувати фронт.

Головним пріоритетом компаній мусить бути насичення внутрішнього ринку всім потрібним для виробництва озброєння та стабільність ланцюгів постачання. Водночас експорт компонентів, а не готових систем, відкриває для України шанс закріпитися в європейському секторі дронів технологій.

51. Михалко, К. (2024, 3 жовтня). Чому державі потрібен експорт української зброї. Економічна правда. <https://epravda.com.ua/columns/2024/10/03/720136/>

52. Financial Times. «Україна розглядає скасування заборони на експорт озброєнь задля масштабування виробництва безпілотників». 9 жовтня 2024. <https://www.ft.com/content/aec4c3b3-56ab-4774-b342-250d5445ba6e>

53. Reuters. Zelenskiy says Ukraine to present strategy for managed arms exports in two weeks. (2025, 19 вересня) <https://www.reuters.com/world/zelenskiy-says-ukraine-present-strategy-managed-arms-exports-two-weeks-2025-09-19/>



Компоненти природно входять у цивільні та промислові застосування, їх легше масштабувати і включати у кооперацію. Європейські держави потребують нових виробників енергомодулів, сенсорів, оптики, електроніки і навігаційних систем. У цьому контексті підхід Build in Ukraine / Build with Ukraine поступово переходить від готових платформ до компонентної бази. Для партнерів це спосіб зменшити залежність від постачальників, орієнтованих на китайські компоненти та отримати гнучкість виробництва. Для України це зростання компетенцій і робочих місць, інвестиції у виробничі та тестові потужності, розвиток локалізованих складних вузлів. Таким чином, експорт компонентів — за умови дотримання стандартів dual-use та європейських правил контролю — є не загрозою, а одним із ключових інструментів розвитку українського промислового потенціалу. Він дозволяє зняти обмеження “внутрішньої стелі”, підсилює можливості інвестування в локалізацію і робить Україну природним партнером у формуванні європейських виробничих ланцюгів. Саме тому завдання держави — не блокувати експорт, а побудувати прозорий, європейський і

передбачуваний режим, який забезпечує два ключові принципи: пріоритет внутрішніх потреб України та відкриті можливості для контрольованого розвитку експортних напрямів.

Експорт компонентів за умови дотримання правил подвійного призначення і європейського контролю не загрожує внутрішнім потребам. Він посилює промисловий потенціал, відкриває доступ до фінансування, яке неможливо отримати лише на українському ринку, і знімає обмеження внутрішньої “стелі”. Державі варто створити передбачувану європейську модель регулювання, яка водночас гарантує пріоритет українських оборонних потреб та дає простір для контрольованого розвитку експорту. Оскільки механізм ще формується, критично важливо залучити військових до визначення номенклатури і параметрів контролю. Саме вони можуть точно окреслити надлишкові потужності і групи продукції, які доцільно допустити першими, щоб експорт не виснажував внутрішній ринок, а стимулював його.



Для виробників критичних компонентів статус критично важливого для функціонування економіки підприємства відкриває доступ до спеціалізованих режимів підтримки, таких як звільнення від ПДВ та отримання пільгового кредитування, а також дає можливість бронювати до 100% військовозобов'язаних працівників.⁵⁴

Відповідно до наказу Міністерства оборони №722, одним із шляхів отримання статусу є виконання або співвиконання підприємством державного контракту. 50% від загального обсягу виробництва за останній звітний період мають складати товари оборонного призначення в межах цих оборонних договорів.⁵⁵ Також необхідно, аби на момент подачі документів для отримання статусу критичності, державний контракт був чинним. При цьому бронювання може надаватися на період до 12 місяців.⁵⁶ Утім, здебільшого опитані виробники компонентів працюють у форматі B2B, постачаючи продукцію іншим оборонним компаніям, а не безпосередньо військовим частинам чи органам військового управління. Через це вони зазвичай не мають власних державних контрактів і не можуть самостійно підтвердити поставки до війська, що ускладнює виконання базових критеріїв для набуття статусу.

Деяким із опитаних виробників вдалося погодити з виробниками фінальних виробів включення до державного контракту як співвиконавців або підтвердити свою критичність іншими шляхами. Однак цей механізм не є універсально дієвим для всіх виробників компонентів і може виявитися надто складним з причин, які наведено далі.

Чинна модель правового регулювання статусу співвиконавців державних оборонних контрактів побудована так, що більшість виробників компонентів до дронів формально залишаються поза системою оборонного замовлення, хоча їхня продукція використовується у виробках для Сил оборони.

Закон України «Про оборонні закупівлі» №808-IX визначає співвиконавців (субпідрядників) як суб'єктів господарювання, яких виконавець державного контракту залучає за окремими договорами для виконання цього контракту.

Виробники компонентів можуть стати співвиконавцями через договори постачання для готових виробів. Пороговий підхід постанови КМУ №1275 зобов'язує розкривати інформацію про співвиконавців лише при частці $\geq 20\%$ вартості контракту на роботи або послуги, але для товарів таке правило не застосовується.⁵⁷ У такій ситуації замовник і головний виконавець не мають обов'язку формально включати постачальників компонент до переліку співвиконавців, вони юридично залишаються звичайним контрагентом, без прямого зв'язку з державним контрактом.

Інший виклик для виробників компонентів полягає в тому, що формальне рішення про залучення підприємства як співвиконавця державного контракту може бути ухваленим до того, як їх безпосередньо залучають до виробництва. У конкурентних процедурах, які застосовують для частини оборонних закупівель, питання залучення субпідрядників/співвиконавців вирішується на початковому етапі. Закон України «Про оборонні закупівлі» передбачає, що субпідряд може застосовуватися для виконання робіт або надання послуг лише за умови, що державний замовник передбачив таку можливість у документації, а учасник у своїй пропозиції зазначив намір залучати субпідрядників і надав про них інформацію.⁵⁸ Після визначення переможця умови участі співвиконавців зазвичай прямо прописують у тексті державного контракту як частину умов договору.

Після укладення державного контракту включення нового співвиконавця фактично означає зміну вже погоджених умов договору, яка має бути погоджена із замовником. Для контрактів на постачання БпЛА, які часто укладають як прямі договори або за спрощеним порядком, виробник кінцевого продукту на момент підписання вже подає повний пакет відомостей щодо ціни, собівартості та структури виробництва. У таких умовах включення нових співвиконавців після підписання договору потребує додаткових погоджень і може призвести до затримок. Тому виробників компонентів, яких залучають на пізніших етапах виконання контракту (наприклад, за результатами випробувань або зміни конфігурації виробу), на практиці не вносять до договору як співвиконавців.

54. Міноборони визначатиме критично важливими підприємства ОПК | Новини МОУ. (2025, 15 вересня). <https://mod.gov.ua/news/minoboroni-viznachatime-kritichno-vazhlivimi-pidpriyemstva-opk>

55. Про затвердження Критеріїв, за якими здійснюється визначення Міністерством оборони України підприємств, установ і організацій у сфері оборонно-промислового комплексу, в авіабудівній галузі та у сфері космічної діяльності такими, що мають важливе значення для національної економіки, Наказ Міністерства оборони України, № 722, (2025, 3 листопада), пункт 2. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1582-25#Text>



Умови оплати також можуть вплинути на готовність виробників компонентів отримати статус співвиконавців. Постанова КМУ № 1275 передбачає можливість попередньої оплати за оборонними контрактами в обсязі до 70% вартості товарів, робіт і послуг оборонного призначення на строк до 12 місяців.⁵⁹ Водночас ця норма надає державному замовнику право, а не встановлює обов'язок застосовувати передоплату. Натомість із досвіду респондентів, значна частина контрактів — особливо тих, що укладаються у стислі строки на підставі негайної потреби — фактично підписується на умовах часткової або повної післяплати. З появою DOT-Chain Defense контракти та оплата відбуватимуться швидше та виключно з післяплатою, оскільки формуватимуться напряму на основі замовлень військових у системі, а строки постачання БПЛА скоротяться з кількох місяців до кількох тижнів. Для невеликих виробників компонентів це означає, що вони мають самостійно профінансувати виробничий цикл — виготовити продукцію, закупити матеріали та оплатити роботу персоналу — до того, як отримають кошти від державного замовника. За відсутності достатнього обсягу обігових коштів або доступного кредитування це створює суттєві касові розриви і фінансові ризики.

Додаткова проблема для виробників компонентів полягає в тому, що за чинної моделі державних контрактів у виробників кінцевого продукту обмежені стимули формально надавати їм статус співвиконавців.

Державний замовник укладає договір саме з виконавцем державного контракту, і саме виконавець несе відповідальність за його виконання в цілому.⁶⁰ Натомість співвиконавці залучаються через окремі договори з виробниками кінцевих продуктів.⁶¹ У разі порушення строків або інших умов контракту претензії та санкції адресуються основному виконавцеві, навіть якщо затримка пов'язана з роботою співвиконавця.

Водночас виробники компонентів не завжди мають змогу брати на себе жорсткі зобов'язання в логіці оборонного контракту — зокрема через залежність від імпортих поставок, логістики або нестабільного завантаження виробничих потужностей. Це ускладнює для них гарантування фіксованих строків і обсягів постачання, яких очікують виконавці державного контракту. У такій конфігурації сторони можуть спростити формат постачання компонентів через звичайний договір поставки між підприємствами з більш гнучкими формами оплати, без надання постачальнику статусу співвиконавця. Це зберігає гнучкість і знижує ризики для обох сторін, але може позбавити виробників компонентів формального зв'язку з оборонним контрактом і відповідних інструментів підтримки.

56. Деякі питання реалізації положень Закону України “Про мобілізаційну підготовку та мобілізацію” щодо бронювання військовозобов'язаних на період мобілізації та на воєнний час, Постанова Кабінету Міністрів України № 76, (2023, 27 січня), пункт 2. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/76-2023-%D0%BF#n>

57. Про затвердження особливостей здійснення оборонних закупівель на період дії правового режиму воєнного стану, Постанова Кабінету Міністрів України № 1275 (2022), пункт 61, підпункт 4. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1275-2022-%D0%BF#Text>

58. Про оборонні закупівлі, Закон України № 808-IX (2020, 17 липня), стаття 33. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/808-20#Text>

59. Про затвердження особливостей здійснення оборонних закупівель на період дії правового режиму воєнного стану, Постанова Кабінету Міністрів України № 1275 (2022), пункт 13. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1275-2022-%D0%BF#Text>

60. Цивільний кодекс України, Кодекс України № 435-IV (2003, 16 березня), стаття 838. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>

61. Про оборонні закупівлі, Закон України № 808-IX (2020, 17 липня), стаття 33. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/808-20#Text> Цивільний кодекс України, Кодекс України № 435-IV (2003, 16 березня), стаття 838. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>



Можливі рішення

З огляду на ці виклики, доцільним рішенням може бути розширення критеріїв отримання статусу критичності, передбачених наказом МОУ №722. Йдеться про доповнення першого критерію (що включає поточне виконання або співвиконання оборонних договорів) окремим шляхом для виробників компонентів, який ґрунтуватиметься на наявності у них договорів постачання (B2B-контрактів) з виконавцями державних оборонних контрактів.

Щоб уникнути надання статусу критичності підприємствам, які фактично не виготовляють товари оборонного призначення, доцільно одночасно запровадити перелік критичних компонентів для безпілотних систем. У ньому мають фіксуватися види компонентів, що визнаються критичними. Цей перелік є доцільним для використання не лише в критеріях визначення критичності, а й в інших державних інструментах підтримки — грантових програмах, пільговому кредитуванні, тощо. У такій конфігурації підприємство-виробник отримує право претендувати на статус критичності за новим шляхом лише за сукупності таких умов:

- його продукція внесена до переліку критичних компонентів;
- воно має актуальні B2B-контракти з чинними виконавцями державних оборонних контрактів;
- за останній звітний період обсяг виробництва зазначених товарів оборонного призначення, поставлених виконавцям державних контрактів та іншим замовникам у сфері оборони, становив понад 50% загального обсягу виробництва підприємства.

Таким чином, зберігається вимога щодо 50-відсоткової частки оборонної продукції, але вона прив'язується до фактичних постачань критичних компонентів у межах оборонних замовлень.

Таке рішення спрямоване на кілька поточних викликів:

- Формальне визнання малих виробників компонентів як учасників ОПК: B2B договори фіксують їхню участь у виконанні державного контракту, а статус критичності стає доступним не лише виробникам кінцевих виробів.
- Доступ до податкових пільг: внесення постачальників критичних компонентів до оборонного контуру дає можливість застосовувати до таких операцій передбачені законодавством податкові режими (зокрема звільнення від ПДВ на оборонну продукцію там, де це дозволено), що знижує податкове навантаження на локалізовані компоненти та покращує їхню цінову конкурентоспроможність.
- Розширення фінансової та кадрової підтримки: отримання статусу критичності надає підприємствам право на пільгове кредитування та можливість бронювати до 100% персоналу. Це зменшує кадрові й фінансові ризики виробника компонент та підвищує стійкість всього ланцюгу постачання.

Запровадження переліку критичних компонентів створює й додаткові вимоги до регулювання та адміністрування. Потрібно чітко визначити критерії віднесення компонентів до критичних та процедуру внесення/оновлення записів, щоб мінімізувати простір для суб'єктивних рішень і лобізму.



Розширення умов отримання статусу критично важливого підприємства за Наказом МОУ №722		
<p>Що вирішує така пропозиція</p>	<p>Запропоноване розширення умов визначення критичності дозволить включити до переліку виробників важливих компонентів, чия продукція безпосередньо використовується на фронті. Це забезпечить таким підприємствам доступ до державних програм і пільг, у яких статус критично важливого є обов'язковою вимогою.</p>	<p>Бронювання працівників. Надання підприємству статусу критично важливого для економіки дозволить забронювати до 100% його працівників. Це зменшить вразливість виробничого циклу оборонних товарів, який значною мірою залежить від кваліфікованих кадрів.</p>
<p>Додаткові переваги, створені такою пропозицією</p>	<p>1. Створення стимулів для розвитку локальних виробників: офіційний статус співвиконавця та підприємства ОПК відкриває доступ до податкових пільг та інших преференцій. Це мотивує бізнес інвестувати в виробництво критичних компонентів. Пільгові умови для виробників також дозволяють знизити собівартість продукції та підвищити її конкурентоспроможність.</p>	<p>2. Перелік критичних компонентів: цей інструмент корисний не лише для визначення критичності виробників, а й може бути використаним в інших ініціативах, зокрема розширення податкових пільг, пільгового кредитування та інших форм державної підтримки.</p>
<p>Проблеми, які не вирішує така пропозиція</p>	<p>1. Для подання запиту на визнання підприємства критично важливим усі B2B-контракти повинні бути чинними, а їхні замовники — одночасно брати участь у виконанні державного контракту.</p>	<p>2. Сумарна вартість товарів за цими контрактами має перевищувати 50% від загального обсягу виробництва, що створює додаткові бар'єри для підприємств з диверсифікованим портфелем замовлень. Проблемою може бути документальне доведення в межах кількох B2B контрактів.</p>
<p>Додаткові складнощі, створені такою пропозицією</p>	<p>Запровадження механізму потребуватиме узгодження критеріїв для формування переліку критичних компонентів, розробки повноцінної системи його функціонування — процедур адміністрування, регулярного оновлення, верифікації та моніторингу. Важливо також забезпечити синхронізацію цього переліку з класифікацією УКТ ЗЕД, щоб уникнути розбіжностей у визначеннях та спростити застосування як для державних органів, так і для виробників.</p>	



Виробники компонентів наголошують, що чинна система регулювання залишається фрагментованою: кожне відомство запроваджує норми у межах своєї компетенції, але відсутній узгоджений механізм їх тлумачення та застосування. Через це підприємствам часто незрозуміло, куди саме звертатися, які документи подавати, які підтвердження мати при собі та як уникнути ризиків порушення правил оборонної діяльності, що можуть призвести до санкцій та штрафів. Більше того, при імплементації нових запропонованих у цьому дослідженні або інших ініціатив кількість задіяних стейкхолдерів, контрольних органів і процедур лише зростає. Для мінімізації цих бар'єрів необхідною є системна координація між відповідальними

органами — як у процесі впровадження нових норм, так і під час їх практичного використання.

Практичним рішенням може бути створення постійної міжвідомчої робочої групи (за участю Міноборони, Мінекономіки, Мінцифри, Мінфіну та представників ГШ та інших), яка виконуватиме консультативну функцію для виробників компонентів. Така група може готувати короткі роз'яснення щодо ключових процедур, публікувати стандартний перелік необхідних документів та формувати дорожню карту для підприємств, що дозволить суттєво знизити регуляторну невизначеність та мінімізувати ризики для бізнесу.



Представники військових майстерень неодноразово відзначали, що виробникам компонентів загалом бракує більш активної взаємодії з військовими підрозділами. Це ускладнює врахування реальних умов застосування та може впливати на якість кінцевих рішень. Водночас ефективна комунікація важлива в усьому контурі оборонно-промислового комплексу — між виробниками компонентів, розробниками фінальних виробів та фронтом. Важливо посилити постійний робочий зв'язок між виробниками, майстернями та підрозділами, щоб зміни умов на фронті швидше переходили у технічні рішення. Для цього варто підтримувати стабільний канал обміну та оперативну присутність у прифронтових містах, що допоможе швидше узгоджувати вимоги й адаптувати продукцію. Виробники компонентів мають розуміти технічні потреби розробників кінцевих виробів, а ті — знати поточні можливості українського ринку компонентів.

Ключову роль у цьому обміні відіграють військові майстерні, які забезпечують доступ усіх учасників ланцюга до потреб підрозділів і зворотного зв'язку. Для врегулювання комунікації між виробниками компонентів та кінцевих продуктів існує ініціатива Бібліотека комплектуючих, а для виробників кінцевих засобів та військовослужбовців — Brave1 Market.

Вони дають базову інформацію про виробників, але не забезпечують повноцінної тристоронньої взаємодії. Замість двох паралельних систем доцільно створити одну, яка слугуватиме публічною «вітриною» та інструментом комунікації. Додатковим елементом зв'язку є асоціації та кластери, які об'єднують як виробників компонентів, так і виробників фінальних рішень. Завдяки цьому вони можуть стати окремим центром накопичення й узгодження потреб та пропозицій усередині галузі.

Одним із форматів взаємодії між виробниками можуть бути короткі технічні сесії від Brave1 з презентаціями можливостей виробників компонентів та обговоренням практичних вимог виробників фінальних виробів. Щоб покращити зв'язок виробників компонентів із військовими майстернями та враховувати зміни потреб військових, можна запровадити централізований збір фідбеку через цю ж систему на основі Brave1 Market. У документі виділяються спільні потреби для всіх підрозділів та критичні вимоги, що можуть відрізнитися (наприклад, частоти). Brave1 збирає, структурує та передає ці дані виробникам, а раз на квартал формується перелік пріоритетних задач для адаптації продукції.

На початку повномасштабного вторгнення важко було уявити, що за два-три роки Україна буде здатна щорічно виробляти понад два мільйони безпілотників. Тоді чимало скептиків не бачили сенсу у розвитку власних потужностей замість “дешевого імпорту”, особливо коли “українські дрони” нерідко були лише зібраними в Україні іноземними платформами. Але мобілізація інженерів, волонтерів, приватного сектору та держави довела зворотне. Сьогодні ми маємо технологічну перевагу саме тому, що зрозуміли: **локалізація — не самоціль, а інструмент**. Головним критерієм успіху має бути не відсоток “українського” в дроні, а здатність швидко створювати, адаптувати та масштабувати критично важливі технології. У цьому сенсі розвиток ринку компонентів — це інвестиція у гнучкість, темп, стійкість та технологічну незалежність на довгі роки вперед.

Сьогодні ринок компонентів перебуває в аналогічній точці, в якій був ринок дронів два роки тому. Інженери та підприємці вже створюють ключові компоненти, але їм бракує того самого “поштовху”, який у свій час змінив всю індустрію безпілотних систем. Ситуація є дзеркальною: є попит, є мотивація, є потенціал — потрібно лише трохи асистування, щоб рушій ринку завівся і далі працював самостійно.

Комплексний набір державних політик може стати цим вирішальним прискорювачем. Покращення податкових умов, збільшення доступу до обігових коштів через кредитні програми, підтримка капітальних інвестицій для компаній ранніх етапів, залучення іноземних інвестицій, а також розумна політика локалізації на рівні закупівель можуть створити стійкий фундамент для галузі. Не менш важливим є формування ефективного ланцюга комунікації між виробниками компонентів, виробниками готових систем і військовими, що дозволить адаптувати технології до реальних потреб фронту.

Це в свою чергу вимагає не лише державної підтримки, а й проактивних дій з боку самих виробників (як компонентів, так і безпілотних платформ), щоб вибудувати стандарти й сталі механізми співпраці, а головне — створювати те, що справді потрібне на фронті.

Розвиток виробництва компонентів принесе результати, що виходять далеко за межі однієї галузі. Це посилить економіку, зменшить залежність від іноземних ланцюгів постачання, підвищить ефективність озброєння на фронті та дозволить адаптувати технології під унікальні українські бойові умови. Зрештою, це підсилить стратегічну позицію України, яка зможе самостійно масштабувати оборонні рішення навіть в умовах зовнішніх шоків чи політичних коливань і в перспективі стати ключовим постачальником компонентів до ОБТ для країн ЄС та НАТО.

Українські військові та технологічні інновації можуть стати таким самим глобальним активом, як наш бойовий досвід. Ми часто наголошуємо, що Україна ділиться з партнерами унікальними знаннями про сучасну війну. Але ще більшою стратегічною цінністю стане здатність України виробляти критичні військові технології повного або глибокого циклу. Комбінація практичного досвіду “що працює на полі бою” та можливості швидко виготовляти інноваційні компоненти перетворює Україну на потенційний центр військових технологій Європи. Це не тільки посилить нашу обороноздатність, а й зробить нас ключовим партнером Заходу у сфері військових інновацій.



SNAKE ISLAND INSTITUTE

