

Game changer: як відкриття експорту вплине на українських виробників БПЛА?

За інформаційного партнерства:

Calbrated



Відкриття експорту БПЛА є необхідним кроком, але який повинний супроводжуватись суворим контролем




Відкриття експорту для БПЛА має супроводжуватися певними умовами:

- **Дозвіл експорту лише надлишкової продукції:** задоволення потреб Збройних Сил України має залишатися головним пріоритетом. Експорт надлишкової продукції, не ставлячи під загрозу обороноздатність країни, може приносити дохід компаніям для збільшення виробництва та скорочення витрат.
- **Суворий експортний контроль:** надійний механізм експортного контролю повинен запобігати незаконному реекспорту до третіх країн, захищати унікальні технології та гарантувати, що продукція не потрапить до Росії, її стратегічних партнерів або країн, причетних до тероризму.
- **Кастомізація експортованої продукції:** експортовані БПЛА повинні бути адаптовані таким чином, щоб виключити використання чутливих технологій, забезпечуючи національну безпеку і водночас зберігаючи конкурентоспроможність на світових ринках.
- **Пріоритезація країн партнерів:** експортні можливості мають бути зосереджені насамперед на країнах, які підтримали Україну під час війни, включаючи країни-члени НАТО та країни, з якими Україна підписала безпекові угоди.

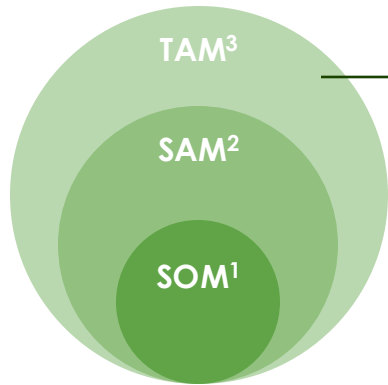
Країни, з якими Україна підписала безпекові угоди:



Відкриття експорту БПЛА принесе користь не лише вітчизняним виробникам, а також і державі в цілому

Сфера	Переваги для держави	Переваги для виробників
 <p>Економічний ріст та розширення ринку</p>	<ul style="list-style-type: none"> Збільшення припливу іноземної валюти, що зміцнює національну економіку та збільшує ВВП. Створення нового, надійного джерела податкових надходжень за рахунок оборонного експорту. Диверсифікація експортного портфоліо та утвердження України, як конкурентоспроможного гравця на світовому ринку оборони. 	<ul style="list-style-type: none"> Доступ до міжнародних ринків дозволяє встановлювати конкурентні ціни та збільшує потенційний дохід. Диверсифіковані продажі зменшують залежність від державних контрактів, забезпечуючи стабільність і прибутковість. Глобальний попит на перевірені технології створює високоприбуткові можливості для продажу, залучаючи іноземні інвестиції.
 <p>Технологічний прогрес та інновації</p>	<ul style="list-style-type: none"> Розширення співпраця з іноземними партнерами, що прискорить передачу технологій та підвищить вітчизняний R&D потенціал. Позиціонування України як центру оборонних інновацій, підвищуючи інтерес західних компаній до локалізації виробництва. 	<ul style="list-style-type: none"> Співпраця з іноземними партнерами розширює доступ до передових компонентів, логістики та ПЗ, що призводить до підвищення якості продукції. Економія на масштабах від міжнародних продажів знижує виробничі витрати, дозволяючи отримати більше ресурсів для реінвестування в R&D. Модернізовані та розширені виробничі потужності дозволяють компаніям швидко адаптуватися до нових технологічних тенденцій в оборонній сфері.
 <p>Розбудова партнерств</p>	<ul style="list-style-type: none"> Участь в оборонних партнерствах зі світовими гравцями, що буде сприяти зміцненню політичних альянсів та безпекового позиціонування. Посилення ролі України як постачальника оборонної продукції до НАТО та інших країн буде посилювати її геополітичний вплив. 	<ul style="list-style-type: none"> Покращення інвестиційної привабливості та підвищення репутації українських компаній на світовому ринку. Потенціал створення спільних підприємств, що зможуть відкрити двері виробникам до отримання нових контрактів.

Розширення доступного ринку робить виробників БПЛА більш привабливими для партнерств та M&A угод



Нові можливості з розширенням Total Addressable Market (TAM)

- Вихід на іноземні ринки підвищує привабливість українських виробників БПЛА для стратегічних партнерств та можливостей M&A.
 - Потенціал створення спільних підприємств з іноземними компаніями, що зробить українських виробників більш конкурентоспроможними на іноземних ринках.
 - Збільшується інтерес до M&A, як для українських, так і для іноземних компаній, що сприятиме консолідації ринку та можливостям отримання більших контрактів.

SOM – Serviceable Obtainable Market. SAM – Serviceable Available Market TAM – Total Addressable Market

Злиття та поглинання (M&A)

30%

виробників дронів зацікавлені, як в купівлі, так і в продажу компанії в майбутньому (Brave 1)

Переваги M&A з укр. компаніями

- **Спрощена регуляція:** Менше складних регуляторних бар'єрів та прискорення процесів отримання дозволів від органів влади в Україні.
- **Економічна вигода:** зазвичай нижча оцінка порівняно з міжнародним M&A, що може зменшити витрати на розвиток.

~\$100K+

є мінімальними витратами на придбання частки виробника БПЛА інвестиційним фондом⁴

Переваги M&A з іноземцями

- **Збільшення охоплення ринку:** підвищення впізнаваності бренду та відкриття доступу на міжнародні ринки.
- **Доступ до технологій:** отримання доступу до передових технологій та ресурсів для розвитку.

Спільні підприємства

- **Спільне виробництво та розробка:** співпраця з іноземними компаніями, щоб збирати та вдосконалювати БПЛА в безпечних зонах, пристосовуючи їх до потреб фронту.
- **Шлях до іноземних ринків:** полегшений доступ на іноземні ринки, а також отримання визнання та відповідність міжнародним стандартам.
- **Посилення інновацій:** об'єднання досвіду, технологіями, а також спільні розробки сприяють створенню більш якісної та конкурентоспроможної продукції.
- **Потенціал ліцензування:** відкриття доступу до майбутніх ліцензійних угод, що надасть довгостроковий доступ до ринку та грошових потоків для обох компаній.

Приклади виробників, що мають спільні підприємства



Примітки: 1. Доступний для обслуговування ринок. 2. Ринок, придатний для обслуговування. 3. Загальний доступний ринок: 4. Продаж частки інвестиційному фонду на ранніх етапах залучення капіталу стартапом у сфері БПЛА. Великі сформовані виробники мають потенціал залучити десятки мільйонів доларів. // Джерела: Brave 1, Аналіз DataDriven, Експертні Інтерв'ю

Огляд галузі



Під визначенням дронів розуміються апарати трьох типів: літальних, наземних та морських

Безпілотний апарат (unmanned vehicle) чи дрон – рухомий апарат, призначений для роботи без втручання людини (водія чи пілота) на борту. Ці апарати можуть бути дистанційно керованими або повністю автономними, оснащені датчиками для аналізу навколишнього середовища та самостійної навігації.



БПЛА¹

Літальні апарати, які можуть злітати, здійснювати політ і сідати без фізичної присутності пілота на його борту.

Політ БПЛА може здійснюватися під дистанційним керуванням або з різним ступенем автономності. Застосовуються насамперед для ведення повітряної розвідки, як тактичної, так і стратегічної, а також для коригування вогневих ударів по наземних цілях



Наземні дрони

Наземні транспортні засоби, які функціонують без наявності на борту людини та призначені для роботи на різних ділянках суходолу, що робить їх дуже пристосованими для різних застосувань.

Вони можуть бути використані для багатьох задач, як наприклад спостереження, розвідка та вогневе ураження цілей.



Морські дрони

Надводні дрони: розроблені для роботи на водних поверхнях, виконуючи патрулювання, захист акваторій, а також протичовнову боротьбу.

Підводні дрони: працюючи непомітно під водою, займаються в основному ураженням морських цілей, але можуть також проводити розвідку та стратегічну навігацію.

Системна багатогранність та збільшення використання ШІ: Класи БПЛА в порівнянні

типи БПЛА ¹	Опис	Сфера застосування	Технічна довершеність	Застосування ШІ	Фактор витрат	Приклади ²
Ударні безпілотники FPV	Одноразові ударні дрони з First Person View (FPV).	Носії боєприпасів. Пряме ураження ворога.	Швидша та дешевша збірка; Покращення відеозв'язку.	Автонаведення цілей	Масове виробництво без китайської електроніки. \$	
Розвідувальні мультикоптери	Системи малої та середньої дальності типу DJI Mavic.	Спостереження за операціями військ і допомога безпілотникам FPV.	Автоматична зміна частоти РЕБ та заміна систем DJI.	Автоматичне виявлення об'єктів та автономний політ.	Обладнання для ШІ. (чіпи та камери) \$\$	
Розвідувальні літаки-безпілотники	Системи спостереження середньої та великої дальності.	Місії зі спостереження за лінією фронту і розвідки.	Покращення розвідки через перемикання частот і бортової обробки даних.	Польоти в умовах відсутності GPS. Автоматизоване прийняття рішень.	Додаткове обладнання на дроні (захист від перешкод, обладнання ШІ) \$\$	
Безпілотники-бомбардувальники	Дрони з вантажним відсіком. Відомий приклад: Дрон «Вампір».	Носії боєприпасів, які скидаються на ворожі позиції.	Удосконалення систем скидання боєприпасів.	Автоматичне виявлення та стеження за противником.	Масове виробництво з урахуванням швидкого знищення \$\$	
БПЛА для глибинних уражень	Ударні безпілотники великої дальності (Shahed, UJ-26 Beaver).	Нанесення ударів по цілях в глибині території противника.	Збільшення дальності і вантажопідйомності.	Виявлення рухомих об'єктів, таких як вантажівки, потяги та кораблі.	Виробництво (двигуни, корпус, електроніка) для одноразового застосування. \$\$\$	

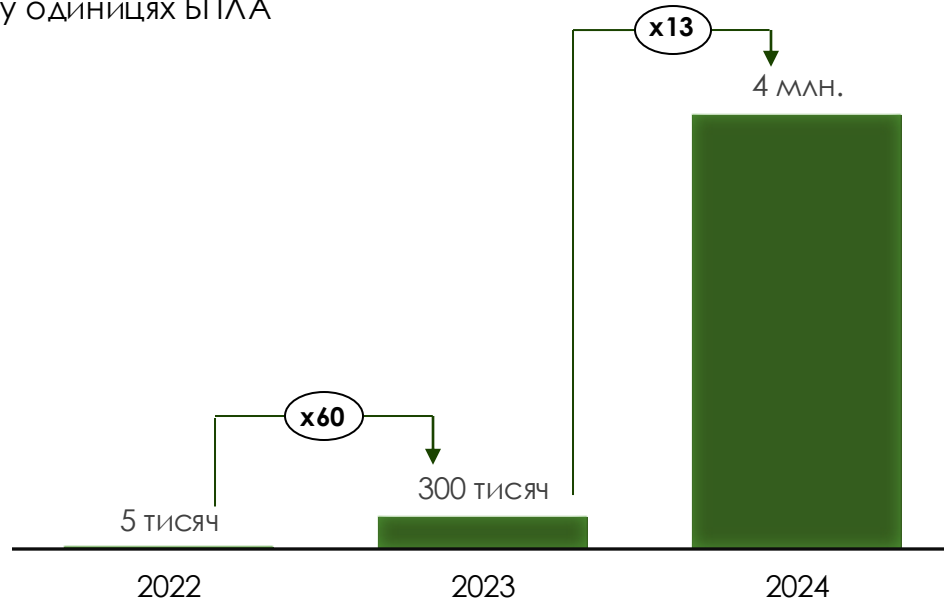
■ Низький

■ Середній

■ Високий

За період повномасштабного вторгнення потужності виробництва БПЛА зросли у 800 разів на кінець 2024 року

Виробничі потужності БПЛА України у одиницях БПЛА



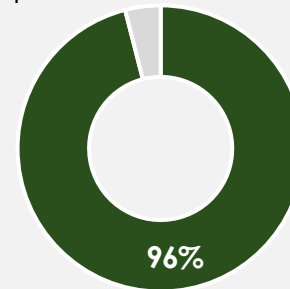
500+

Кількість активних українських виробників дронів на різних етапах розвитку станом на кінець 2024 року.

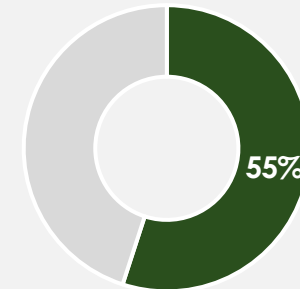
1000+

Моделей БПЛА з'явилося за час повномасштабного вторгнення

Частка БПЛА вітчизняного виробництва у держзамовленні у 2024 році



БПЛА в кодифікованих розробках¹ у Brave1 у 2024 році



Такий ріст став можливим завдяки активній підтримці держави:

- **Фінансування та ініціативи:** акселератор Brave1, гранти до \$50 тис., проєкт «Армія дронів», хакатон Anti-Shahed.
- **Створення Сил безпілотних систем:** створення окрему роду військ у ЗСУ прискорило цільове фінансування на розвиток сектору БПЛА.
- **Значні внутрішні витрати:** Західні моделі виявилися дорогими й часто менш ефективними, а китайські БПЛА — ризикованими для безпеки. Україна зосередилася на власних виробниках, і все більше інвестує у їх продукцію.
- **Зменшення бюрократії:** скасування ПДВ на імпорт компонентів для дронів, прозорі закупівлі й сертифікація.
- **Постійна публічна комунікація** щодо потреб ЗСУ в БПЛА (наприклад, таргет — 1 млн FPV-дронів у 2024 році).

Бізнес-модель виробника БПЛА



Ланцюг доданої вартості у виробництва БПЛА / шлях виробництва БПЛА



Теперішня модель виробників БПЛА має велику кількість викликів та перешкод для ведення бізнесу

Замовники на ринку БПЛА¹:



Виклики «традиційної» моделі:

- **Єдиний ринок збуту — Україна.** Знижує глобальну конкурентоспроможність та підвищує ризик втрати бізнесу через зміни у нестабільності держ. фінансування.
- **Відсутність стабільних замовлень** для компаній, що не законтраковані державою. Відповідно, такі компанії змушені шукати альтернативні джерела фінансування / скорочувати обсяги виробництва / звільняти персонал / релокуватися за кордон.
- **Короткострокові закупівельні контракти**, що призводить до ситуації де виробничі потужності або завантажені повністю, або більше половини простоюють.
- **Обмежений прибуток із держзамовлень** для дронів до 25% виробничої собівартості.
- **Цінове регулювання (націнка у 25% від собівартості у державних контрактах)** не дозволяє компаніям інвестувати в інновації та розширювати виробництво. Це призводить до фінансових обмежень та ускладнень в операційній діяльності виробників.
- **Безпекові ризики.** Загроза витоку конфіденційної інформації, ідентифікації місць виробництв та фізичних атак на об'єкти.
- **Ризики неясності та непрозорості держзакупівель** через наявність декількох взаємовідмінних актів, що регулюють цей процес.

Виробники БПЛА зміщують фокус з hardware в сторону software, щоб залишатись конкурентоспроможними

	Виробники БПЛА в 2022	Виробники БПЛА в 2025	
Фокус	Хардвер-орієнтовані розробки з акцентом на низьку ціну та можливість масштабування виробництва.	Фокус на розробці та вдосконаленні ПЗ , включаючи автономну навігацію, ШІ, та протидію РЕБ.	Переваги технологічного переходу <ul style="list-style-type: none">  Міжнародна конкурентоспроможність Фокус на розробці ПЗ дозволяє українським виробникам БПЛА створювати унікальні рішення з високою доданою вартістю, які будуть виділятися на міжнародному ринку.  Залучення нових інвестицій Впровадження інноваційного ПЗ для БПЛА підвищить рівень інвестиційної привабливості компанії та допоможе залучити більше капіталу.  Адаптація до вимог міжнародних ринків В той час, як український ринок вимагає недорогих, швидких рішень, що можуть бути відразу застосовані, іноземні ринки вимагають складних, орієнтованих на майбутнє технологій.
Цільовий ринок	Повний фокус на внутрішньому ринку України , забезпечуючи потреби української армії.	Розгляд іноземних ринків , з метою збуту надлишку продукції та отримання додаткового капіталу. Заснування іноземних спільних підприємств.	
Технології	Швидка розробка прототипів та їх розгортання в польових умовах для отримання тактичних переваг на полі бою.	Зосередження на покращенні ПЗ , модульності, та функціональної сумісності для можливості диференціювання на міжнародних ринках.	

Як відкриття експорту вплине на існуючу бізнес-модель?



Збільшення Total Addressable Market вимагає виробників БПЛА переглянути існуючі бізнес-процеси

Зняття заборони на експорт українських БПЛА відкриває більший TAM (total addressable market), створюючи можливості для зростання. Однак, щоб скористатися цими можливостями, **виробникам потрібно повністю переглянути існуючу модель бізнесу та підлаштуватись під потреби міжнародного ринку**. Ключові сфери, які будуть потребувати змін:



Масштабування виробничих потужностей

- Модернізація існуючих ліній виробництва для підвищення ефективності.
- Створення нових або розширення існуючих виробничих центрів для збільшення обсягів замовлень.
- Забезпечення надійних постачальників критично важливих компонентів і матеріалів для запобігання виникненню bottlenecks.



Адаптація до міжнародних стандартів

- Впровадження процесів для контролю за дотримання законів про експортний контроль та уникнення правових ризиків.
- Отримання сертифікації за стандартами ISO, маркування CE та акредитації у сфері оборони, щоб забезпечити відповідність міжнародним нормам.



Забезпечення фінансування

- Проведення переговорів з приватними фін інституціями задля отриманням низьковідсоткових кредитів для фінансування та модернізації виробництва.
- Продаж частки в компанії стратегічним інвесторам або партнерам з метою залучення капіталу без боргових коштів.



Підвищення комплаєнсу та безпеки

- Впровадження передових заходів і протоколів кібербезпеки для запобігання крадіжці інтелектуальної власності та шпигунству.
- Підтримка чіткої документації та процесів звітності для побудови довіри з регуляторними органами та міжнародними партнерами.

Незважаючи на великий досвід та адаптивність виробників, декілька перешкод можуть сповільнити процес експорту

Стимулюючі фактори:



Досвідчений склад виробничих команд

- Унікальна можливість українських компаній залучити до проектування та виробництва дронів військових з реальним бойовим досвідом.
- Збільшення шансів створити практичний та якісний продукт.



Масове адаптивне виробництво:

- Виробники здатні швидко підлаштуватися під потребу в певному виді товару та оперативно покрити на нього попит.
- Адаптивність пропозиції українських виробників уже перевірена оперативним покриттям військових потреб.



Генерування нових ідей:

- Активні бойові дії та постійна потреба в інноваціях дозволяють створити пропозицію на будь-яку корисну в польових умовах технологію.
- Попередній досвід у використанні вже існуючих продуктів дає більше розуміння, в чому мають бути покращені нові моделі.

Перешкоди:



Неготовність конкурувати за межами України

- Ускладнене масштабування виробництва для виробників відносно невеликих розмірів.
- За обсягами виробництва українські виробники поступаються західним. Конкурувати доведеться з, у більшості випадків, більшими гравцями.



Імпортозалежність деталей:

- Основне джерело окремих деталей українських БПЛА - Китай, що ставить під ризик експорт на ринки НАТО.
- Хоча можливі експортні обмеження на компоненти БПЛА з КНР фізично можливо обійти, це може поставити під загрозу швидкість виробництва.



Недосконале державне регулювання:

- Державні закупівлі дронів в Україні є бюрократизованим та неуніфікованим процесом, напряду залежать від планування бюджету.
- Ліцензування та контракування виробництва товару в своєму сучасному вигляді можуть затримати розвиток підприємства.

Вихід на міжнародні ринки є надзвичайно привабливим попри високу конкуренцію та нестабільні інвестиції

Перспективи експорту:



Доступ до світових ринків:

- Українські виробники БПЛА відкрито стверджують, що держава не здатна покрити всю їхню пропозицію.
- Увесь надлишковий продукт є можливість експортувати за кордон, підтримуючи стабільність прибутку і стимулюючи власне виробництво.



Пришвидшення розвитку технологій:

- Конкуренція зі світовими виробниками введе українські компанії з «вакууму».
- Обмеження прибутку державою перестає бути проблемою, що дає більше контролю над власною діяльністю.



Можливість появи нових джерел фінансування:

- Український продукт на західному ринку підвищить інвестиційну привабливість для найбільш розвинених гравців сфери
- Відкриття експорту дозволить виробникам брати кредити та підвищувати стабільність виробництва.

Загрози успішному експорту:



Нестача кваліфікованої робочої сили

- Якість технічної освіти в Україні поступається своїм відповідникам у країнах Заходу.
- Демографічні проблеми через мобілізацію та відтік спеціалістів обмежують виробничу силу кількісно.



Висока конкуренція за межами України

- В контексті західних ринків існують чисельні бюрократичні перепони, наприклад система закупівель НАТО та протекціонізм.
- Українським виробникам доведеться конкурувати з уже інтегрованими в систему компаніями, яким добре відомий ландшафт ринку.



Відсутність стабільних інвестицій:

- Хоча в українських компаній з'явиться більше способів залучити кошти на ранніх етапах, процес залучення все одно покладається на них самих.
- Механізм кредитування ще не повністю розроблений і діє на не вигідних умовах, залишається низька видимість грошових потоків

Ринки НАТО відкривають водночас ряд перспектив та обмежень для українських виробників БПЛА

Перспективи українського продукту

- Головне завдання українських виробників при виході на західний ринок - принести в нього інновації.
- Перспективними для країн-членів альянсу можуть бути випробувані в умовах повноцінної війни deerp-strike дрони та новітні системи управління.
- Проекти як Swarmer та Bavovna.AI пропонують власне програмне забезпечення для дронів, що поки є відносно нішевим продуктом.

Питання запчастин

- Потенційне джерело труднощів у потраплянні українського БПЛА на ринки НАТО - популярність використання китайських запчастин.
- Держави-члени альянсу намагаються відмовитися від тісних зв'язків з КНР у технологічній сфері.
- Українські виробники здатні виробляти деякі запчастини самостійно, в тому числі й на експорт. Перспективною буде стимуляція цього виробництва.



Важкопередбачувана карта попиту

- Західні ринки в більшості вже мають сформованих найбільших гравців, що зацікавлені у збереженні прибутку та своєї доміантної позиції
- В умовах нерівної конкуренції українським виробникам може знадобитись відкриття окремих дочірніх підприємств за кордоном, чи створення спільних підприємств.
- В якості орієнтиру можна використовувати стратегію ЄС з використання дронів від 2022 р.

Особливості закупівель в НАТО

- Перед продажем БПЛА військового призначення, спочатку необхідно отримати ліцензію від НАТО та увійти в єдину систему закупівель.
- Серед виробників у країнах альянсу вже існують вагомні гравці у постачанні військових дронів.
- Існують чисельні технічні обмеження, які можуть спричинити надмірну кількість змін у початковому продукті та в комбінації з бюрократією серйозно сповільнити вихід продукту на продаж.

Зважаючи на багатofункціональність БПЛА, виробники можуть позиціонувати себе в сфері dual-use

Виробництво після закінчення війни: попит з боку державних гравців під час бойових дій стабільний, але за зменшення їхньої інтенсивності ризикує зменшитись. Розширення чи зміна фокусу виробництва - можливий варіант післявоєнної діяльності виробників дронів.

Визначення виробничої стратегії: деякі українські виробники дронів, особливо молоді та невеликі за масштабом, поки не мають чіткого алгоритму на випадок зниження попиту на військові БПЛА, або в цілому не є достатньо обізнаними в сфері dual-use технологій. Для кращого орієнтування в темі варто починати з наступних пунктів:

Перехід на dual-use

Більшість військових дронів на момент свого виробництва - потенційні дрони подвійного призначення. Хоча деякі деталі та способи виробництва виключно військового БПЛА та апарату подвійного призначення збігаються, наприклад, система запуску та керування буде принципово відрізнятися. Це ускладнює технологічний перехід.

Потенціал за кордоном

Широке використання приватних БПЛА в ЄС і глобальне зростання кількості цивільних БПЛА створюють можливості на ринку подвійного призначення. Однак цей перспективний сектор є висококонкурентним, на чолі з домінуючими виробниками із Заходу і Китаю.

Регуляторні механізми

В залежності від фактичного призначення апарату за кордоном, виробник може проходити через механізми сертифікації, відмінні від необхідних для НАТО. Можуть бути необхідні дозволи на використання БПЛА згідно зі стандартами, наприклад, стратегії ЄС щодо БПЛА та норм ІКАО.

Визначення ринкової ніші

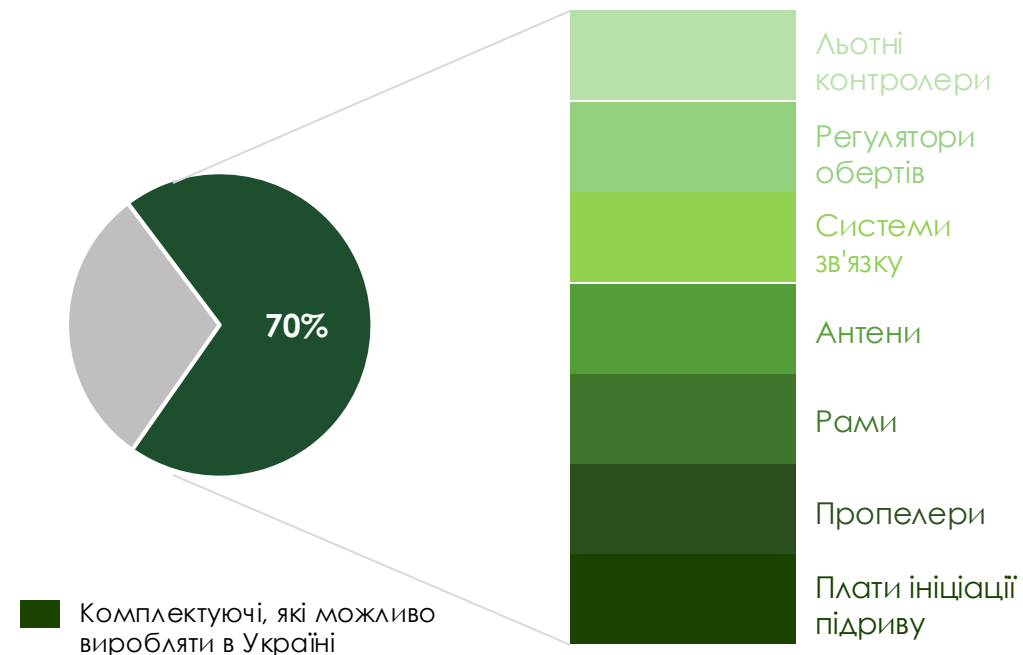
Перш ніж розробляти БПЛА подвійного призначення, виробники повинні оцінити свої конкурентні переваги порівняно з існуючими моделями. Щоб залучити інвестиції, вони повинні вирішити, чи зосередитися на стратегії подвійного використання, чи спеціалізуватися на невійськовому застосуванні для більш чіткої позиції на ринку.

Додаткові можливості для виробників БПЛА



Українські виробники можуть розглянути виробництво компонентів для БПЛА. В умовах жорсткіших китайських експортних обмежень це не лише шанс, а й необхідність

Комплектуючі до FPV-дронів, виробництво яких можна локалізувати в Україні



>15%

усіх виробників локалізували виробництво компонентів для БПЛА в Україні

Переваги українських комплектуючих до БПЛА над деякими іноземними компонентами

- **Високий контроль якості:** українські виробники здійснюють суворий контроль якості, що значно знижує рівень браку по зрівнянню з деякими іноземними компонентами, в першу чергу китайськими. Це заощаджує витрати та забезпечує надійність.
- **Співвідношення ціни та якості:** українські компоненти, як наприклад регулятори обертів, пропонують вищу зносостійкість при більших навантаженнях, що надає їм явну перевагу в продуктивності.
- **Адаптивність:** українські виробники можуть в короткі терміни адаптувати комплектуючі під потреби клієнта. До прикладу, українські виробники постійно налаштовують радіочастоти під потреби військових, що було б заборонено для експорту з таких країн, як Китай.



Можливості для експорту комплектуючих для БПЛА

- **Заповнення ніші Китаю:** оскільки країни НАТО дедалі обережніше ставляться до китайських компонентів, Україна має всі шанси замінити Китай у певних аспектах supply chain¹ для БПЛА.
- **Підсилення європейських виробників:** хоча країни ЄС віддають перевагу розробці власних БПЛА, закупівля специфічних високоякісних українських компонентів є привабливим варіантом для посилення власного виробничого потенціалу.

Наряду з країнами НАТО, українські виробники мають потенціал експортувати власну продукцію до країн Азії

Потенційна можливість у майбутньому експорту БПЛА на азійські ринки відкриває унікальний шлях до зростання за межами країн НАТО. Зростаючий попит в Азії на передові безпілотні технології, зумовлений їх різноманітним застосуванням в обороні, сільському господарстві та інфраструктурі, збігається з виробничими можливостями України.

Переваги українських БПЛА



Застосування

Українські БПЛА відмінно зарекомендували себе в екстремальних умовах, пропонуючи універсальні можливості застосування, такі як моніторинг ресурсів у віддалених районах, охорона кордонів та стратегічних об'єктів, операції в зонах, позбавлених зв'язку, та розгортання в суворих погодних умовах.



Адаптація

Український продукт адаптується як до природних умов, так і до РЕБ тощо, використовуючи досвід військових операцій для задоволення оборонних потреб країн, що розвиваються.

Ризики та можливості експорту поза НАТО



Потреба суворого контролю

Українські виробники БПЛА мають значний ринковий потенціал у таких регіонах, як Західна Азія та Африка, але взаємодія з покупцями в цих регіонах вимагає ретельного врахування політичних зв'язків, щоб зберегти репутацію України та захистити її інновації від потенційного використання геополітичними конкурентами.



Таргетування Південно-Східної Азії

Азійські ринки є конкурентними, на них домінують усталені гравці, як США, Ізраїль та Китай, але Україна може зосередитися на країнах з існуючими військовими зв'язками, таких як **Таїланд, Філіппіни та Малайзія**, отримавши державні тендери або самостійно просуваючи свою продукцію.

Προ DataDriven



DataDriven надає дослідницькі та консалтингові послуги, що допомагають працювати на українському ринку



DataDriven це консалтингова агенція широкого профілю...

Дослідження



Використовуючи наш багаторічний досвід у збиранні, аналізі та інтерпретації даних, а також у створенні рекомендацій для державних і приватних стейкхолдерів.

Консалтинг



Застосовувати глибокі знання української політики та бізнесу на користь наших клієнтів. Прокладати шлях для світу до України, а українським підприємствам - до світу.



...з експертизою щодо оборони та технологій подвійного призначення...

Наші публічні дослідження включають:

- **Комерційний ринок гуманітарного розмінування в Україні** (Квітень 2024)



- **Український ринок дефенс-тех** (Вересень 2024)



- **Вплив морських дронів на ведення бойових дій на морі** (Жовтень 2024)
- **Штучний інтелект в процесах розмінування** (Лютий, 2025)



...працює з широким спектром клієнтів:



Виробники обладнання

(вихід на ринок, сприяння партнерству, оцінка ризиків, комплексна перевірка постачальників)



Інвестиційні фонди

(комплексна юридична перевірка, розуміння ринку, підтримка портфоліо)



Стартапи

(розширення, валідація технологій, доступ до фінансування)

DataDriven | Research & Consulting