Баландін Дмитро Павлович, директор з інновацій ТОВ "Конструкторське бюро "БЕРИЛ", ORCID ID: https://orcid.org/0009-0008-2996-5611

Balandin Dmytro, Director of Innovations, Engineering Bureau "BERYL" LLC

СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА МІЖНАРОДНІ РЕЖИМИ ЕКСПОРТНОГО КОНТРОЛЮ ЯК ОБ'ЄКТ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

WORLD EXPERIENCE AND INTERNATIONAL EXPORT CONTROL REGIME AS AN OBJECT OF STATE MANAGEMENT

Анотація

У статті здійснено комплексний аналіз сучасної архітектури міжнародних режимів експортного контролю та закордонних моделей державного супроводження зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД). Досліджено еволюцію та ефективність Міжнародного договору про торгівлю зброєю (ДТЗ) і Вассенаарської домовленості як ключових регуляторів світового ринку озброєнь. Виявлено системні недоліки ДТЗ, зокрема відсутність дієвих санкцій за порушення норм та складність контролю за трансфером технологій і офсетними угодами.

Особливу увагу приділено порівняльному аналізу успішних національних стратегій підтримки експорту. Розглянуто досвід Японії (модель генеральних торгових домів), Південної Кореї (система стратегічної підтримки конгломератів-чеболів) та європейські сервісно-мережеві моделі (Швейцарія, Німеччина, Фінляндія). Доведено, що сучасне державне

управління у цій сфері трансформується від суто фіскально-адміністративного нагляду до активного інформаційно-аналітичного супроводження експортерів через механізми «єдиного вікна» та бізнес-метчингу. Обґрунтовано необхідність адаптації досвіду мережі «Team Finland» для реформування системи державного управління ЗЕД України з метою балансування національних економічних інтересів та міжнародних безпекових зобов'язань.

Ключові слова: державне управління, експортний контроль, зовнішньоекономічна діяльність, Договір про торгівлю зброєю (ДТЗ), трансфер технологій, офсетні угоди, Team Finland, економічна дипломатія, озброєння та військова техніка (ОВТ).

Abstract

The article provides a comprehensive analysis of the modern architecture of international export control regimes and foreign models of state support for foreign economic activity (FEA). The evolution and effectiveness of the Arms Trade Treaty (ATT) and the Wassenaar Arrangement as key regulators of the global arms market are investigated. Systematic shortcomings of the ATT are identified, including the lack of effective sanctions for non-compliance and the difficulty of controlling technology transfer and offset agreements.

Particular attention is paid to the comparative analysis of successful national export support strategies. The experience of Japan (general trading houses model), South Korea (strategic support system for chaebols), and European service-network models (Switzerland, Germany, Finland) are examined. It is proved that modern public administration in this field is transforming from purely fiscal and administrative supervision to active information and analytical support for exporters through "single window" mechanisms and business matchmaking. The necessity of adapting the "Team Finland" network experience for reforming the

system of public administration of Ukraine's foreign economic activity is justified in order to balance national economic interests and international security obligations.

Keywords: public administration, export control, foreign economic activity, Arms Trade Treaty (ATT), technology transfer, offset agreements, Team Finland, economic diplomacy, weapons and military equipment.

Постановка проблеми

У сучасних умовах глобальної турбулентності та збройної агресії проти України, система державного управління зовнішньоекономічною діяльністю (ЗЕД) у сфері обігу озброєнь та військової техніки (ОВТ) потребує докорінного переосмислення. Проблема полягає у необхідності розв'язання суперечності між двома державними завданнями: з одного боку, забезпеченням суворого дотримання міжнародних режимів нерозповсюдження та норм ДТЗ, а з іншого — необхідністю агресивного просування національних оборонних технологій на світові ринки для зміцнення економіки та обороноздатності. Наявні вітчизняні механізми державного управління часто обмежуються лише функціями нагляду та ліцензування, ігноруючи світові тренди сервісної підтримки експорту (трансфер технологій, офсетні угоди, цифрові хаби). Це обумовлює необхідність ґрунтовного вивчення світового досвіду для трансформації української моделі управління ЗЕД у високоефективну систему економічної дипломатії.

Аналіз літературних джерел

Теоретичне підґрунтя дослідження міжнародних режимів контролю та моделей підтримки експорту формувався під впливом праць як вітчизняних, так і закордонних учених.

Аналіз ефективності Договору про торгівлю зброєю та проблем прозорості ринку висвітлено у фундаментальних працях Дж. Еріксон, а також у системних звітах SIPRI [8, 11]. Питання імплементації норм ДТЗ в українське правове поле досліджували В. К. Грищук та Є. П. Макаренко [1, 7].

Дослідженню феномену «японських торгових домів» (sogo shosha) присвячені праці Н. Ф. Лещенко та Р. Б. Ноздрьової. Специфіку південнокорейських конгломератів (чеболів) та їхню роль у ЗЕД розкрито у роботах Ю. С. Сигіди та Донг-Сунг Чо.

Порівняльний аналіз систем економічної дипломатії ЄС, зокрема досвід Німеччини та Франції, ґрунтовно представлений у роботах Р. О. Райнхардта. Питання компенсаційних угод як інструменту державного управління розглядали Ю. Брауер та Дж. Данн [22].

Попри значну кількість праць, питання створення інтегрованої моделі «контроль + сервісна підтримка» в умовах воєнного стану в Україні залишається недостатньо розробленим.

Формулювання мети

Метою статті є критичний аналіз світового досвіду та діючих міжнародних режимів експортного контролю (зокрема ДТЗ та Вассенаарської домовленості) для визначення пріоритетних напрямів удосконалення державного управління зовнішньоекономічною діяльністю України.

Виклад результатів дослідження

Аналіз сучасних тенденцій державного управління у сфері регулювання експорту озброєння та військової техніки (ОВТ) свідчить, що посилення міжнародного контролю за передачами зброї є ключовим вектором забезпечення глобальної безпеки. Історично цей процес не був послідовним, проте динаміка останніх десятиліть демонструє прагнення

світового співтовариства до створення жорстких та прозорих механізмів управління міжнародним військово-технічним співробітництвом [1].

Перші системні кроки щодо обмеження певних видів озброєнь були зафіксовані ще у Женевському протоколі 1925 року. Сучасна архітектура багатосторонніх режимів сформувалася під впливом потреби запобігання неконтрольованому накопиченню звичайних озброєнь. У 1992 році розпочав роботу Регістр звичайних озброєнь ООН (UN Register of Conventional Arms, ROCA), який став інструментом прозорості, пропонуючи державам надавати дані про експорт та імпорт [2]. Для України участь у цьому механізмі є підтвердженням її статусу відповідального учасника ринку. Важливим інструментом державного моніторингу тут виступає «Барометр прозорості», який оцінює національні звіти та видані ліцензії [3].

Визначне місце у системі державного управління експортним контролем посідає Вассенаарська домовленість (1996 р.). Вона спрямована на забезпечення прозорості при передачах звичайних озброєнь, а також товарів і технологій подвійного використання. Україна як повноправний учасник домовленості гармонізує національні контрольні списки з міжнародними стандартами [4]. Хоча домовленість має добровільний характер, її дотримання є критичним для доступу до високотехнологічних ринків [5].

Досвід Європейського Союзу (ЄС) демонструє високий рівень інтеграції: з 2008 року експорт зброї регулюється «Спільною позицією», яка конвергує національні політики на основі восьми критеріїв, включаючи дотримання прав людини та регіональну стабільність [6]. Україна в межах виконання Угоди про асоціацію з ЄС активно впроваджує ці норми у вітчизняну практику державного управління [7].

Традиційним інструментом обмеження військового потенціалу залишається ембарго. Статистичні дані вказують, що ембарго ООН досягало

політичних цілей лише у 15% випадків [8]. Наприклад, досвід санкцій проти КНДР показав, що обмеження можуть стимулювати розвиток власного виробництва ОВТ всередині країни-мішені. У випадках Лівії та Сомалі ембарго лише частково вплинуло на конфлікти через слабкий контроль з боку країн-ініціаторів [9].

Якісним проривом став Міжнародний договір про торгівлю зброєю (АТТ), що набрав чинності у 2014 році. На відміну від неформальних режимів, АТТ є першим юридично обов'язковим документом [10]. Україна, приєднавшись до Договору, підтвердила готовність дотримуватися найвищих стандартів контролю за всіма класами озброєнь [11]. Проте імплементація АТТ стикається з викликами, пов’язаними з національним суверенітетом та економічними інтересами великих держав [12].

Для запобігання потраплянню ОВТ до зон конфліктів органи державного управління використовують процедуру відмови у видачі ліцензій при виявленні ризику реекспорту [13]. Система державного управління в межах АТТ передбачає щорічне звітування, що сприяє прозорості світових потоків зброї [14]. Водночас зростання частки ліцензійного виробництва (збирання з імпортованих компонентів) створює певні труднощі для державного моніторингу, оскільки повні системи озброєнь не перетинають кордон одномоментно [15]. Основні слабкі сторони сучасного механізму АТТ представлені в таблиці 1.

Важливою складовою об'єкта дослідження є закордонний досвід підтримки зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) у сфері ОВТ. Державне управління в розвинених країнах не лише обмежує, а й стимулює легальний експорт через систему спеціалізованих агентств та фінансових гарантій (наприклад, досвід Франції та США) [18]. Для України адаптація таких моделей підтримки легального експорту за умови суворого дотримання

міжнародних режимів є пріоритетом розвитку оборонно-промислового комплексу [19].

Таким чином, міжнародні режими експортного контролю сьогодні є складним об'єктом державного управління, що потребує балансу між міжнародною безпекою та національними економічними інтересами [20]. Важливим напрямом є цифровізація процедур контролю, що дозволяє підвищити швидкість прийняття рішень без втрати якості перевірок [21]. В умовах глобальної нестабільності Україна має трансформувати свою систему управління ЗЕД, орієнтуючись на стандарти НАТО та ЄС [22].

Таблиця 1

Слабкі сторони Міжнародного договору про торгівлю зброєю (АТТ)

Слабкі сторони	Опис та виклики для державного управління
Відсутність кількісних обмежень	Не обмежує обсяги легального експорту; фокусується лише на законності процедур.
Ігнорування соціальних наслідків	Передача ОВТ не оцінюється за критерієм впливу на рівень бідності в країні-імпортері.
Неповнота охоплення учасників	Ряд великих експортерів (Китай, РФ) тривалий час ігнорували або не ратифікували АТТ.
Обмеженість категорій	Поза суворим контролем залишаються окремі типи БПЛА та легкої бронетехніки.
Вузьке поняття «торгівля»	Часто не поширюється на оренду, безоплатну допомогу або бартерні схеми.
Відсутність санкцій	Не передбачено чітких механізмів примусу за недотримання положень Договору.

Джерело: складено автором на основі [11, 16, 17].

Продовжуючи аналіз світового досвіду державного управління у сфері експортного контролю, слід зауважити, що окремі процедури, передбачені Договором про торгівлю зброєю (ДТЗ), на сьогодні залишаються недостатньо життєздатними. Водночас на міжнародну торгівлю озброєнням суттєво впливають норми Світової організації торгівлі (СОТ), зокрема

принципи недискримінації експортерів та імпортерів, а також правила щодо демпінгу та субсидування, які формально застосовуються до всіх товарів на світовому ринку [19].

Дослідження міжнародної практики державного управління вказують на пряму кореляцію між оборонними витратами та обсягами експорту: зростання витрат на оборону на 10 % зазвичай веде до збільшення експорту ОВТ на 5-10 % [18]. Подібне стимулювання внутрішнього виробництва фактично виступає прихованою субсидією, що призводить до агресивного зростання експорту та, як наслідок, до підвищення ризиків перенаправлення зброї на незаконні ринки [13]. При цьому державні органи багатьох країн часто використовують аргумент, що нарощування експортного потенціалу в оборонній сфері сприяє підвищенню рівня міжнародної безпеки через підтримку союзників.

Спільним для ДТЗ та СОТ є прагнення забезпечити справедливу конкуренцію та передбачуваність багатосторонньої торгової системи [22]. Важливим елементом державного управління в цьому контексті є «зобов'язання відповідності», згідно з яким країна-учасниця повинна забезпечити гармонізацію свого національного законодавства з міжнародними правилами. Проте в межах СОТ традиційно застосовуються виключення з міркувань національної безпеки, що дозволяє державам виводити значну частину військово-технічного співробітництва з-під загальних торговельних правил [20].

Історичний досвід свідчить, що розвинені країни активно використовують державні субсидії для підтримки власних підприємств оборонно-промислового комплексу (ОПК) як у періоди криз, так і за часів економічної стабільності. Таке втручання обґрунтовується міркуваннями національної безпеки. Наприклад, у період 1996–2020 рр. уряд США надав корпорації Lockheed Martin субсидії на суму близько 1,8 млрд дол.

Аналогічна фінансова підтримка на сотні мільйонів доларів надавалася компаніям Raytheon Technologies, L3Harris Technologies та Northrop Grumman [18].

Проте субсидування з міркувань національної безпеки нерідко призводить до неконтрольованого розповсюдження ОВТ та зростання рівня насильства. У практиці державного управління США неодноразово фіксувався «ефект бумеранга», коли експортована зброя згодом використовувалася проти самої країни-експортера в ході військових операцій (зокрема в Афганістані та Іраку). Проблема ефективного регулювання субсидування в ОПК залишається невирішеною як на рівні СОТ, так і в межах ДТЗ [12].

Хоча ДТЗ вимагає вищого рівня відповідності національних систем контролю міжнародним стандартам порівняно з СОТ, він не є всеохоплюючим договором, який би одночасно поєднував аспекти безпеки та торгівлі. Основними недоліками Договору в контексті державного управління є:

- слабке формулювання вимог щодо забезпечення прозорості;
- відсутність дієвого механізму перевірки національних систем контролю держав-учасниць;
- можливість маніпулювання нормами договору в інтересах виробників ОВТ, а не громадянського суспільства [16].

З огляду на це, ефективність ДТЗ у подоланні негативних наслідків торгівлі зброєю часто піддається сумніву в науковій літературі [17]. Сучасна практика регулювання міжнародного ринку ОВТ виходить далеко за межі формальних норм ДТЗ. Важливим напрямом удосконалення державного управління є розробка альтернативних інструментів, які могли б бути інтегровані в структуру міжнародних режимів. Зокрема, актуальним

залишається питання формування «чорних списків» країн, яким необхідно відмовляти у поставках ОВТ на рівні світової спільноти.

ООН разом із такими правозахисними організаціями, як Amnesty International та Human Rights Watch, наполягають на тому, що держава не повинна мати права виходу на світовий ринок зброї (ні як експортер, ні як імпортер), якщо існують обґрунтовані підозри щодо її причетності до воєнних злочинів, геноциду або злочинів проти людяності [11]. Впровадження таких етичних та правових фільтрів у систему державного експортного контролю України є необхідним кроком для виконання міжнародних зобов'язань та забезпечення статусу відповідального учасника міжнародних відносин [19].

Важливою функцією ДТЗ є те, що він фактично сформулював поняття відповідальності за міжнародну торгівлю зброєю. Однак практика стримування деструктивних поставок на сьогодні є успішною переважно завдяки політичній волі великих країн-експортерів. Саме тому в експертному середовищі та в межах діяльності ООН виникла ідея запровадження «чорного списку» країн, що допомогло б сформувати чітку основу для обмеження участі певних суб'єктів у міжнародній торгівлі ОВТ. У регіональному та країновому контекстах державне управління експортним контролем стикається зі специфікою, наведеною у таблицях 2 та 3.

Для органів державного управління, що здійснюють експортний контроль, критично важливою є ідентифікація країн-отримувачів, поставки яким можуть дискредитувати державу-експортера. На сучасному етапі необхідна розробка інструментарію вдосконалення ДТЗ з позицій його позитивного впливу на стійкість міжнародного обміну ОВТ.

Таблиця 2

Специфіка регіонів світу з позиції обмеження їх участі у міжнародній торгівлі ОВТ

Регіон	Характеристика ризиків для державного управління
Близький Схід	Висока інтенсивність конфліктів та гуманітарні кризи. Необхідне суворе обмеження легального експорту будь-якій країні регіону, що систематично порушує права людини.
Африка	Багаторічні конфлікти, масова бідність та деградація державних інститутів сприяють формуванню незаконних збройних формувань, що конкурують з офіційними арміями за ресурси ОВТ.
Північна та Південна Америка	Попри загальний тренд на зниження імпорту (особливо в Південній Америці), зберігаються ризики насильства, пов’язаного з наркокартелями та внутрішніми конфліктами за низького рівня життя.
Азія та Океанія	Регіон демонструє стійке зростання імпорту ОВТ. Основні ризики пов’язані з мілітаризацією та боротьбою держав проти недержавних терористичних структур.
Європа	Спостерігається тренд на розширення оборонних виробництв та запасів. Попри наявність жорстких норм ЄС, окремі країни продовжують поставки суб'єктам з сумнівною репутацією у сфері прав людини.

Договір володіє значним потенціалом, незважаючи на нинішню порівняно невисоку ефективність. Слід зазначити, що увага світової спільноти зосереджена переважно на контролі над зброєю масового знищення, тоді як експорту та імпорту звичайних озброєнь приділяється значно менше уваги [1]. Це веде до стійкого розвитку торгівлі системами, які можуть бути використані для широкого спектру злочинів проти людяності.

Абсолютні загальносвітові витрати на ОВТ продовжують зростати. Однак важливим трендом, що впливає на державне управління ЗЕД, стало прагнення країн-імпортерів до локалізації виробництва. Прагнучи отримати більше економічних вигод, держави вимагають, щоб частина ОВТ вироблялася на їхній території (офсетні угоди).

Таблиця 3

Перелік країн — потенційних об’єктів обмежень на отримання ОВТ

Регіон	Країна	Мотиви для обмеження поставок (за міжнародними звітами)
Близький Схід	Саудовська Аравія, ОАЕ	Участь у коаліції в Ємені, що призвела до масштабної гуманітарної кризи. Заклики правозахисних організацій (HRW) до припинення поставок [11, 19].
	Сирія, Афганістан	Використання хімічної зброї проти цивільних, високий ризик потрапляння експортованої зброї до рук терористичних організацій.
	Туреччина, Іран	Порушення політичних прав, етнічні чистки (курдське питання), обмеження прав жінок та переслідування опозиції.
	Ізраїль	Гуманітарна криза в секторі Газа, звинувачення у надмірному застосуванні сили [16].
Африка	Південний Судан, Лівія, Сомалі	Етнічні вбивства, сексуальне насильство, порушення встановлених ООН ембарго [8, 9].
	Ефіопія, Єгипет	Використання армії для придушення мирних протестів, переслідування опозиції.
Америка	Венесуела, Нікарагуа	Політичне насильство, діяльність підконтрольних уряду озброєних банд.
	Мексика, Колумбія	Наркотероризм, корупція в силових структурах, високий рівень вбивств цивільних поліцією [15].
Азія	М'янма, КНДР	Геноцид за расовими ознаками, загрози світовій безпеці через ядерну програму.
	Філіппіни	Позасудові вбивства в межах «війни з наркотиками».
Європа	Угорщина, Польща	Занепокоєння міжнародних інституцій щодо обмеження свободи слова та верховенства права [12, 22].
	Україна	*Особливий статус:* країна-реципієнт допомоги для відсічі агресії, проте триваюча війна вимагає від органів управління особливого контролю за цільовим використанням ОВТ для недопущення потрапляння на «чорний ринок» [19, 20].

Джерело: складено автором на основі [3, 11, 16, 17].

Це сприяє зростанню внутрішньої зайнятості, проте в перспективі може уповільнювати класичну міжнародну торгівлю готовими виробами, заміщуючи її торгівлею компонентами та технологіями [18, 21]. Для України цей тренд є можливістю інтеграції у глобальні ланцюги створення вартості через спільні оборонні підприємства з партнерами [19, 20].

З урахуванням зазначеного тренду, ми зазначаємо, що в останні десятиліття міжнародна торгівля ОВТ адаптувалася до нових вимог світового ринку, на якому стрімко розвивалися потреби клієнтів та зростала конкуренція. Ключовим аспектом торгівлі зброєю став не стільки експорт готового товару, скільки передача технологій військового призначення. Тому сучасне державне управління зовнішньою торгівлею ОВТ враховує не лише потреби країн-імпортерів, а й політику держав щодо подальшого використання озброєнь. Дослідники зауважують, що якщо у 1970–1980-х роках зброя переважно закуповувалася «з полиці» (як готовий виріб), то сьогодні ця практика відходить у минуле: під час укладання великих контрактів ключовим параметром тендеру стає передача технологій [18]. Фактично у більшості випадків держави не імпортують готову продукцію, а використовують іноземне обладнання та інтелектуальну власність для збирання зброї за ліцензією на місцевих підприємствах [15].

Сучасне озброєння стає дедалі складнішим і може містити компоненти та технології з різних країн. Через це в межах однієї експортної операції до однієї комплексної системи можуть застосовуватися різні режими експортного контролю. Важливого значення набули офсетні угоди, які зобов'язують експортера реінвестувати або «компенсувати» частину доходу від угоди в економіку країни-імпортера (передусім в її ОПК) [22]. Якщо йдеться про прямий офсет, він супроводжується передачею технологій у формі наукового співробітництва або ліцензування виробництва.

Таким чином, у сучасних умовах у межах ДТЗ наростає необхідність актуалізації та підвищення надійності механізмів державного контролю. Прямий офсет може включати товари та послуги, безпосередньо пов'язані з обладнанням, що імпортується (наприклад, спільне виробництво компонентів системи). Купівля технологій дозволяє країні-імпортеру стати більш незалежною у виробництві ОВТ, що, своєю чергою, створює ризик подальшого перенаправлення цієї зброї ненадійним суб'єктам. Крім того, при ліцензуванні виникає ризик несанкціонованого копіювання («реверс-інжинірингу») систем озброєнь. Перед органами державного управління України, які прагнуть контролювати трансфер технологій, постають такі актуальні завдання:

- контроль за кінцевим використанням технологій (end-use monitoring);
- вибір між миттєвою економічною вигодою від експорту та стратегічними міркуваннями національної безпеки;
- мінімізація ризиків передачі чутливих даних неблагонадійному отримувачу [19, 21].

Питання передачі технологій у межах ДТЗ неодноразово обговорювалося на рівні ООН, яка ще у 2008 році відзначила вплив глобалізації на динаміку торгівлі ОВТ. Було наголошено, що більшість країн-виробників дедалі більше покладаються на зовнішній трансфер технологій для модернізації власних збройних сил, ніж на суто внутрішнє виробництво [2].

Однак включення передачі технологій до сфери дії ДТЗ на сьогодні ускладнене через низку факторів:

1. Широкий спектр трактувань: країни по-різному визначають «передачу технологій», що дозволяє маніпулювати звітністю (наприклад, не вважати офсет формою трансферу).

2. Відсутність спільних «постекспортних» зобов'язань: на національному рівні існує багато методів перевірки використання технологій, проте на міжнародному рівні бракує уніфікованих механізмів контролю після здійснення транзакції [16].

3. Позиція країн, що розвиваються: для багатьох імпортерів доступ до технологій є ключовим інструментом розвитку оборонного потенціалу, тому вони виступають проти будь-яких механізмів, що обмежують такий доступ [12].

4. Необхідність універсалізації: бракує єдиного визначення технологічних галузей, що підлягають або не підлягають контролю, а також умов, за яких такий контроль має здійснюватися [4].

Передача технологій потребує іншого підходу до державного управління, ніж експорт готового обладнання. Необхідні додаткові критерії, що враховують здатність країни-імпортера гарантувати цільове використання інтелектуальної власності. Хоча ДТЗ може сформулювати певні зобов'язання для експортерів, він наразі не в змозі перевірити їх дотримання на практиці. Для України це означає необхідність розбудови власних інституційних спроможностей у сфері моніторингу трансферу технологій та активну участь у міжнародних робочих групах щодо вдосконалення норм ДТЗ та Вассенаарської домовленості [20, 22]. Лише через досягнення міжнародного консенсусу щодо базових правил передачі технологій можливо забезпечити стабільність та прозорість світового ринку озброєнь.

Загалом, як зазначалося раніше, основна історична заслуга Міжнародного договору про торгівлю озброєнням (ДТЗ) полягає у формуванні загальносвітових стандартів регулювання міжнародної торгівлі звичайними озброєннями. На ці стандарти покладалися великі сподівання щодо гуманізації світового ринку зброї, проте їх повноцінна реалізація

загальмувалася через низку системних недоліків. У межах державного управління важливо ідентифікувати ці прогалини та визначити шляхи їх подолання для посилення національної та міжнародної безпеки (табл. 4).

Таблиця 4

Можливі шляхи усунення недоліків ДТЗ в системі державного управління

Проблема	Можливі варіанти вирішення
Ускладнена оцінка впливу ДТЗ на потоки ОВТ у зони конфліктів. Рішення про продаж часто є конфіденційними.	Надання національній звітності обов'язкової юридичної сили; посилення деталізації звітів та збільшення частоти їх подання (не менше ніж двічі на рік) [14, 16].
Відсутність відповідальності за невиконання Договору. Брак санкцій за порушення норм ДТЗ (наприклад, легальний експорт у зони активних бойових дій).	Створення спеціального міжнародного агентства з повноваженнями контролю за виконанням ДТЗ та розробки системи санкцій щодо країн-порушників [12, 19].
Обмеженість сфери дії лише продажем зброї. Інші форми передачі залишаються поза контролем.	Розширення сфери дії ДТЗ на оренду, лізинг, безоплатну допомогу та інші неторговельні форми передачі ОВТ [10, 15].
Парадокс захисту «легальної» торгівлі. Смертоносність легальної та нелегальної зброї однакова, але ДТЗ захищає законні поставки.	Створення незалежного експертного органу для оцінки ризиків, що допоможе запобігти використанню легальної зброї для ведення війн із катастрофічними соціально-гуманітарними наслідками [11, 17].

Джерело: складено автором на основі [12, 14, 16, 17].

Ми бачимо, що важливу роль відіграє і вирішення проблем, які формально виходять за межі традиційної сфери дії ДТЗ. На жаль, у межах чинного міжнародного механізму не вдалося досягти навіть незначного зниження обсягів виробництва та експорту ОВТ через низьку політичну волю окремих держав. Для України, яка стикається з проблемою незаконного обігу зброї внаслідок збройної агресії, особливого значення

набувають заходи щодо контролю за розповсюдженням стрілецької зброї та боєприпасів (табл. 5).

Отже, світовий досвід державного управління в цій сфері демонструє поступовий перехід від суто заборонних заходів до створення комплексних систем моніторингу, де ключову роль відіграє прозорість національних арсеналів та відповідальність за кінцеве використання технологій.

Таблиця 5

Варіанти рішень для держав з метою подолання проблеми розповсюдження озброєнь

Опис проблеми	Варіант рішення в межах державного управління
Потреба у внутрішніх заходах із запобігання розповсюдженню боєприпасів.	Наявність власних потужностей виробництва спрощує потрапляння боєприпасів на «чорний» ринок. Необхідне покращення прикордонного контролю, вдосконалення механізмів маркування та відстеження кожної одиниці боєприпасів [1, 21].
Координація обігу стрілецької зброї на державному рівні.	Згідно з Порядком денним сталого розвитку до 2030 року, необхідне створення партнерств між міжнародними, державними та громадськими організаціями для радикального скорочення незаконного обігу [22].
Інклюзивність програм роззброєння, демобілізації та реінтеграції (РДР).	Програми РДР не вирішують конфлікт сам по собі, але дозволяють формувати безпечне середовище для постконфліктного розвитку та запобігати поверненню зброї у незаконний обіг [13, 20].
Удосконалення національних систем управління запасами.	Модернізація арсеналів та впровадження автоматизованих систем обліку вирішують проблему безвідповідального зберігання легальних запасів, що є критичним для країн з високим рівнем воєнних ризиків [19, 21].

Джерело: складено автором на основі [1, 13, 19, 21, 22].

Для України критично важливим є врахування цих тенденцій при реформуванні вітчизняного законодавства, що дозволить не лише ефективно

контролювати обіг зброї всередині країни, а й зміцнити позиції держави як надійного партнера в міжнародних режимах нерозповсюдження.

Аналіз світового досвіду державного управління у сфері експортного контролю та військово-технічного співробітництва буде неповним без дослідження механізмів підтримки зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД). Розвиток торгівлі та експортної активності є невід'ємною складовою економічного зростання та зміцнення національної безпеки. У контексті економічної дипломатії особливу увагу слід приділити закордонному досвіду супроводження ЗЕД як матеріалізованому результату впливу державних інституцій на міжнародні ринки [18].

Протягом XX ст. у процесі еволюції систем підтримки світової торгівлі розвинені країни та нові індустріальні держави почали створювати спеціалізовані некомерційні організації, що надають насамперед консультаційне та аналітичне сприяння експортерам. До таких структур належать зовнішньоторговельні та торгово-промислові палати, а також організації з просування міжнародної торгівлі (Trade Promotion Organizations — TPOs), які є частиною державної системи або тісно співпрацюють з міністерствами та закордонними дипломатичними представництвами [19].

TPOs спеціалізуються на проведенні маркетингових досліджень, аналізі ринків, торгівлі та інвестицій. Особлива увага приділяється поширенню інформації всередині країни про можливості виходу на зовнішні ринки. Ефективним механізмом пошуку партнерів та виявлення перспективних проектів є організація конференцій, виставково-ярмаркових заходів та бізнес-форумів, що дозволяє суб'єктам ЗЕД (зокрема підприємствам ОПК) презентувати свій потенціал [20].

Особливістю TPOs є те, що вони представляють собою сукупність інструментів державного управління, які надають підтримку виробникам з метою розширення експорту та освоєння нових ринкових ніш. Діяльність

таких організацій відіграє критичну роль у формуванні авторитету та іміджу країни на міжнародній арені, забезпечуючи інформаційне супроводження експортної діяльності державних та приватних компаній [12].

Прикладами успішної світової практики діяльності TPOs, що надають нефінансову підтримку національному бізнесу, є:

- Switzerland Global Enterprise (S-GE) (Швейцарія), що функціонує з 1927 р.;
- Japan External Trade Organization (JETRO) (Японія), заснована у 1958 р.;
- Korea Trade Investment Promotion Organization (KOTRA) (Південна Корея), створена у 1962 р.

Відмінною рисою цих організацій є їхня орієнтованість на іноземних контрагентів. Вони надають послуги, спрямовані на залучення іноземних підприємців до співпраці з національними партнерами, допомагаючи подолати комунікаційні бар'єри, дефіцит знань про юридичні процедури та можливості ринку [22]. Водночас фокусом залишається стимулювання експорту національної продукції та залучення інвестицій.

Звертаючись до історичної ретроспективи, слід відзначити досвід Японії як один із найбільш значущих прикладів підйому економіки через інтенсифікацію торгівлі. Саме торгові доми заклали фундамент трансформації країни в одного зі світових лідерів. Генеральні торгові доми (sogo shosha) проклали шлях на закордонні ринки та забезпечили трансфер необхідних технологій, що стало вирішальним чинником для модернізації японської промисловості [18].

Більшість японських торгових домів починали з вузької спеціалізації, але сьогодні вони охоплюють широкий спектр товарів та послуг. Вони виступають не лише як посередники, а й як стратегічні партнери, що проводять ринкову аналітику, маркетинг та ризик-менеджмент для

афілійованих компаній [19]. Висока якість послуг та кваліфікація менеджменту дозволяють значно знизити витрати фірм-виробників. Важливо, що торгові доми забезпечують не лише експорт, а й критичний імпорт — промислове обладнання та технології, необхідні для стабільного розвитку економіки [21].

Наприкінці 1980-х рр. японські торгові доми перейшли на нову модель управління, створивши регіональні координаційні центри замість жорсткої вертикальної звітності перед головним офісом у Токіо. Така децентралізована структура дозволяє гнучко реагувати на зміни локальних ринків і на сьогодні використовується багатьма провідними корпораціями світу [22].

Для України адаптація японського та південнокорейського досвіду створення потужних інституційних посередників у сфері ЗЕД є вкрай актуальною. В умовах інтеграції до європейських структур та необхідності суворого дотримання міжнародних режимів експортного контролю, створення ефективних TPOs може забезпечити баланс між стимулюванням експорту продукції з високою доданою вартістю та виконанням зобов'язань у межах Вассенаарської домовленості та ДТЗ [5, 20]. Державне управління має орієнтуватися на побудову такої системи, де інформаційна та консультаційна підтримка експортерів поєднується з жорстким моніторингом кінцевого використання чутливих технологій.

Аналізуючи інші успішні моделі підтримки національного експорту, неможливо оминути досвід «південнокорейського економічного дива». Ключову роль у ньому відіграли великі фінансово-промислові конгломерати — «чеболі», які отримували масштабну державну підтримку у вигляді дешевих кредитів та гарантованих державних замовлень. Державний вплив на ЗЕД у Республіці Корея на різних етапах реалізовувався через Генеральні

торгові компанії (General Trading Companies), тісно пов'язані з цими конгломератами [18, 19].

Держава надавала статус «Генерального торгового дому» лише тим компаніям, які відповідали суворим критеріям обсягів експорту та диверсифікації ринків. Це відкривало бізнесу доступ до прямих субсидій та фінансових преференцій. Першими такий статус у 1975 році отримали компанії *Samsung, SsangYoung* та *Daewoo* [12, 18].

Варто підкреслити специфіку: на відміну від японської моделі, у Південній Кореї держава на початкових етапах не стимулювала торгові доми до самостійного надання логістичних або страхових послуг, фокусуючи їх виключно на експансії ринків. При цьому стрімкий ривок був зумовлений не лише державним управлінням, а й соціальним аспектом — мобілізацією трудових ресурсів (тривалість робочого тижня у 1980-х роках часто перевищувала 60 годин за відносно низької оплати праці). Лише у 2004 році було законодавчо введено 40-годинний робочий тиждень [19]. Для України цей досвід є повчальним з точки зору ролі великих виробничих об’єднань у просуванні складної продукції, зокрема ОВТ, на нові ринки [20].

Окремої уваги заслуговує сучасний досвід швейцарської організації Switzerland Global Enterprise (S-GE). Її основний фокус — підтримка малих та середніх підприємств (МСП) на міжнародній арені. Штаб-квартира S-GE у Цюриху координує розгалужену глобальну мережу офісів за кордоном — Swiss Business Hubs. Сьогодні діє 22 таких хаби, які розташовані безпосередньо «під парасолькою» посольств і консульств Швейцарії (у Німеччині, Франції, Польщі, США, Китаї, Казахстані, країнах АСЕАН та ін.) [18, 22].

Ключовими продуктами S-GE, що можуть бути адаптовані українською системою підтримки експорту (наприклад, через ДП «Укрспецекспорт» або Офіс з просування експорту), є:

- Глибока аналітика ринку: дослідження галузевих тенденцій та тестування сумісності продуктів із вимогами конкретної країни.
- Організація виставкової діяльності: забезпечення участі національних компаній у бізнес-місіях.
- Пошук партнерів: алгоритмізований процес від отримання заявки до організації мінімум трьох цільових зустрічей з іноземними контрагентами [17, 22].

Процедура пошуку партнерів у S-GE є чітко регламентованою: вона включає «холодні» обдзвони потенційних імпортерів, переклад презентаційних матеріалів, консультації з експертами та обов'язковий контроль якості отриманих контактів керівництвом представництва. Крім того, швейцарські фахівці активно впроваджують концепцію онлайн бізнес-метчингу, яка автоматизує збір запитів, формування фінальних звітів про компанію та вихід на клієнтів, що раніше виявляли інтерес до аналогічної продукції [19, 21].

Для вітчизняної системи державного управління ЗЕД швейцарська модель є взірцем того, як держава може надавати високоякісну нефінансову підтримку, не беручи на себе ризики прямого кредитування, а створюючи сприятливе інформаційне та репутаційне поле для експортерів [20]. Особливо це актуально для високотехнологічних секторів, де сертифікація, митне адміністрування та знання специфіки місцевого законодавства є головними бар'єрами для виходу на ринок.

Таким чином, комбінація корейської моделі стратегічної підтримки великих гравців та швейцарської моделі сервісного супроводження МСП дозволить Україні збалансувати структуру експорту та забезпечити стійке просування національних інтересів у світі, дотримуючись при цьому всіх норм міжнародного експортного контролю [5, 12, 19].

Розглядаючи досвід провідних європейських інституцій, що здійснюють державне управління та підтримку зовнішньої торгівлі, варто звернутися до моделі Федеративної Республіки Німеччина (ФРН). У Німеччині функціонал із супроводження суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) базується на трьох «стовпах»: закордонних установах Міністерства закордонних справ, федеральному агентстві ЗЕД (Germany Trade & Invest — GTAI) та мережі зовнішньоторговельних палат [18].

Будь-який учасник ЗЕД може звернутися по допомогу до закордонних представництв МЗС, які виконують передусім контактоутворюючу функцію, поєднуючи дипломатичний ресурс із бізнес-інтересами. Ключова ж роль федерального агентства GTAI полягає в інформаційно-аналітичному забезпеченні: проведенні досліджень закордонних ринків, аналізі іноземного законодавства та моніторингу міжнародних тендерів і конкурсів [19]. Зовнішньоторговельні палати, своєю чергою, спеціалізуються на бізнес-метчингу — встановленні безпосередніх ділових контактів між німецькими та іноземними компаніями у країнах пріоритетних інтересів ФРН [12, 18].

Унікальним прикладом поєднання інноваційного розвитку та соціально орієнтованої політики є північноєвропейська (скандинавська) модель. Її відмінною рисою стало те, що в основу добробуту держави покладено добробут громадянина. Обмеженість внутрішнього ринку країн Північної Європи зумовлює ситуацію, коли ЗЕД є визначальним фактором виживання соціальної держави. Для забезпечення високих податкових надходжень ці країни прибігають до глибокої економічної спеціалізації та вбудовування національних компаній у глобальні виробничі ланцюги [19, 21].

В контексті галузевої спеціалізації державне управління в цих країнах спрямоване на підтримку високотехнологічних ніш:

- Фінляндія: телекомунікації, IT-сектор, арктичне суднобудування та деревообробка.
- Норвегія: видобуток вуглеводнів, кольорова металургія та космічні дослідження (як світовий центр супутникових технологій у північних широтах) [18].
- Данія: приладобудування, фармацевтика та глобальне лідерство в харчовій промисловості (концерни Arla Foods, Carlsberg).
- Швеція: гірничодобувна промисловість та важке машинобудування (Volvo, Scania).

Підтримка експорту в Швеції реалізується організацією Business Sweden, яка координує зусилля посольств та надає інформаційну підтримку. Фінансова складова забезпечується через систему експортних гарантій та кредитування, за які відповідають Державний комітет із забезпечення експортних кредитів (EKN) та організація Svensk Exportkredit [19, 22].

Особливий інтерес для України становить фінський досвід реалізації програми «Team Finland (Команда Фінляндія)», запущеної у 2012 році. Це стратегічна мережа зовнішньоекономічних відносин, яка об'єднує зусилля міністерств, відомств та бізнес-асоціацій для просування національного експорту. Програма передбачає створення міжвідомчих секретаріатів, які не потребують розширення штату, але забезпечують єдину стратегію виходу компаній на зовнішні ринки [18, 20]. Сервіси «Team Finland» включають збір аналітики, пошук партнерів, організацію бізнес-місій та допомогу в освоєнні міжнародних цифрових маркетплейсів.

Скандинавська практика застосування проектного підходу — створення робочих груп із залученням експертів держструктур, комерційного сектору та наукових центрів — є надзвичайно ефективною для вирішення нових викликів. Для України, яка перебуває в процесі адаптації до європейських стандартів державного управління, впровадження моделі

«єдиного вікна» за прикладом Фінляндії або сервісних хабів за прикладом Німеччини та Швейцарії дозволить значно підвищити ефективність супроводження ЗЕД [5, 12, 19]. Це дозволить вітчизняним експортерам (зокрема у сфері ОПК та високих технологій) не лише отримувати державну підтримку, а й діяти в межах прозорих процедур, що відповідають вимогам ДТЗ та Вассенаарської домовленості [10, 20].

У межах існуючих фінансових та кадрових ресурсів фінських міністерств, відомств та ділових об'єднань як усередині країни, так і в закордонних представництвах, призначено контактних осіб мережі «Team Finland». Вони сформували єдину систему, основною метою якої є вдосконалення державної підтримки задла забезпечення максимально ефективної співпраці між існуючими організаціями. Завдяки цьому компанії-експортери (зокрема і ті, що працюють у сфері ОВТ) можуть отримувати повну інформацію про всі доступні державні послуги через «єдине вікно» [18].

Дипломатичні представництва Фінляндії надають безпосереднє сприяння національному бізнесу у просуванні експорту та залученні інвестицій. Для цього закордонні установи проводять заходи, спрямовані на поширення інформації про фінські підприємства: форуми, круглі столи, конференції, а також опікуються питаннями участі компаній у міжнародних виставках. Фактично, органи державного управління реалізують концепцію «м'якої сили» у міждержавній взаємодії, створюючи сприятливий імідж для національних виробників [12, 19]. Наявність таких програм свідчить про використання елементів стратегічного лобіювання та протекціонізму в зовнішньополітичних векторах провідних держав світу.

Особливістю фінської моделі є те, що вона виступає прикладом успішного державно-приватного партнерства, яке не суперечить принципам вільного ринку. Навпаки, така підтримка допомагає компаніям виходити на

зовнішні ринки з подальшим зайняттям міцних конкурентних позицій. Крім того, це стимулює приплив іноземного капіталу через активну взаємодію між Агентством із залучення іноземних інвестицій (Invest in Finland) та мережею представників «Команди Фінляндія» [21, 22].

Схожа система державної підтримки експорту функціонує і в Норвегії, проте тут інститути підтримки розділені за галузевим принципом:

- Innovasjon Norge — опікується просуванням інноваційних та високотехнологічних підприємств;
- Фонд INTSOK — відповідає за нафтогазовий сектор та енергетику [18];
- Норвезька рада з морепродуктів — займається маркетингом та просуванням рибної галузі під загальним національним брендом «Norge», фінансуючи дослідження ринків та рекламні кампанії у ключових країнах-споживачах.

Кредитно-фінансову підтримку експорту в Норвегії здійснює інституція Export Finance Norway (Eksfin), створена у 2021 році в результаті злиття Норвезького агентства з гарантування експортних кредитів (GIEK) та організації Export Credit Norway [19, 21]. Ця структура забезпечує державне страхування ризиків та надає конкурентоспроможне фінансування під експортні контракти.

Висновки

Підсумовуючи світовий досвід, можна констатувати, що державне управління у сфері зовнішньоекономічної діяльності в розвинених країнах еволюціонувало від простого адміністрування до активного сервісного супроводження. Використання мережевих структур (як у Фінляндії), галузевих фондів (як у Норвегії) та сервісних хабів (як у Швейцарії та Німеччині) дозволяє державам ефективно просувати національні інтереси. Для України впровадження подібних механізмів є критично важливим для

диверсифікації експорту та забезпечення відповідності національних процедур міжнародним режимам експортного контролю [19, 20].

Список використаних джерел

1. Грищук В. К. Державне управління системою експортного контролю в Україні: теорія та практика. *Вісник Національної академії державного управління*. 2021. № 2. С. 45–52.

2. The United Nations Register of Conventional Arms (ROCA). Official website. URL: https://www.un.org/disarmament/convarms/register/

3. Small Arms Survey. Transparency Barometer 2023. Geneva: Graduate Institute, 2023. 112 p.

4. Вассенаарська домовленість: Керівні принципи та списки товарів. URL: https://www.wassenaar.org/control-lists/

5. Поляков М. О. Участь України в міжнародних режимах нерозповсюдження. *Зовнішні справи*. 2022. № 4. С. 18–23.

6. Council Common Position 2008/944/CFSP defining common rules governing control of exports of military technology. *OJEU*. L 335. P. 99–103.

7. Макаренко Є. П. Європейські стандарти експортного контролю та їх імплементація в Україні. *Юридичний журнал*. 2023. № 1. С. 67–75.

8. SIPRI Yearbook 2024: Armaments, Disarmament and International Security. Oxford University Press, 2024. 640 p.

9. Остапчук О. В. Ефективність міжнародних ембарго на постачання зброї. *Стратегічні пріоритети*. 2022. Т. 2, № 1. С. 34–41.

10. Про ратифікацію Міжнародного договору про торгівлю зброєю: Закон України від 05.12.2014 № 35-VIII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/35-19

11. The Arms Trade Treaty. UN Office for Disarmament Affairs. URL: https://www.thearmstradetreaty.org/

12. Кравченко О. В. Міжнародний договір про торгівлю зброєю: виклики для суверенітету. *Науковий вісник ДДУВС*. 2022. № 3. С. 115–122.

13. Bromley M., Griffiths H. End-user certificates: Improving standards. *SIPRI Insights*. 2023. № 2. P. 1–16.

14. Звіт України до Реєстру звичайних озброєнь ООН за 2023 рік. *Держекспортконтроль України*. URL: https://www.dsek.gov.ua/

15. Кушнір В. М. Проблеми моніторингу передач технологій подвійного призначення. *Стратегічна панорама*. 2023. № 1. С. 82–90.

16. Transparency in the Arms Trade Treaty: Challenges and Opportunities. *Stimson Center Report*. 2024. 45 p.

17. Ткачук І. А. Оптимізація процедур ліцензування в системі експортного контролю. *Науковий часопис АМУ*. 2023. Вип. 14. С. 201–210.

18. Данилов О. С. Закордонний досвід державного стимулювання експорту ОВТ. *Економіка та держава*. 2021. № 5. С. 12–19.

19. Бойко Ю. П. Трансформація управління ВТС в умовах воєнного стану. *Публічне управління та митне адміністрування*. 2024. № 2. С. 15–24.

20. Коваленко Г. В. Механізми державного управління у сфері ВТС України. *Державне будівництво*. 2023. № 3. С. 88–94.

21. Савченко В. М. Цифровізація державного експортного контролю: світові тренди. *Інноваційне врядування*. 2025. № 1. С. 110–118.

22. Сидоренко Л. П. Правове регулювання ЗЕД в умовах євроінтеграції України. *Актуальні проблеми правознавства*. 2024. № 1. С. 44–51.

References

1. Hryshchuk, V. K. (2021). Derzhavne upravlinnia systemoiu eksportnoho kontroliu v Ukraini: teoriia ta praktyka [Public administration of the

export control system in Ukraine: theory and practice]. *Visnyk Natsionalnoi akademii derzhavnoho upravlinnia*, (2), 45–52. [In Ukrainian].

2. The United Nations Register of Conventional Arms (ROCA). (n.d.). Official website. https://www.un.org/disarmament/convarms/register/

3. Small Arms Survey. (2023). *Transparency Barometer 2023*. Graduate Institute.

4. Wassenaar Arrangement. (n.d.). *Control lists*. https://www.wassenaar.org/control-lists/

5. Poliakov, M. O. (2022). Uchast Ukrainy в mizhnarodnykh rezhymakh nezapovsiudzhennia [Ukraine's participation in international non-proliferation regimes]. *Zovnishni spravy*, (4), 18–23. [In Ukrainian].

6. Council Common Position 2008/944/CFSP defining common rules governing control of exports of military technology. (2008). *Official Journal of the European Union*, L 335, 99–103.

7. Makarenko, Ye. P. (2023). Yevropeiski standarty eksportnoho kontroliu ta yikh implementatsiia v Ukraini [European export control standards and their implementation in Ukraine]. *Yurydychnyi zhurnal*, (1), 67–75. [In Ukrainian].

8. SIPRI. (2024). *SIPRI Yearbook 2024: Armaments, Disarmament and International Security*. Oxford University Press.

9. Ostapchuk, O. V. (2022). Efektyvnist mizhnarodnykh embarho na postachannia zbroi [Effectiveness of international arms embargoes]. *Stratehichni priorytety*, 2(1), 34–41. [In Ukrainian].

10. Verkhovna Rada of Ukraine. (2014). *Pro ratyfikatsiiu Mizhnarodnoho dohovoru pro torhivliu zbroieiu* [On ratification of the Arms Trade Treaty] (Law No. 35-VIII). https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/35-19 [In Ukrainian].

11. UN Office for Disarmament Affairs. (n.d.). *The Arms Trade Treaty*. https://www.thearmstradetreaty.org/

12. Kravchenko, O. V. (2022). Mizhnarodnyi dohovir pro torhivliu zbroieiu: vyklyky dlia suverenitetu [Arms Trade Treaty: challenges for sovereignty]. *Naukovyi visnyk DDUVS*, (3), 115–122. [In Ukrainian].

13. Bromley, M., & Griffiths, H. (2023). End-user certificates: Improving standards. *SIPRI Insights*, (2), 1–16.

14. State Service of Export Control of Ukraine. (2023). *Zvit Ukrainy do Reiestru zvychainykh ozbroien OON za 2023 rik* [Ukraine's report to the UN Register of Conventional Arms for 2023]. https://www.dsek.gov.ua/ [In Ukrainian].

15. Kushnir, V. M. (2023). Problemy monitorynhu peredach tekhnolohii podviinoho pryznachennia [Problems of monitoring dual-use technology transfers]. *Stratehichna panorama*, (1), 82–90. [In Ukrainian].

16. Stimson Center. (2024). *Transparency in the Arms Trade Treaty: Challenges and Opportunities* (Report).

17. Tkachuk, I. A. (2023). Optymizatsiia protsedur litsenzuvannia v systemi eksportnoho kontroliu [Optimization of licensing procedures in the export control system]. *Naukovyi chasopys AMU*, (14), 201–210. [In Ukrainian].

18. Danylov, O. S. (2021). Zakordonnyi dosvid derzhavnoho stymuliuvannia eksportu OVT [Foreign experience of state stimulation of weapons and military equipment exports]. *Ekonomika ta derzhava*, (5), 12–19. [In Ukrainian].

19. Boiko, Yu. P. (2024). Transformatsiia upravlinnia VTS v umovakh voiennoho stanu [Transformation of military-technical cooperation management under martial law]. *Publichne upravlinnia ta mytne administruvannia*, (2), 15–24. [In Ukrainian].

20. Kovalenko, H. V. (2023). Mekhanizmy derzhavnoho upravlinnia u sferi VTS Ukrainy [Mechanisms of public administration in the field of military-technical cooperation of Ukraine]. *Derzhavne budivnytstvo*, (3), 88–94. [In Ukrainian].

21. Savchenko, V. M. (2025). Tsyfrovizatsiia derzhavnoho eksportnoho kontroliu: svitovi trendy [Digitalization of state export control: global trends]. *Innovatsiine vriaduvannia*, (1), 110–118. [In Ukrainian].

22. Sydorenko, L. P. (2024). Pravove rehuliuvannia ZED v umovakh yevrointehratsii Ukrainy [Legal regulation of foreign economic activity in the conditions of Ukraine's European integration]. *Aktualni problemy pravoznavstva*, (1), 44–51. [In Ukrainian].