

DOI: [https://doi.org/10.31617/3.2026\(144\)10](https://doi.org/10.31617/3.2026(144)10)
УДК 351.86:355.61



ПАЦУРІЯ Ніно

<https://orcid.org/0009-0005-5917-5344>

д. ю. н., професор,
професор кафедри економічного права
та економічного судочинства
Навчально-наукового інституту права
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка
вул. Володимирська, 60, м. Київ, 01601, Україна
patsuriianino@gmail.com

PATSURIIA Nino

<https://orcid.org/0009-0005-5917-5344>

Doctor of Sciences (Law), Professor,
Professor of the Department
of Economic Law and Economic Justice
Educational and Scientific Institute of Law
Taras Shevchenko National University of Kyiv
60, Volodymyrska St., Kyiv, 01601, Ukraine
patsuriianino@gmail.com

ПРОМИСЛОВА ГОТОВНІСТЬ У СФЕРІ ОБОРОННИХ ЗАКУПІВЕЛЬ

Актуальність дослідження зумовлена тим, що через тривалу війну швидкість укладення державного контракту не гарантує своєчасного отримання оборонної продукції, якщо виробнича система не має доступних потужностей, персоналу, матеріалів і можливості швидкого масштабування. Метою статті є доктринальне обґрунтування промислової готовності як самостійного результату оборонної закупівлі, визначення її юридичних ознак, структури, критеріїв самостійності та моделі фінансування. Гіпотеза дослідження полягає в тому, що забезпечена державним контрактом промислова готовність утворює окремий юридично значущий результат поряд із придбанням готової продукції та фінансуванням виробничих активів, оскільки вона має економічну вартість, піддається вимірюванню, перевірці, оплаті й забезпеченню відповідальністю. Методологію становлять формально-юридичний, системно-структурний і порівняльно-правовий методи, а також економічний аналіз права; іноземні конструкції використано функціонально для виявлення правових механізмів, відсутніх у національній системі. У результаті сформульовано поняття промислової готовності як підтримуваного в часі та верифікованого стану виробничої системи, що забезпечує базову і пікову спроможність у погоджений строк активації. Наукова новизна полягає в господарсько-правовій кваліфікації готовності як оплачуваного зустрічного надання, відокремленого від активу й майбутньої поставки та забезпеченого пріоритетною доступністю для замовника в погоджений строк. Розмежовано промислову готовність, виробничу потужність, майбутню поставку, запас готової продукції та закупівлю промислової готовності. Визначено її структуру, юридичні ознаки, критерії правової автономності та елементи відповідного господарського правовідношення. Аналіз актів України, Європейського Союзу, НАТО і практики Сполучених Штатів засвідчив наявність передумов

INDUSTRIAL READINESS IN THE FIELD OF DEFENCE PROCUREMENT

The study is relevant because, during a prolonged war, rapid award of a state contract does not ensure timely delivery of defence products when the production system lacks capacity, personnel, materials, and scaling capability. The article doctrinally justifies industrial readiness as an independent defence procurement outcome and determines its legal features, structure, autonomy criteria, and financing model. The research hypothesis is that industrial readiness secured by a State contract constitutes a separate legally significant outcome alongside finished products and production assets because it has economic value and can be measured, verified, paid for, and secured by liability. The methodology combines formal legal, system-structural, and comparative legal methods with law and economics; foreign mechanisms identify legal functions absent from the national system. The study defines industrial readiness as a maintained and verifiable state of a production system that provides baseline and surge capacity within an agreed activation period. This readiness constitutes paid legal counter-performance. It distinguishes industrial readiness from production capacity, future delivery, stocks of finished products, and the procurement of industrial readiness. The structure, legal features, autonomy criteria, and elements of the corresponding economic-law relationship are identified. Analysis of Ukrainian, European Union, and NATO instruments and United States practice confirms prerequisites for long-term contracting but reveals a regulatory gap concerning paid reservation and maintenance of available capacity. The article proposes amendments to the Law of Ukraine "On Defence Procurement" defining industrial readiness, baseline and surge capacity, the activation period, criteria for the special mechanism, contractual terms, verification, payment, and liability.



Copyright © 2026. Автор(и). Це стаття відкритого доступу, яка розповсюджується на умовах ліцензії [Creative Commons Attribution License 4.0 \(CC-BY\) Міжнародна ліцензія](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)

довгострокового контракування, але також нормативної прогалини щодо платного резервування і підтримання доступної спроможності. Запропоновано закріпити в Законі України "Про оборонні закупівлі" поняття промислової готовності, базової та пікової виробничої спроможності, строку активації, матеріальний критерій застосування спеціального механізму, істотні умови контракту, правила верифікації, оплати та відповідальності.

Ключові слова: оборонні закупівлі, публічні закупівлі, промислова готовність, виробнича спроможність, резервування потужностей, державний контракт, розподіл ризиків, економічна безпека, оборонно-промисловий комплекс.

Keywords: defence procurement, public procurement, industrial readiness, production capacity, capacity reservation, government contract, risk allocation, economic security, defence-industrial complex.

JEL Classification: H56; H57; K12; L52; L64.

Вступ

Оборонна закупівля за своєю традиційною юридичною конструкцією орієнтується на визначений предмет, кількість, технічні характеристики, ціну та строк поставки. Закон України "Про оборонні закупівлі" № 808-IX (2020, 17 липня) виходить із забезпечення потреб безпеки та оборони шляхом придбання товарів, робіт і послуг оборонного призначення, а виробнича спроможність виконавця здебільшого залишається економічною передумовою належного виконання державного контракту, а не самостійним об'єктом закупівельного правовідношення. Така модель є логічною для відносно стабільного ринку, коли виробник має можливість самостійно сформувати ресурси під конкретне замовлення. Проте під час тривалої війни ця передумова перестає бути нейтральною.

Повномасштабна збройна агресія проти України продемонструвала, що швидкість укладення контракту не тотожна швидкості отримання оборонної продукції. Для багатьох видів озброєння та боєприпасів вирішальним обмеженням є не юридична процедура розміщення замовлення, а наявність виробничої лінії, кваліфікованого персоналу, запасів вибухових речовин, електронних компонентів, технологічного обладнання, ліцензій, випробувальної інфраструктури та стабільних субпостачальників. Саме тому економічна цінність оборонного контракту дедалі більше залежить від того, чи існує спроможність виконати його в потрібному темпі, а не лише від того, чи визначені ціна і строк поставки.

Ці процеси висвітлили правову проблему, яка в мирній моделі закупівель могла залишатися прихованою. Якщо держава заздалегідь потребує не лише конкретної партії товару, а гарантованої можливості швидко збільшити випуск після зміни оперативної потреби, виникає питання про юридичну природу такого результату. Створення нового цеху є роботою. Поставка боєприпасів є товарною закупівлею. Авансування майбутньої поставки є способом фінансування. Проте підтримання впродовж року вільної виробничої лінії, запасу критичних компонентів і персоналу, здатного розгорнути додаткову зміну

протягом погодженого строку, не зводиться повністю до жодної з названих конструкцій.

На цій підставі висувається наукова гіпотеза: у сучасних оборонних закупівлях поряд із придбанням готової продукції та фінансуванням створення виробничих активів формується самостійний юридично значущий результат, яким є забезпечена державним контрактом промислова готовність. Її сутність полягає в підтриманні визначеної виробничої системи в стані доступності для державного замовника, з наперед установленими показниками базового виробництва, пікового масштабування та строку активації. Така готовність має економічну вартість, може бути виміряна, перевірена, оплачена та забезпечена відповідальністю.

Мета дослідження полягає в доктринальному обґрунтуванні промислової готовності як самостійного результату оборонної закупівлі, визначенні її ознак, з'ясуванні правової природи відповідного державного контракту, побудові моделі фінансування і розподілу ризиків, а також формулюванні конкретних змін до законодавства України з урахуванням розвитку права Європейського Союзу та практики союзників.

Правова проблема міститься не в абстрактній підтримці оборонної промисловості, а у визначенні критерію, за якого підтримувана виробнича спроможність перетворюється на самостійний результат закупівельного правовідношення. Якщо таким результатом вважати лише поставлений товар, витрати на збереження можливості майбутнього масштабування залишаються поза предметом договору; якщо ж результатом без додаткових критеріїв визнати сам факт наявності виробничих активів, державне фінансування втратить зв'язок із конкретною оборонною потребою. Тому авторська гіпотеза виходить з існування третьої конструкції, якою є юридично формалізована доступність виробничої системи, що має власну економічну цінність для державного замовника.

Вітчизняна правова доктрина оборонних закупівель закономірно формувалася навколо процедурних питань. Швидка (2024, с. 308–314) досліджує особливості державного регулювання оборонних закупівель через співвідношення оперативності, конкуренції, прозорості, ціноутворення та контролю. Швидка та Лозова (2025, с. 963–967) розглядають спеціальний правовий режим оборонних закупівель як механізм балансування безпекових інтересів із ринковими принципами та наголошують на необхідності модернізації вітчизняних процедур. Цей підхід є важливим, оскільки в умовах воєнного стану спрощення процедури без адекватного контролю здатне посилювати корупційні та бюджетні ризики. Проте процедурна оптика не відповідає повністю на питання, що виникає після завершення процедури: чи має виконавець реальну промислову спроможність забезпечити поставку в потрібному державі темпі.

Другий напрям представлений господарсько-правовим розумінням публічної закупівлі як інструменту державної економічної політики. Малолітнева (2020, с. 129–183) доводить, що публічна закупівля не зводиться до техніки витрачання бюджетних коштів, а може виконувати регуляторну, стимулюючу та структуроутворюючу функції. Петруненко (2019, с. 73–116), досліджуючи господарсько-правові засоби ефективного використання державних коштів, слушно пов’язує ефективність із досягненням суспільно корисного результату, а не виключно з номінальною економією. Для оборонної сфери цей висновок має особливу вагу: дешевша одиниця продукції не є ефективною закупівлею, якщо її неможливо отримати в період критичної потреби.

Іноземна наукова думка останніх років зміщує акцент саме до цього рівня. *Hellberg et al.* (2025, pp. 1078–1113) на основі кейсів чотирьох шведських оборонних компаній показали, що тривала орієнтація на економічну ефективність, високе завантаження потужностей і мінімізацію резервів обмежила здатність швидко збільшувати поставки після різкого зростання попиту. У наступному дослідженні *Hellberg* (2026) на матеріалі сорока п’яти напівструктурованих інтерв’ю фіксує виробничі вузькі місця, подовження строків поставки, зростання залежності від субпостачальників і, що особливо важливо для правового аналізу, неформалізовані очікування замовників щодо безпеки постачання за відсутності обов’язкових контрактних умов.

Водночас іноземна дискусія не заперечує значення конкуренції. *Kananoja et al.* (2026, pp. 139–157), оцінюючи дію спеціального режиму закупівель ЄС у сфері оборони, виявили, що формальна гармонізація процедур не привела до сталого збільшення внутрішньоєвропейської конкуренції, а держави з великою оборонною промисловістю продовжують захищати національні інтереси. *Mueller* (2025) наголошує на структурних обмеженнях європейського оборонного ринку, пов’язаних із технологічною автономією, стратегічними пріоритетами та промисловою політикою. *Droff et al.* (2025, pp. 905–929) показують, що стратегічна закупівля здатна впливати на довгострокову продуктивність оборонної галузі, але потребує належного конструювання стимулів.

Тому наукова полеміка не може бути зведена до вибору між конкуренцією та промисловою готовністю. Абсолютизація конкуренції на рівні конкретної партії продукції може стимулювати найнижчу ціну ціною відсутності резерву. Абсолютизація промислової політики, навпаки, може легітимувати підтримку неефективного виробника і сформулювати залежність держави від єдиного постачальника. Авторська позиція полягає у зміні самого предмета оцінювання: конкуренція має відбуватися не лише за ціну одиниці товару, а й за вартість, надійність, строк активації та масштабованість виробничої спроможності.

Власне на цій межі між процедурною та промислово орієнтованою логікою виникає центральне доктринальне питання дослідження. Якщо ефективність оборонної закупівлі визначати тільки законністю

процедури, конкурентністю відбору і ціною одиниці продукції, виробнича спроможність виконавця залишається поза предметом правового регулювання доти, доки не виникне порушення строку поставки. Якщо ж, навпаки, будь-яке фінансування оборонного виробника виправдовувати стратегічною необхідністю, правова конструкція втрачає критерії еквівалентності та контролюваності, внаслідок чого підтримка конкретного підприємства може підмінити закупівлю конкретного результату. Саме тому позиції, орієнтовані на конкурентну процедуру (Швидка, 2024, с. 308–314; Швидка & Лозова, 2025, с. 963–967), і підходи, у яких закупівля розглядається як засіб досягнення ширших господарсько-політичних цілей (Малолітнева, 2020; Петруненко, 2019), доцільно не протиставляти, а поєднати через категорію юридично вимірюваної промислової готовності.

Зарубіжні дослідження підтверджують, що структурні обмеження оборонних ланцюгів постачання мають не випадковий, а системний характер, оскільки на здатність збільшити випуск одночасно впливають довгі цикли постачання компонентів, кадрові обмеження, спеціалізоване обладнання та взаємозалежність субпостачальників (Hellberg *et al.*, 2025, *pp.* 1078–1113; Hellberg, 2026). Водночас емпіричні дослідження європейського оборонного ринку показують, що сама гармонізація процедур не усуває структурних бар'єрів входу й не гарантує появи альтернативної потужності в момент кризи (Kananoja *et al.*, 2026, *pp.* 139–157). З цього випливає авторський контраргумент до суто процедурної моделі: конкуренція повинна зберігатися як спосіб вибору та контролю виконавця, проте предмет порівняння має включати не лише ціну поставки, а й вартість створення, підтримання і строк активації виробничої спроможності.

Методологічну основу дослідження становить комплекс взаємодоповнювальних методів. Формально-юридичний метод застосовано для встановлення змісту чинних норм Закону України "Про оборонні закупівлі", спеціальних правил періоду воєнного стану й актів Європейського Союзу. Системно-структурний метод дав змогу розмежувати суміжні правові явища: створення виробничої потужності, резервування її доступності, активацію виробництва, авансування майбутньої поставки та державну підтримку. Порівняльно-правовий метод використано для зіставлення української моделі з правовими інструментами Європейського Союзу, механізмами НАТО і багаторічними оборонними контрактами Сполучених Штатів Америки.

Економічний аналіз права (*Law and Economics*) застосовано для визначення економічної функції плати за резервування, оптимального розподілу ризиків і запобігання надмірній компенсації. Вихідним є припущення, що ризик повинен покладатися на сторону, яка має кращу інформацію про його джерело, реальну можливість контролювати його настання або дешевше мінімізувати наслідки. Застосування цього критерію дозволяє уникнути формального перекладення всіх ризиків на

виробника, яке зовні захищає бюджет, але фактично включається в ціну контракту або стримує інвестиції в резервні потужності.

Порівняльний аналіз має функціональний характер: іноземні конструкції не пропонується механічно переносити до українського права. Вони використовуються для виявлення правових функцій, яких бракує національній системі, зокрема юридично гарантованого сигналу довгострокового попиту, фінансування нерегулярних витрат, резервування виробничих слотів, перевірки фактичної готовності та справедливого розподілу ризику неактивації.

1. Концепція промислової готовності в оборонних закупівлях

Перехід від аналізу окремої поставки до аналізу доступності виробничої системи потребує попередньо визначити, що саме має правове значення в категорії промислової готовності. У виробничій практиці готовність може означати загальну здатність підприємства випускати певний товар. Для права такого опису недостатньо. Юридично значущою вона стає лише тоді, коли здатність конкретизована через зобов'язання, строк, кількісний показник, процедуру перевірки та наслідки невиконання.

Закон України "Про оборонні закупівлі" (2020) вже містить важливу нормативну передумову для такого підходу. До робіт оборонного призначення віднесено створення нових, а також модернізацію, ремонт, реконструкцію, розширення і технічне переоснащення наявних виробничих потужностей. Отже, законодавець визнає виробничу потужність юридично релевантним об'єктом державного інтересу. Проте зазначене регулювання стосується переважно матеріального результату створення або зміни активу. Воно не охоплює ситуацію, коли актив уже існує, але державний замовник потребує збереження його доступності у визначеному стані протягом певного часу.

Для потреб оборони ця відмінність принципова. Виробнича лінія може фізично існувати, але не бути готовою до виконання додаткового замовлення через відсутність персоналу, критичної сировини або завантаження комерційними контрактами. Підприємство може володіти обладнанням, але не мати права змінювати програмне забезпечення або креслення. Може бути наявний виробничий персонал, однак єдиний іноземний субпостачальник здатний поставити компонент через дванадцять місяців. У кожному з цих випадків матеріальний актив існує, але гарантованої промислової готовності для держави немає.

Тому доцільно розрізняти структуру й ознаки цієї категорії. Структура відповідає на питання, з яких взаємопов'язаних спроможностей складається готовність, тоді як ознаки визначають юридичні умови, за яких ця сукупність набуває якості самостійного результату закупівлі. Таке розмежування дозволяє перейти від опису виробничих ресурсів до послідовного конструювання правової моделі промислової готовності.

Названі елементи не є довільним переліком. Вони впливають із функції, яку має виконувати готовність. Якщо замовник набуває права вимагати виготовлення визначеної кількості продукції в короткий строк, кожен ресурс, без якого таке виробництво неможливе, перетворюється на частину предмета контролю. Саме у такий спосіб економічна характеристика виробничої системи набуває юридичного змісту. У європейських механізмах попереднього придбання та угод гарантованого відбору фінансування нерегулярних витрат прямо пов'язується з нарощуванням і резервуванням виробничих потужностей (*Regulation (EU) 2025/2643*, 2025). У сучасних емпіричних дослідженнях оборонних ланцюгів постачання критичними обмеженнями названо довгі строки постачання, дефіцит спеціалізованих компонентів, залежність від субпостачальників і недостатню резервну спроможність (*Hellberg et al.*, 2025, pp. 1078–1113; *Hellberg*, 2026).

Юридичними ознаками промислової готовності пропонується визнати визначеність, підтримуваність у часі, вимірюваність, верифікованість, пріоритетну доступність для державного замовника та забезпеченість відповідальністю. Визначеність означає прив'язку до конкретної продукції або групи продукції. Підтримуваність у часі відрізняє готовність від разової перевірки підприємства. Вимірюваність вимагає встановлення базового обсягу, пікового обсягу та строку активації. Верифікованість означає можливість документальної й фактичної перевірки. Пріоритетна доступність передбачає юридичне обмеження альтернативного використання зарезервованого ресурсу. Забезпеченість відповідальністю означає, що невиконання погоджених показників має майнові, організаційні або контрактні наслідки.

Базовою виробничою спроможністю є обсяг продукції, який виконавець може стабільно виготовляти у звичайному режимі в межах наявної організації виробництва. Піковою виробничою спроможністю є додатковий обсяг, до якого виробництво може бути збільшено після активації спеціально підготовлених ресурсів. Строк активації означає період від юридично значущого повідомлення замовника до досягнення погодженого підвищеного темпу виробництва. Ці три показники формують мінімальне кількісне ядро готовності. Без них твердження про "готовність" залишається оціночним і не дозволяє ні встановити виконання, ні визначити ціну.

Промислову готовність у сфері оборони на цій підставі пропонується визначити як юридично формалізований, підтримуваний у часі та документально і фактично перевірюваний стан виробничої системи виконавця, за якого сукупність його матеріальних, кадрових, технологічних, ресурсних, логістичних, сервісних, безпекових та організаційних спроможностей забезпечує виготовлення, ремонт, модернізацію або постачання визначеної оборонної продукції в погодженому базовому або піковому обсязі та в межах установленого строку активації.

Це визначення співвідноситься, але не збігається з авторським поняттям закупівлі промислової готовності. Перше характеризує стан виробничої системи як результат. Друге – правовий механізм, через який держава цей стан створює, резервує, підтримує, перевіряє і за потреби активує. Розмежування об'єкта та механізму має принципове значення для законодавчої техніки: до закону доцільно окремо включати визначення промислової готовності та конструкцію її закупівлі.

Головним аргументом на користь визнання готовності самостійним юридично значущим результатом є наявність реального зустрічного надання. Виробник не просто обіцяє поставити товар у майбутньому. Він протягом строку контракту підтримує визначену частину ресурсів у стані, що обмежує їх альтернативне використання, несе витрати на персонал, технічне обслуговування, запаси, субпостачальників і контроль якості, а також приймає зобов'язання досягти заданого виробничого темпу після активації. Державний замовник отримує не річ, а економічно цінне і юридично захищене право доступу до спроможності. У теорії зобов'язального права відсутність матеріального об'єкта не виключає самостійності зустрічного надання, якщо поведінка боржника є визначеною, корисною для кредитора і може бути примусово забезпечена.

На відміну від юридичних ознак, які характеризують стан промислової готовності, критерії її самостійності відповідають на інше питання, а саме: чи може такий стан бути відокремлений від виробничого активу та майбутньої поставки і виступати самостійним результатом оборонної закупівлі. Для цього пропонується застосовувати чотири взаємопов'язані критерії: відокремлюваність, вимірюваність, верифікованість та економічну цінність, юридично забезпечену правами державного замовника і наслідками неналежного виконання. Їх сукупне застосування дозволяє відрізнити промислову готовність від загальної характеристики технологічно розвиненого підприємства та створює юридичну основу для приймання й оплати такого результату.

Правова автономність готовності виявляється насамперед у тому, що вона не збігається ані з виробничою потужністю як сукупністю активів, ані з майбутньою продукцією як предметом поставки. Виробнича лінія може фізично існувати, однак бути неготовою до активації через відсутність персоналу, критичних компонентів, чинних ліцензій або належної організації ланцюга постачання; так само наявність готового товару на складі свідчить про запас, але не доводить здатності підприємства відновити або масштабувати виробництво після його використання. Отже, юридично значущим є не статичний актив, а підтримуваний стан взаємопов'язаних ресурсів, який створює для державного замовника передбачувану можливість одержати результат у майбутньому.

Другим критерієм є вимірюваність, оскільки готовність має бути конкретизована через базову і пікову спроможність, строк активації, перелік критичних ресурсів та допустимий рівень їх доступності. Третій критерій становить верифікованість, яка передбачає можливість підтвердити стан готовності документально, шляхом аудиту, контрольного запуску або іншої передбаченої державним контрактом процедури. Четвертим критерієм є самостійна економічна цінність для державного замовника, що полягає у скороченні часу між виникненням оборонної потреби та фактичним збільшенням випуску; правового значення ця цінність набуває за умови, що недосягнення погоджених показників тягне за собою визначені законом або договором наслідки. У такому поєднанні критерії не дублюють ознаки промислової готовності, а обґрунтовують можливість кваліфікувати її як окремий результат закупівельного правовідношення.

Практичне значення такого підходу особливо виразне в ситуації, коли державі необхідно мати можливість збільшити випуск продукції не негайно, але в межах заздалегідь погодженого короткого періоду. Якщо виконавець для цього зобов'язаний підтримувати частину обладнання у працездатному стані, зберігати кадрову компетентність, забезпечувати доступність критичних матеріалів і не передавати весь виробничий ресурс іншим замовникам, то він виконує окремий комплекс дій ще до активації поставки. Саме цей комплекс і становить зміст готовності, тоді як подальше виробництво є наступною стадією правовідношення. Така послідовність пояснює, чому готовність не може бути зведена до абстрактної "спроможності підприємства" і чому її нормативне визнання потребує визначення моменту виникнення, тривалості, способу підтвердження та припинення відповідного обов'язку.

2. Правові механізми забезпечення промислової готовності в Європейському Союзі, НАТО та США

Нормативне підтвердження того, що сучасна оборонна закупівля охоплює не лише готовий товар, містить Регламент (ЄС) 2025/2643 Європейського Парламенту і Ради від 16 грудня 2025 року про встановлення Програми європейської оборонної промисловості та рамки заходів із забезпечення своєчасної доступності й постачання оборонної продукції (Регламент *EDIP*) (*Regulation (EU) 2025/2643*, 2025). Документ формує систему, у якій закупівельний інструмент використовується для впливу на майбутню виробничу спроможність, а не лише для придбання наявної продукції.

Регламент визначає попередню закупівельну угоду як юридично зобов'язувальний публічний контракт, що підтримує швидку розробку або виробництво оборонної продукції та надає право придбати визначену кількість продукції в установлені строки й за погоджених умов. Ключовим для досліджуваної концепції є не назва інструменту, а його

економіко-правова функція. Відповідно до ст. 29 попереднє фінансування може здійснюватися в обмін на право на результати виробництва та не повинно перевищувати нерегулярних витрат, серед яких прямо враховано резервування виробничих потужностей (*Regulation (EU) 2025/2643*, 2025). Отже, право ЄС визнає, що завчасне забезпечення доступу до виробничого ресурсу може бути предметом бюджетного фінансування ще до фактичної поставки.

Окремим механізмом є угода про гарантований відбір продукції (*off-take agreement*). Ст. 30 Регламенту 2025/2643 передбачає систему сприяння таким угодам для нарощування виробничих потужностей української оборонно-технологічної та промислової бази. Зіставляються потреби щодо обсягу, якості, ціни і тривалості з пропозиціями виробника щодо обсягу, ціни та строку поставки, а фінансування може охоплювати нерегулярні витрати, включно з резервуванням потужностей (*Regulation (EU) 2025/2643*, 2025).

Водночас принципово необхідно усунути змішування двох близьких, але юридично різних механізмів. Пули оборонної промислової готовності, передбачені ст. 38 Регламенту 2025/2643, стосуються додаткових кількостей оборонної продукції, щодо яких учасники отримують негайне і переважне право купівлі, використання або оренди (*Regulation (EU) 2025/2643*, 2025). Це механізм доступності готового запасу, а не спільний пул незавантажених виробничих ліній. Резервування виробничих потужностей і формування запасу продукції виконують близькі безпекові функції, проте мають різний об'єкт, різний момент фінансування і різні ризики. Для українського законодавства їх необхідно нормативно розвести.

Наступний елемент європейської моделі пов'язаний зі спільними закупівлями. Регламент Ради (ЄС) 2025/1106 від 27 травня 2025 року про встановлення Інструменту "Дії у сфері безпеки для Європи" (*SAFE*) шляхом зміцнення європейської оборонної промисловості створив масштабний фінансовий механізм для спільного придбання оборонної продукції та зміцнення європейської оборонно-промислової бази (*Council Regulation (EU) 2025/1106*, 2025). Українські суб'єкти можуть бути включені до відповідних ланцюгів виробництва на умовах, визначених Регламентом.

Значення *SAFE* для запропонованої концепції полягає в підтвердженні системної зміни функції закупівлі. Предметом державної політики стає не лише поточне постачання, а структурне скорочення строків виробництва, формування масштабованої виробничої бази та взаємна доступність оборонної продукції. Для України це означає, що адаптація національного права має бути спрямована не на буквальне копіювання європейських термінів, а на створення сумісної контрактної архітектури, у якій фінансування потужності, її резервування, право на майбутню продукцію та контроль виконання мають чітку юридичну форму.

Порівняльний матеріал важливий не як підстава для механічного перенесення європейських конструкцій до українського законодавства, а як підтвердження зміни самого предмета публічного інтересу. Регламент (ЄС) 2025/2643 (*Regulation (EU) 2025/2643*, 2025), який поєднує попередні закупівельні угоди, фінансування нерегулярних витрат та інструменти забезпечення своєчасної доступності оборонної продукції, показує, що між поточним придбанням товару й загальною промисловою політикою існує проміжний договірний простір, у якому публічне фінансування спрямовується на те, щоб майбутня поставка стала реально можливою. Саме в цьому просторі категорія промислової готовності набуває правового змісту, оскільки поєднує попереднє планування, резервування ресурсів, вимірювану доступність і подальшу активацію.

Таке нормативне розмежування визначає й різну функціональну роль відповідних інструментів. Запас готової продукції забезпечує негайне задоволення потреби до моменту його вичерпання, тоді як зарезервована виробнича спроможність уможливорює відтворюваність постачання в часі. *SAFE (Council Regulation (EU) 2025/1106*, 2025) доповнює цю архітектуру довгостроковим фінансуванням і спільними закупівлями, однак не замінює національної договірної конструкції, яка повинна визначати зміст, обсяг, строк доступності та умови активації конкретної виробничої спроможності.

Європейські механізми не є ізольованими. План дій НАТО щодо оборонного виробництва (*Defence Production Action Plan*), оновлені напрями реалізації якого оприлюднено у 2025 році, виходить із необхідності агрегування попиту, довгострокового контракування, нарощування виробничої спроможності та підвищення стійкості ланцюгів постачання (*NATO*, 2025). Для правового аналізу важливо, що довгостроковий сигнал попиту розглядається як передумова приватних капіталовкладень. Це підтверджує економічну логіку запропонованої моделі: виробник не може раціонально утримувати дорогий резерв, якщо всі витрати і ризик незавантаження залишені на ньому, а держава не бере на себе жодного зобов'язання щодо доступності чи мінімального попиту.

У Сполучених Штатах Америки аналогічну функцію виконують багаторічні та пакетні закупівлі. У доповіді Дослідницької служби Конгресу США щодо багаторічних закупівель підкреслюється, що багаторічний контракт дає можливість замовляти продукцію на період кількох фінансових років, дозволяє виробникові закуповувати матеріали більшими партіями, стабілізувати зайнятість і планувати інвестиції, але водночас створює для держави ризик витрат у разі дострокового припинення (*O'Rourke*, 2025). Саме ця двосторонність є показовою: довгостроковий контракт не усуває ризик, а юридично перерозподіляє його між публічним замовником і приватним виробником.

Kovács (2024, *pp.* 215–253), аналізуючи правові аспекти оборонних закупівель Європейського Союзу, звертає увагу на поєднання фінансових стимулів зі спеціальними регуляторними механізмами, покликаними зменшувати фрагментацію та забезпечувати спільну оборонну спроможність. Цей підхід підтверджує, що закупівельне і промислове регулювання у сфері оборони дедалі важче розглядати відокремлено. Саме на їх перетині виникає правова конструкція промислової готовності.

Документи НАТО (*NATO*, 2025) та американська практика багаторічних закупівель (*O'Rourke*, 2025) підтверджують іншу, але сумісну закономірність: виробник здійснює капіталомісткі інвестиції лише тоді, коли має достатньо передбачуваний горизонт попиту, а держава, своєю чергою, отримує можливість впливати на довгострокову структуру виробничої бази. Проте багаторічність як така ще не означає закупівлі готовності. Якщо контракт лише розподіляє майбутні партії продукції за роками, але не містить показників резервної спроможності, строку активації та обов'язку підтримувати ресурс між поставками, він залишається довгостроковою поставкою. Отже, правовий критерій промислової готовності полягає не у тривалості договору, а в наявності самостійного зобов'язання підтримувати доступність виробничої системи.

3. Передумови та прогалини правового регулювання промислової готовності в Україні

В Україні загальна нормативна рамка публічних закупівель визначена Законом України "Про публічні закупівлі" № 922-VIII (2015, 25 грудня), тоді як спеціальні відносини для потреб безпеки й оборони регулюються Законом України "Про оборонні закупівлі" (2020). Під час воєнного стану ключове значення мають Особливості здійснення оборонних закупівель, затверджені Постановою Кабінету Міністрів України № 1275 (2022, 11 листопада). У сукупності ці акти сформували спеціальний режим, у якому оперативність постачання і захист чутливої інформації закономірно посилені порівняно зі звичайною закупівлею.

Водночас законодавство поступово рухається в бік довгострокового контрактнування. Постановою Кабінету Міністрів України № 1801 (2025, 26 грудня) до Особливостей № 1275 було внесено пункт 47¹, який дозволяє за рішенням державного замовника укладати державний контракт на строк, що перевищує один бюджетний період, у тому числі для закупівлі товарів у межах проєкту "Зброя Перемоги" та підтримки вітчизняних виробників. Це важливе нормативне зрушення, оскільки воно створює формальну можливість синхронізувати строк контракту з циклом інвестицій та виробництва.

Правову інфраструктуру програми "Зброя Перемоги" доповнює Постанова Кабінету Міністрів України № 1504 (2024, 27 грудня), якою

визначено порядок формування переліку озброєння, військової та спеціальної техніки, що закуповуються в межах відповідного проекту. Серед критеріїв практично значущими є серійність виробництва, допуск продукції до експлуатації та наявність прогнозованої потреби на три-, п'яти- або десятирічний період. Отже, українське право вже визнає юридичну цінність довгострокового прогнозу попиту.

Проте прогнозований попит і довгостроковий строк контракту ще не дорівнюють закупівлі промислової готовності. Вони відповідають на питання, скільки продукції держава очікує придбати і протягом якого періоду, але не встановлюють самостійного обов'язку виробника підтримувати резервну частину виробничої системи та не визначають зустрічного платежу за її доступність. Не сформульовані також базова і пікова спроможність, строк активації, правовий режим простою резервованого ресурсу та наслідки неактивації з боку держави. Постановою Кабінету Міністрів України № 452 (2025, 15 квітня) затверджено Порядок проведення робіт з державного гарантування якості товарів, робіт і послуг оборонного призначення, який включає інспектування виробничих процесів та оцінювання їхньої відповідності вимогам державного контракту. Цей інструмент може стати нормативною основою для перевірки готовності, однак його предметом є насамперед якість і належність виробничого процесу. Для промислової готовності додатково необхідно перевіряти кількісну доступність потужності, строк її активації, кадровий і ресурсний резерв, субпостачальників та здатність до пікового масштабування.

Стратегія розвитку оборонно-промислового комплексу України, затверджена Указом Президента України № 372/2021 (2021, 20 серпня), визначає розвиток виробничої, технологічної та інноваційної спроможності оборонної промисловості як елемент державної безпекової політики. Проте стратегічна мета потребує договірного механізму, який перетворює "спроможність" із програмної категорії на конкретне зобов'язання між державним замовником та виконавцем.

Сукупність наведених актів дозволяє зробити важливий проміжний висновок. Український законодавець уже визнав юридичну цінність створення виробничих активів, довгострокового прогнозування потреби, багаторічного контракування та державного гарантування якості (Закон України "Про оборонні закупівлі", 2020; Постанова Кабінету Міністрів України № 1275, 2022; Постанова Кабінету Міністрів України № 1801, 2025; Постанова Кабінету Міністрів України № 1504, 2024; Постанова Кабінету Міністрів України № 452, 2025; Указ Президента України № 372/2021, 2021), однак ці інструменти поки не об'єднані правовою категорією, яка пояснювала б, за що саме держава сплачує в період між створенням потужності та фактичною поставкою. Через це одна і та сама економічна потреба може оформлюватися як аванс, фінансування робіт, довгостроковий контракт або державна підтримка, хоча юридичний результат у кожному випадку є різним.

Нормативна прогалина проявляється також у відсутності єдиного критерію, коли застосування спеціального механізму є виправданим. Сам факт належності підприємства до оборонно-промислового комплексу не може бути достатньою підставою для оплати резервної спроможності, оскільки це створювало б ризик фінансування статусу виробника замість конкретного результату. Як вбачається, спеціальна закупівля має застосовуватися лише тоді, коли оборонне планування підтверджує, що звичайний контракт на поставку не забезпечує необхідного строку або обсягу в разі прогнозованого збільшення потреби, а підтримання визначеної спроможності є економічно й безпеково виправданим способом усунення цієї невідповідності.

4. Закупівля промислової готовності у сфері оборони: поняття та ознаки

Виходячи із встановленої нормативної прогалини, закупівлю промислової готовності у сфері оборони пропонується визначити як врегульовану законом і державним контрактом систему оплатного створення, резервування, підтримання, перевірки та активації виробничої спроможності виконавця, яка надає державному замовнику юридично забезпечене право вимагати виготовлення, ремонту, модернізації або постачання визначеної оборонної продукції в погодженому базовому або піковому обсязі та в межах установленого строку активації.

Таке визначення є ширшим за поняття промислової готовності. Промислова готовність описує стан виробничої системи. Закупівля ж промислової готовності описує правовий процес, за допомогою якого держава формує і набуває право на цей стан. Його функціональними етапами є оцінювання початкової спроможності, за потреби створення або модернізація активів, резервування ресурсу, періодичне підтвердження готовності, активація та фактична поставка. Кожен етап має свій юридичний результат і не повинен розчинятися в загальній ціні контракту.

Закупівля промислової готовності характеризується вісьмома ознаками:

1. Основна поставка може мати відкладений або умовний характер, оскільки точний момент пікового попиту невідомий.
2. Правовідносини мають тривалий характер, тому результат підтримується, а не створюється одноразово.
3. Держава отримує подвійний результат: конкретну продукцію та право на майбутнє масштабування.
4. Готовність вимірюється через обсяг, темп і строк активації.
5. Держава бере участь у розподілі інвестиційного ризику, якщо саме її вимога створює необхідність утримувати додаткову спроможність.
6. Виконавець підлягає спеціальній перевірці.
7. Зарезервовані ресурси має бути пріоритетно доступні замовнику.
8. Договір одночасно виконує закупівельну і промислово-політичну функції.

5. Елементи правовідношення закупівлі промислової готовності

Доктринальне визнання промислової готовності самостійним результатом оборонної закупівлі потребує визначення не лише її ознак, а й елементів відповідного правовідношення. Для господарсько-правової кваліфікації принципово важливо встановити, хто саме набуває і виконує права та обов'язки, що становить їхній об'єкт, яким є юридичний зміст поведінки сторін і на якій стадії виникає право держави вимагати активації потужності. Без такого уточнення запропонована категорія ризикувала б залишитися економічною характеристикою виробництва, а не повноцінною правовою конструкцією.

Базовими учасниками цих відносин є державний замовник і виконавець державного контракту. Закон України "Про оборонні закупівлі" (2020) визначає спеціальний суб'єктний склад оборонного закупівельного процесу та пов'язує його з виконанням державою функції забезпечення потреб безпеки та оборони. У науковій літературі обґрунтовано, що правове становище суб'єктів оборонних закупівель не зводиться до класичної моделі продавця і покупця, оскільки публічна сторона формує спеціальну потребу, визначає режим доступу до інформації та реалізує контрольні повноваження (Матвеев, 2025, с. 424–428). У відносинах промислової готовності ця асиметрія посилюється, проте не повинна перетворюватися на необмежену дискрецію замовника.

Виконавець не втрачає статусу самостійного суб'єкта господарювання та не перетворюється на структурний підрозділ держави. Його обов'язок полягає не в загальному підпорядкуванні виробничої діяльності державному замовнику, а в підтриманні конкретно визначеної частини виробничої системи в погодженому стані. Звідси впливає важливе обмеження: контроль замовника може поширюватися лише на ті активи, процеси, дані, запаси, кадрові та субпідрядні відносини, які функціонально пов'язані з виконанням показників готовності. Збереження господарської автономії виконавця одночасно є гарантією конкуренції та критерієм відмежування контрактного резервування потужності від адміністративної мобілізації підприємства.

Об'єктом досліджуваних правовідносин є не підприємство, виробничий майданчик або обладнання як такі. Об'єктом є юридично забезпечена доступність визначеної виробничої спроможності для реалізації конкретної оборонної потреби. Майно, персонал, технологія, запаси та інформація становлять матеріальну й організаційну основу цього об'єкта, але не вичерпують його змісту. Саме тому держава може профінансувати придбання обладнання і все одно не отримати промислової готовності, якщо контракт не забезпечує персонал, компоненти, право використання технології, строк активації або пріоритетність державного замовлення. Зворотна ситуація також можлива: готовність може підтримуватися на вже наявних приватних активах без переходу права власності на них до держави.

Юридичний зміст правовідношення утворює кореспонденція прав і обов'язків сторін у часі. До моменту активації замовник має право перевіряти погоджені показники та вимагати усунення відхилень, а виконавець зобов'язаний підтримувати доступність ресурсу, своєчасно повідомляти про обставини, що загрожують готовності, й не допускати використання зарезервованої частини потужності всупереч установленому пріоритету. Після юридично значущого повідомлення про активацію зміст зобов'язання змінюється: обов'язок підтримувати можливість масштабування трансформується в обов'язок фактично досягти передбаченого темпу виробництва. Після завершення активаційного періоду предметом приймання стає вже фактичний результат виробництва та поставки. Така поетапна трансформація пояснює, чому всі платежі за контрактом не можуть юридично кваліфікуватися як аванс за майбутній товар.

Отже, запропонована конструкція має чотири взаємопов'язані юридичні рівні: спеціальний суб'єктний склад, функціонально визначений об'єкт, триваючий зміст прав та обов'язків і юридичний факт активації, який змінює режим виконання. Саме ця структура дозволяє перейти від загального твердження про необхідність "підтримувати оборонну промисловість" до правовідносин, у яких можливо встановити належне виконання, порушення, ціну, причинний зв'язок і відповідальність. Вона також створює основу для подальшого визначення правової природи державного контракту промислової готовності.

6. Пропозиції щодо нормативного закріплення промислової готовності в Україні

З огляду на викладене необхідно внести зміни до ч. 1 ст. 1 Закону України "Про оборонні закупівлі" (2020), доповнивши її новим пунктом у такій редакції: "промислова готовність у сфері оборони означає юридично формалізований, підтримуваний у часі та підтверджений у встановленому порядку стан виробничої системи виконавця, що забезпечує його спроможність виготовити, відремонтувати, модернізувати або поставити визначену оборонну продукцію у встановленому базовому чи піковому обсязі протягом погодженого строку активації".

Ч. 1 ст. 1 цього Закону доцільно також доповнити взаємопов'язаними визначеннями: "базова виробнича спроможність у сфері оборони означає обсяг оборонної продукції, який виконавець здатний стабільно виготовляти у звичайному режимі без активації спеціально зарезервованих додаткових ресурсів; пікова виробнича спроможність у сфері оборони означає погоджений додатковий обсяг оборонної продукції, до якого виконавець зобов'язаний збільшити виробництво після активації завчасно підготовлених і зарезервованих ресурсів; строк активації означає період від отримання виконавцем передбаченого державним

контрактом повідомлення державного замовника до досягнення погодженого пікового обсягу або темпу виробництва". Такі визначення створюють кількісно й часово визначене ядро правової конструкції та дозволяють відмежувати підтримувану готовність від загальної виробничої спроможності підприємства.

Одночасно Закон України "Про оборонні закупівлі" (2020) доцільно доповнити окремою статтею "Закупівля промислової готовності у сфері оборони" такого змісту: "1. Закупівля промислової готовності застосовується за рішенням державного замовника за наявності документованого висновку, що звичайний державний контракт на поставку не забезпечує критичного строку або обсягу оборонної продукції у разі прогнозованого збільшення потреби. 2. Державний контракт про закупівлю промислової готовності повинен визначати продукцію, щодо якої забезпечується готовність, базову і пікову виробничу спроможність, строк активації, період підтримання готовності, порядок її перевірки, умови пріоритетної доступності зарезервованого ресурсу для державного замовника та правові наслідки недосягнення погоджених показників". Запропонований матеріальний критерій обмежує застосування спеціального механізму випадками, у яких його використання безпосередньо зумовлене конкретною оборонною потребою, а не самим статусом виробника.

На виконання цієї статті Кабінету Міністрів України доцільно затвердити порядок первинної оцінки промислової готовності, її періодичного підтвердження та контрольного запуску, визначивши загальні групи показників і процедури верифікації. Водночас конкретні кількісні параметри, інформація про критичних постачальників, запаси, технологічні залежності та місцезнаходження виробничих об'єктів мають визначатися в державному контракті й документації з відповідним режимом доступу. Такий розподіл нормативного матеріалу забезпечує правову визначеність без надмірного розкриття чутливої інформації: закон встановлює поняття, матеріальну підставу та мінімальний зміст зобов'язання, урядовий акт регулює процедуру підтвердження, а державний контракт конкретизує показники певного виробництва.

Висновки

Промислова готовність у сфері оборони є юридично формалізованим, підтримуваним у часі та перевірюваним станом виробничої системи, який має самостійну економічну цінність для держави, оскільки скорочує час переходу від виникнення оборонної потреби до фактичного збільшення випуску.

Промислова готовність і закупівля промислової готовності є різними категоріями: перша характеризує результат, тоді як друга визначає правовий механізм його створення, резервування, підтримання,

перевірки та активації. У межах відповідного правовідношення об'єктом є не підприємство або обладнання як такі, а юридично забезпечена доступність конкретної частини виробничої спроможності.

Українське законодавство вже містить передумови нової моделі, оскільки допускає фінансування створення і модернізації потужностей, довгострокові контракти, прогнозування багаторічної потреби, попередню оплату та державне гарантування якості, проте не поєднує ці елементи категорією підтримуваної доступності.

Запропоновано нормативно закріпити поняття промислової готовності, базової та пікової спроможності, строку активації й матеріальний критерій застосування спеціального механізму. Подальшого самостійного дослідження потребують договірна природа плати за доступність, розподіл ризиків, конкуренція, державна допомога та система контролю фактичної готовності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ / REFERENCES

Council Regulation (EU) 2025/1106 of 27 May 2025 establishing the Security Action for Europe (SAFE) through the Reinforcement of European Defence Industry Instrument. (2025). OJ L 2025/1106. <https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2025/1106/oj/eng>

Droff, J., Guiberteau-Ricard, J., & Malizard, J. (2025). The influence of strategic procurement on the performance of the European naval defense industry. *Defence and Peace Economics*, 36(6), 905–929. <https://doi.org/10.1080/10242694.2024.2389000>

Hellberg, R. (2026). Reconfiguring defence supply chains: Procurement dynamics, inter-organizational dependence, and resilience under geopolitical uncertainty. *Defence and Peace Economics*. Advance online publication. <https://doi.org/10.1080/10242694.2026.2655381>

Hellberg, R., Sprängare, D., Candell, O., Carpenfelt, C., Lundberg, K., Samuelsson, P., Antai, I., Andersson, P., & Backlund, L. (2025). Performance constraints in defence industry supply chains: Evidence from case studies. *Defence and Peace Economics*, 36(8), 1078–1113. <https://doi.org/10.1080/10242694.2025.2500362>

Kananoja, L., Kosonen, J., Lehtonen, J.-M., & Lintunen, J. (2026). Delivering more competition to the EU defence markets? Examining the defence procurement directive, Directive 2009/81/EC. *Defence and Peace Economics*, 37(2), 139–157. <https://doi.org/10.1080/10242694.2025.2533753>

Kovács, B. (2024). Legal aspects of defence procurement in the European Union: Funding incentives and regulatory shields. In K. Zombory & J. E. Szilágyi (Eds.), *Shielding Europe with the Common Security and Defence Policy* (pp. 215–253). Central European Academic Publishing. https://doi.org/10.54237/profnet.2024.zkjeszcodef_5

Mueller, T. (2025). Strategic options for the European defence industry in the 2020s. *Defense & Security Analysis*, 41(1), 49–80. <https://doi.org/10.1080/14751798.2024.2418163>

NATO. (2025, February 13). *Updated Defence Production Action Plan*. <https://www.nato.int/en/about-us/official-texts-and-resources/official-texts/2025/02/13/updated-defence-production-action-plan>

O'Rourke, R. (2025). *Multiyear procurement (MYP) and block buy contracting in defense acquisition: Background and issues for Congress* (Congressional Research Service Report No. R41909). Congressional Research Service. <https://www.congress.gov/crs-product/R41909>

Regulation (EU) 2025/2643 of the European Parliament and of the Council of 16 December 2025 establishing the European Defence Industry Programme and a framework of measures to ensure the timely availability and supply of defence products. (2025). OJ L 2025/2643. https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32025R2643	
Деякі питання здійснення оборонних закупівель на період дії правового режиму воєнного стану: постанова Кабінету Міністрів України № 1275 (2022, 11 листопада). https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1275-2022-%D0%BF#Text	Certain issues of defence procurement during martial law: Resolution No. 1275 (2022, November 11). https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1275-2022-%D0%BF#Text
Малолітнева, В. К. (2020). <i>Господарсько-правовий інститут публічних закупівель</i> . ДУ "Інститут економіко-правових досліджень імені В. К. Мамутова НАН України". https://hozpravoreposit.kyiv.ua/handle/765432198/69	Malolitneva, V. K. (2020). <i>The economic-law institute of public procurement</i> . V. K. Mamutov Institute of Economic and Legal Research of the NAS of Ukraine. https://hozpravoreposit.kyiv.ua/handle/765432198/69
Матвєєв, О. М. (2025). Суб'єкти оборонних закупівель: правовий статус та особливості взаємодії. <i>Аналітично-порівняльне правознавство</i> , 3(1), 424–428. https://doi.org/10.24144/2788-6018.2025.03.1.64	Matvieiev, O. M. (2025). Defence procurement entities: Legal status and interaction specifics. <i>Analitychno-porivnialne pravoznavstvo</i> , 3(1), 424–428. https://doi.org/10.24144/2788-6018.2025.03.1.64
Петруненко, Я. В. (2019). <i>Проблеми забезпечення ефективного використання державних коштів: господарсько-правовий аспект</i> . Ліра-К.	Petrunencko, Ya. V. (2019). <i>Problems of ensuring the efficient use of public funds: An economic-law aspect</i> . Lira-K.
Про внесення змін до особливостей здійснення оборонних закупівель на період дії правового режиму воєнного стану: постанова Кабінету Міністрів України № 1801 (2025, 26 грудня). https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1801-2025-%D0%BF#Text	On amendments to the special rules for defence procurement during martial law: Resolution No. 1801 (2025, December 26). https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1801-2025-%D0%BF#Text
Про затвердження Порядку проведення робіт з державного гарантування якості товарів, робіт і послуг оборонного призначення: постанова Кабінету Міністрів України № 452 (2025, 15 квітня). https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/452-2025-%D0%BF#Text	On approval of the Procedure for State quality assurance of defence goods, works and services: Resolution No. 452 (2025, April 15). https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/452-2025-%D0%BF#Text
Про оборонні закупівлі: Закон України № 808-IX (2020, 17 липня). https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/808-20#Text	On Defence Procurement: Law No. 808-IX (2020, July 17). https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/808-20#Text
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 (2024, 27 грудня). https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1504-2024-%D0%BF#Text	On forming the list of weapons, military and special equipment ("Weapons of Victory") produced and supplied by domestic manufacturers: Resolution No. 1504 (2024, December 27). https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1504-2024-%D0%BF#Text
Про публічні закупівлі: Закон України № 922-VIII. (2015, 25 грудня). https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19#Text	On Public Procurement: Law No. 922-VIII (2015, December 25). https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19#Text
Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 18 червня 2021 року "Про Стратегію розвитку оборонно-промислового комплексу України": Указ Президента України № 372/2021 (2021, 20 серпня). https://www.president.gov.ua/documents/3722021-39733	On the decision of the National Security and Defence Council of Ukraine of 18 June 2021 "On the Strategy for the Development of the Defence-Industrial Complex of Ukraine": Decree No. 372/2021 (2021, August 20). https://www.president.gov.ua/documents/3722021-39733

Швидка, Т. І. (2024). Особливості державного регулювання оборонних закупівель. <i>Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Право</i> , 81(1), 308–314. https://doi.org/10.24144/2307-3322.2024.81.1.49	Shvydka, T. I. (2024). Specifics of state regulation of defence procurement. <i>Scientific Bulletin of Uzhhorod National University. Series: Law</i> , 81(1), 308–314. https://doi.org/10.24144/2307-3322.2024.81.1.49
Швидка, Т. І., & Лозова, А. А. (2025). Спеціальний правовий режим оборонних закупівель: зарубіжний досвід та перспективи модернізації вітчизняного законодавства. <i>Аналітично-порівняльне правознавство</i> , 1, 963–967. https://doi.org/10.24144/2788-6018.2025.01.162S	Shvydka, T. I., & Lozova, A. A. (2025). Special legal regime for defence procurement: Foreign experience and prospects for modernising national legislation. <i>Analytical and Comparative Jurisprudence</i> , 1, 963–967. https://doi.org/10.24144/2788-6018.2025.01.162S

Конфлікт інтересів. Автор заявляє, що не має фінансових чи нефінансових конфліктів інтересів щодо цієї публікації; не має відносин із державними органами, комерційними або некомерційними організаціями, які могли б бути зацікавлені у поданні цієї точки зору.

Автор не отримував прямого фінансування для цього дослідження.

Пацурія, Н. (2026). Промислова готовність у сфері оборонних закупівель. *Ius Modernum*, 3(144), 154–173. [https://doi.org/10.31617/3.2026\(144\)10](https://doi.org/10.31617/3.2026(144)10)

Надійшла до редакції 28.07.2026.

Отримано після доопрацювання 20.08.2026.

Прийнято до друку 31.08.2026.

Публікація онлайн 16.09.2026.