УДК 339.5:623.4:339.9
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2026-62-10

Дупин Є.В.
магістрантка,
Ужгородський університет
ORCID: https://orcid.org/0009-0005-0061-2490
Рошко С.М.
кандидат філологічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин,
Ужгородський університет
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-7065-0784

Dupyn Yelyzaveta
MA Student,
Uzhhorod University
Roshko Svitlana
Candidate of Philological Sciences, Docent,
Associate Professor of International Economic Relations Department,
Uzhhorod University

МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ ЗБРОЄЮ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ ОКРЕМИХ КРАЇН

Анотація. У статті досліджено міжнародну торгівлю озброєннями як специфічний сегмент світового ринку, у якому комерційні стимули поєднуються з інтересами національної безпеки, зовнішньою політикою та промисловою стратегією держав. Розмежовано показники фізичного обсягу передач основних видів озброєнь, доходів оборонних компаній і бюджетних військових витрат, що дає змогу уникнути хибного ототожнення експорту зброї з сукупним оборонним навантаженням на економіку. Проаналізовано зміни у структурі світових поставок у 2021–2025 рр., позиції провідних експортерів та імпортерів, а також економічні наслідки для США, Франції, Росії, України, Індії та Саудівської Аравії. Встановлено, що для держав-експортерів торгівля зброєю підтримує завантаження високотехнологічних виробництв, зайнятість, експортні надходження та інноваційні компетенції, однак водночас посилює залежність підприємств від державного замовлення і геополітичної кон'юнктури. Для країн-імпортерів закупівлі здатні швидко закривати критичні безпекові потреби, проте збільшують відтік валюти, імпортну залежність і бюджетні альтернативні витрати. Обґрунтовано, що підсумковий макроекономічний ефект визначається не самим фактом зростання військових витрат, а часткою локалізованого виробництва, структурою фінансування, тривалістю програм, станом державних фінансів, спроможністю цивільного сектору засвоювати технологічні spillover-ефекти та рівнем інституційної прозорості.

Ключові слова: міжнародна торгівля, озброєння, оборонно-промисловий комплекс, військові витрати, експорт, імпорт, економічне зростання, державний бюджет.

Вступ та постановка проблеми. Міжнародний ринок озброєнь у середині 2020-х років перестав бути периферійною складовою світової торгівлі. Він дедалі сильніше впливає на промислову політику, бюджетні рішення, технологічну конкуренцію та зовнішньоекономічні зв'язки держав. За даними Стокгольмського міжнародного інституту дослідження проблем миру, фізичний обсяг міжнародних передач основних видів озброєнь у 2021–2025 рр. був на 9,2 % більшим, ніж у 2016–2020 рр., а європейський імпорт за цей період зріс на 210 % [1, с. 1]. Паралельно світові військові витрати у 2025 р. досягли 2,887 трлн. дол. США, або 2,5 % глобального ВВП [2, с. 1]. Сукупні доходи ста найбільших виробників зброї та постачальників військових послуг у 2024 р. становили 679 млрд. дол. США, що стало найвищим показником у відповідній базі SIPRI [3, с. 1]. Ці три величини описують різні процеси, але разом показують масштаб прискореної мілітаризації виробництва, торгівлі та державних фінансів. Економічний зміст торгівлі зброєю є суперечливим. Для експортера зовнішній контракт забезпечує завантаження підприємств, зайнятість, валютні надходження, більші серії виробництва та збереження інженерних компетенцій. Однак продажі залежать від бюджетних гарантій, політичних дозволів і міждержавних домовленостей. Імпортер швидше отримує потрібні спроможності, проте частина фіскального стимулу переходить до постачальника, а навчання, обслуговування, боєприпаси

© Дупин Є.В., Рошко С.М., 2026
Стаття поширюється на умовах ліцензії відкритого доступу (CC BY 4.0)

й модернізація формують тривалу технологічну залежність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасна наукова дискусія відійшла від спрощеного твердження, що будь-яке збільшення оборонних витрат автоматично стимулює економіку. У квітневому випуску World Economic Outlook за 2026 р. Міжнародний валютний фонд узагальнив дані для 164 країн і показав, що оборонне розширення породжує короткостроковий попит, але його середні наслідки супроводжуються погіршенням бюджетного балансу, збільшенням боргу та ризиком витіснення соціальних видатків; величина мультиплікатора залежить від імпортної складової, способу фінансування і тривалості програми [4, с. 48–51]. Організація економічного співробітництва та розвитку також наголошує, що первинний стимул може з часом послаблюватися через вищі процентні ставки, майбутню фіскальну консолідацію і дефіцит виробничих ресурсів. Стійкий позитивний ефект можливий лише тоді, коли видатки розширюють продуктивну спроможність, а державні закупівлі супроводжуються конкуренцією, реформою управління та інвестиціями в людський капітал [5, с. 3, 17–20].

Тривалі емпіричні спостереження не дають підстав вважати військові витрати універсальним драйвером зростання. Огляд майже 170 досліджень, проведений Дж. П. Данном і Н. Тянь, засвідчив переважно негативний або статистично невиразний довгостроковий вплив, пов'язаний з альтернативною вартістю ресурсів, зовнішнім боргом та інституційними обмеженнями [6, с. 5–9]. Короткострокове збільшення випуску можливе, але воно залежить від локалізації замовлень і способу фінансування.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У публічних оцінках часто змішуються вартість контрактів, фізичний обсяг поставок, доходи оборонних компаній і військові видатки держави. Недостатньо враховується асиметрія між експортерами, які можуть знижувати середні витрати завдяки зовнішньому попиту, та імпортерами, для яких закупівля створює відплив коштів і майбутні сервісні зобов'язання. Окремого аналізу потребують держави, що поєднують великий імпорт із локалізацією виробництва, а також країни, які одержують озброєння переважно як допомогу.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є визначення каналів впливу міжнародної торгівлі зброєю на економіку окремих країн і порівняння наслідків для експортерів та імпортерів. Завдання полягають в уточненні специфіки ринку, аналізі сучасної структури поставок, відокремленні короткострокового попиту від довгострокових бюджетних і технологічних наслідків та узагальненні досвіду США, Франції, Росії, України, Індії й Саудівської Аравії.

Результати дослідження. Міжнародна торгівля зброєю не визначається лише ціною та якістю. Покупцем переважно є держава, експорт контролює уряд країни походження, а контракт охоплює обладнання, навчання, програмне забезпечення, запасні частини, боєприпаси, ремонт і модернізацію. Тому економічна цінність поставки формується протягом життєвого циклу системи, а початкова ціна не відображає повної вартості володіння.

Міжнародно-правова архітектура також відрізняє цей ринок від звичайної торгівлі. Договір про торгівлю зброєю встановлює стандарти регулювання передач звичайних озброєнь, протидії незаконному обігу та відхиленню від заявленого кінцевого використання [7, с. 3, 9]. Стаття XXI ГАТТ водночас допускає заходи для захисту істотних інтересів безпеки щодо зброї, боєприпасів і засобів ведення війни [8, с. 1]. Доступ до ринку тому залежить також від санкцій, ембарго, експортного контролю й союзницьких відносин.

Для кількісного аналізу необхідно розмежовувати показники. Trend-indicator value SIPRI відображає порівняльний обсяг фактичних передач основних видів озброєнь, включаючи подарунки та ліцензійне виробництво, але не є ціною контрактів [1, с. 12]. Військові видатки охоплюють бюджетні витрати на сили, персонал, закупівлі, експлуатацію й дослідження, тоді як доходи компаній показують продажі військовим замовникам.

Концентрація ринку залишається високою: п'ять найбільших постачальників забезпечили 70 %

Таблиця 1

Провідні експортери основних видів озброєнь у 2021–2025 рр.

№	Країна	Частка світового експорту, %	Зміна до 2016–2020 рр., %	Головний одержувач
1	США	42,0	+27	Саудівська Аравія
2	Франція	9,8	+21	Індія
3	Росія	6,8	-64	Індія
4	Німеччина	5,7	+15	Україна
5	Китай	5,6	+11	Пакистан
6	Італія	5,1	+157	Катар
7	Ізраїль	4,4	+56	Індія
8	Велика Британія	3,4	+13	Катар
9	Південна Корея	3,0	+24	Польща
10	Іспанія	2,3	+6,7	Саудівська Аравія

Джерело: складено автором за [1, с. 2]

світового експорту, а частка США становила 42 %. Росія втратила значну частину зовнішніх позицій, натомість Франція, Італія, Ізраїль і Південна Корея розширили поставки. На боці попиту найбільшими одержувачами у 2021–2025 рр. стали Україна, Індія, Саудівська Аравія, Катар і Пакистан. Переміщення попиту до Європи та Азії означає перерозподіл валютних потоків, виробничих замовлень і технологічних залежностей [1, с. 1–8].

Економічний вплив реалізується через сукупний попит, зайнятість, технології, зовнішню торгівлю, державні фінанси та інституції. Локалізоване замовлення підвищує випуск і податкову базу, а серійність знижує середні витрати. Дослідження подвійного призначення можуть створювати цивільні технологічні ефекти. Водночас імпорт породжує витік попиту, боргове фінансування збільшує майбутні видатки, а непрозорі закупівлі посилюють корупційні ризики. Кінцевий результат визначається не номінальною сумою контракту, а часткою внутрішньої доданої вартості та альтернативною вартістю ресурсів.

За модельною оцінкою Європейського центрального банку, середній дворічний мультиплікатор державних оборонних закупівель у розглянутих моделях становить 0,93, а діапазон оцінок – від 0,42 до 1,13. Підвищення імпортної складової посилює витік внутрішнього попиту за кордон і послаблює безпосередній ефект для економіки країни-замовника [9, с. 75, 87–88, 92]. МВФ також вказує, що результат залежить від фази циклу, монетарної реакції та фінансування: борг підтримує поточний попит, але погіршує майбутню фіскальну стійкість [4, с. 48–55].

США є найвиразнішим прикладом експортно орієнтованої оборонної екосистеми. У 2021–2025 рр. їхні поставки зросли на 27 %, охопили 99 держав і становили 42 % світового експорту [1, с. 2–3]. Тридцять дев'ять американських компаній у SIPRI Top 100 отримали 334 млрд дол. доходів від озброєнь у 2024 р. [3, с. 2–3]. Поєднання великого внутрішнього замовлення, розвиненого фінансового ринку, масштабних досліджень і експорту підтримує серійність та висококваліфіковану зайнятість. Водночас військові витрати 2025 р. у 954 млрд. дол., або 3,1 % ВВП, створюють значну альтернативну вартість і залежать від стійкості державних фінансів [2, с. 2].

Франція посідає друге місце у світі з часткою 9,8 %, а її поставки у 2021–2025 рр. зросли на 21 %. Основними ринками стали Індія, Єгипет і Греція; значну роль відіграють літаки Rafale та морські системи [1, с. 3–4]. Французька модель спирається на локалізовані виробничі ланцюги, державну підтримку досліджень і експортне завантаження підприємств. Військові витрати 2025 р. становили 68 млрд. дол., або 2,0 % ВВП [2, с. 5], тому довгострокова віддача залежить від конкурентності виробництва та поширення технологій подвійного призначення.

Росія демонструє розрив між зовнішньою торгівлею та внутрішнім військовим виробництвом. Її частка світового експорту скоротилася з 21 % у 2016–2020 рр. до 6,8 % у 2021–2025 рр., а обсяг поставок зменшився на 64 % [1, с. 4]. Водночас доходи доступних для оцінки російських компаній зросли через внутрішній воєнний попит [3, с. 6–7], а військові витрати 2025 р. досягли 190 млрд. дол., або 7,5 % ВВП [2, с. 4]. Це підтримує завантаження підприємств у короткому періоді, але посилює бюджетну, технологічну й санкційну ізоляцію та витіснення цивільних інвестицій.

Україна у 2021–2025 рр. стала найбільшим у світі одержувачем основних видів озброєнь із часткою 9,7 %; поставки здійснювали щонайменше 36 держав [1, с. 6-7]. Переважання допомоги над комерційними закупівлями пом'якшує прямий тиск на валютний ринок, але створює різнорідний парк техніки та значні витрати на логістику, навчання й ремонт. Військові витрати у 2025 р. оцінено у 84,1 млрд. дол., або 40 % ВВП і 63 % державних видатків, тоді як бюджетна підтримка партнерів становила 52,2 млрд. дол. [2, с. 4, 10]. Найважливішим довгостроковим ефектом може стати розвиток власної оборонно-промислової бази, однак він потребує передбачуваних контрактів, захисту інтелектуальної власності, фінансування масштабування та інтеграції українських виробників у міжнародні ланцюги.

Індія поєднує статус другого найбільшого імпортера з політикою розвитку власного виробництва. Її частка у світовому імпорті становила 8,2 %,

Таблиця 2

Показники окремих країн у міжнародній торгівлі зброєю та військових фінансах

Країна	Позиція на ринку	Частка експорту/імпорту у 2021–2025 рр., %	Військові витрати 2025 р., млрд. дол.	Частка ВВП, %
США	головний експортер	42,0 експорту	954,0	3,1
Франція	другий експортер	9,8 експорту	68,0	2,0
Росія	третій експортер, спад поставок	6,8 експорту	190,0	7,5
Україна	головний імпортер	9,7 імпорту	84,1	40,0
Індія	другий імпортер	8,2 імпорту	92,1	2,3
Саудівська Аравія	третій імпортер	6,8 імпорту	83,2	6,5

Примітка: показники експорту та імпорту є частками обсягу передач основних видів озброєнь за методологією SIPRI, а не грошовою вартістю контрактів.

Джерело: [1, с. 2, 6; 2, с. 1–2]

а залежність від Росії поступово скорочувалася на користь Франції, Ізраїлю та США [1, с. 6–8]. Економічний результат визначається передачею технологій, локальним складанням і включенням місцевих постачальників. Якщо імпорт супроводжується виробничою кооперацією, він може прискорювати нагромадження компетенцій; без неї зберігаються валютний відплив і залежність від іноземного сервісу.

Саудівська Аравія була третім найбільшим імпортером із часткою 6,8 %, а США забезпечили 77 % її поставок [1, с. 7–8]. Військові витрати 2025 р. становили 83,2 млрд. дол., або 6,5 % ВВП [2, с. 5]. Великі закупівлі швидко підвищують оборонні спроможності, проте спричиняють значний імпортний витік. Локалізація може підтримати диверсифікацію лише за умови реального залучення місцевих інженерів, постачальників і дослідницьких центрів, а не обмеження складальними операціями.

Порівняння країн підтверджує, що вирішальне значення має структура доданої вартості. США і Франція отримують основну вигоду від внутрішніх виробничих ланцюгів та експорту; Індія прагне перетворити імпорт на інструмент технологічного навчання; Саудівська Аравія намагається зменшити імпортний витік локалізацією; Україна поєднує зовнішню допомогу з розбудовою власної промисловості; Росія підтримує випуск внутрішнім попитом ціною фіскального навантаження й ізоляції. Політика повинна оцінювати повну вартість володіння, частку місцевого виробництва, умови фінансування та можливість цивільного використання технологій. Експортерам потрібні конкуренція й контроль ризиків, а імпортерам – передача технологій, диверсифікація постачальників, відкриті процедури та довгострокове планування сервісних витрат. Важливим є механізм фінансування зовнішніх контрактів. Пряма оплата з поточного бюджету одразу скорочує ресурси для інших програм, тоді як кредит або відстрочення платежу переносять навантаження на майбутні періоди. Експортне кредитування може підтримувати виробника країни-постачальника, але для покупця воно створює валютний і процентний ризик.

Інструменти локалізації також мають неоднакову якість. Найпростішою формою є складання виробу з імпортних комплектів, яке створює обмежену кількість робочих місць, але майже не змінює технологічної залежності. Глибша кооперація передбачає виробництво компонентів, доступ до конструкторської документації, підготовку інженерів, участь національних компаній у модернізації та право експортувати спільно створену продукцію. Офсетні вимоги можуть стимулювати місцеву промисловість, однак завищені або формальні зобов'язання підвищують ціну контракту й ускладнюють контроль.

Окремим каналом є поширення технологій подвійного призначення. Розробки у сфері зв'язку, сенсорів, матеріалів, кібербезпеки, робототехніки та безпілотних систем можуть використовуватися в цивільному виробництві. Проте такий ефект не виникає автоматично, оскільки режим секретності, закриті стандарти та відсутність взаємодії між оборонними підприємствами й університетами обмежують комерціалізацію.

Зазначені у таблиці 3 дані підтверджують, що кожен позитивний ефект має відповідний ризик. Зростання зайнятості може супроводжуватися відтоком інженерів із цивільних секторів, експортна виручка – залежністю від політичної кон'юнктури, а короткостроковий фіскальний стимул – збільшенням боргу. Для нейтралізації цих ризиків потрібні багаторічне планування, конкурентні процедури, розвиток освіти, цивільний трансфер технологій та оцінка витрат упродовж усього життєвого циклу озброєння.

Макроекономічна оцінка повинна враховувати альтернативну вартість ресурсів. За умов неповного

Таблиця 3

Канали економічного впливу міжнародної торгівлі зброєю

Канал	Можливий позитивний ефект	Основний ризик	Умова переважання позитивного результату
Промисловий	завантаження потужностей, серійність, розвиток постачальників	монополізація, залежність від бюджету	конкурентні закупівлі та багаторічні замовлення
Зайнятість	високооплачувані робочі місця, підготовка інженерів	відтік кадрів із цивільних галузей	розширення системи освіти та мобільність кадрів
Інноваційний	дослідження, нові матеріали, цифрові й безпілотні технології	закритість результатів, дублювання розробок	механізми цивільного трансферу технологій
Зовнішньо-торговельний	експортна виручка, диверсифікація ринків	імпортний витік, валютна залежність	локальна додана вартість і сервіс усередині країни
Фіскальний	короткостроковий попит і податкові надходження	борг, вищі ставки, витіснення соціальних витрат	стійке фінансування та оцінка повної вартості життєвого циклу
Безпековий	зниження ризику руйнування активів і переривання виробництва	гонка озброєнь і тривала мілітаризація	зв'язок закупівель із чіткою оборонною стратегією

Джерело: систематизовано автором за [4, с. 48–55; 5, с. 16–35; 6, с. 5–9]

завантаження підприємств нове замовлення може швидко збільшити випуск без істотного витіснення приватної активності. Коли економіка працює близько до межі можливостей, додатковий попит підвищує ціни, зарплати й потребу в імпорті, а центральний банк може реагувати жорсткішою політикою. Найбільш уразливими є країни з високим боргом, слабкою валютою та значною залежністю від імпортних енергоносіїв і комплектуючих. Для практичного аналізу доцільно використовувати систему показників: частку національної доданої вартості в контракті; кількість створених і збережених робочих місць; обсяг витрат на дослідження; частку імпортних комплектів; майбутню вартість ремонту та модернізації; експортну виручку; податкові надходження; боргове навантаження; диверсифікацію постачальників. Статистичні ряди SIPRI дають змогу оцінити напрям і масштаб фізичних поставок, однак не замінюють фінансової звітності та аналізу умов конкретних угод. Саме поєднання кількісних і якісних даних забезпечує обґрунтоване порівняння країн.

Інституційна якість визначає, чи перетворюється оборонний попит на стійкий розвиток. Закритість ринку може бути виправданою вимогами безпеки, проте вона ускладнює перевірку цін, порівняння альтернатив і контроль виконання контрактів. За відсутності незалежного аудиту постачальник отримує можливість переносити витрати неефективності на державний бюджет, а політичні рішення підміняють оцінку повної вартості. Зменшити ці ризики дозволяють: поділ закупівлі на чіткі етапи, контрольні показники готовності, санкції за прострочення, перевірка кінцевого використання та оприлюднення несекретної частини інформації. Важливим є й антимонопольний аспект: підтримка національного виробника не повинна усувати конкуренцію між конструкторськими рішеннями та постачальниками компонентів. Інакше короткострокове збереження підприємства може закріпити технологічне відставання і завищені витрати.

Відмінності між розглянутими країнами пояснюються також масштабом внутрішнього ринку. США можуть розподіляти витрати на розробку між великим національним замовленням і численними експортними контрактами. Франція компенсує менший внутрішній попит активною зовнішньою політикою продажів і спеціалізацією на складних системах. Індія використовує розмір власних закупівель як переговорний ресурс для локалізації. Саудівська Аравія має значні фінансові можливості, але обмежену промислову базу, тому її результат залежить від глибини технологічної кооперації. Для України визначальними є терміновість постачань, сумісність із партнерами та здатність одночасно підтримувати воєнне виробництво й макрофінансову стабільність. Це підтверджує, що універсальної моделі економічно вигідної торгівлі зброєю не існує: набір інструментів має відповідати виробничому потенціалу, фінансовим можливостям і безпековим потребам конкретної держави.

Висновки. Міжнародна торгівля зброєю впливає на економіку через виробництво, інновації, зайнятість, платіжний баланс, державний борг і якість інститутів. Для експортерів вона забезпечує серійність, валютні надходження та збереження компетенцій, але може посилювати залежність бізнесу від політичного захисту. Для імпортерів перевагою є швидке отримання спроможностей, тоді як ризиками залишаються відплив попиту, сервісна залежність і фіскальне навантаження. Позитивний довгостроковий результат можливий за локалізації доданої вартості, конкурентних закупівель, технологічної кооперації, прозорого фінансування та сумісності оборонної політики з макроекономічною стійкістю. Подальші дослідження доцільно спрямувати на кількісну оцінку життєвого циклу імпортованих систем, регіональних мультиплікаторів оборонних замовлень і цивільних ефектів технологій подвійного призначення.

Список використаних джерел:

1. George M., Djokic K., Hussain Z., Wezeman P. D., Wezeman S. T. Trends in International Arms Transfers, 2025. SIPRI Fact Sheet. Stockholm: SIPRI, 2026. 12 p. DOI: https://doi.org/10.55163/OSMS3959 (дата звернення: 25.07.2026).
2. Liang X., Tian N., Lopes da Silva D., Scarazzato L., Karim Z., Guiberteau Ricard J. Trends in World Military Expenditure, 2025. SIPRI Fact Sheet. Stockholm: SIPRI, 2026. 12 p. URL: https://www.sipri.org/sites/default/files/2026-04/2604_milex_2025.pdf (дата звернення: 30.07.2026).
3. Scarazzato L., Tian N., Lopes da Silva D., Liang X., Karim Z., Guiberteau Ricard J. The SIPRI Top 100 Arms-Producing and Military Services Companies, 2024. SIPRI Fact Sheet. Stockholm: SIPRI, 2025. 12 p. DOI: https://doi.org/10.55163/XPGD6816
4. International Monetary Fund. Defense Spending: Macroeconomic Consequences and Trade-Offs. World Economic Outlook: Global Economy in the Shadow of War. Washington, DC: IMF, April 2026. Chapter 2. P. 47–78. URL: https://www.imf.org/-/media/files/publications/weo/2026/april/english/ch2.pdf (дата звернення: 30.07.2026).
5. Conigrave B., Shin Y.-H. Fiscal and Macroeconomic Impacts of Defence Spending. *OECD Economics Department Working Papers*. 2026. No. 1861. 46 p. DOI: https://doi.org/10.1787/b4860378-en
6. Dunne J. P., Tian N. Military Expenditure and Economic Growth: A Survey. *The Economics of Peace and Security Journal*. 2013. Vol. 8. No. 1. P. 5–11. DOI: https://doi.org/10.15355/epsj.8.1
7. Arms Trade Treaty. New York: United Nations, 2013. 17 p. URL: https://treaties.un.org/doc/treaties/2013/04/20130410%2012-01%20pm/ch_xxvi_08.pdf (дата звернення: 01.08.2026).
8. World Trade Organization. GATT 1994 - Article XXI: Security Exceptions. WTO Analytical Index. Geneva: WTO, 2026. URL: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/ai17_e/gatt1994_art21_jur.pdf (дата звернення: 03.08.2026).

9. Bokan N., Jacquinot P., Lalik M., Müller G., Priftis R., Rigato R. Macroeconomic Impacts of Higher Defence Spending: A Model-Based Assessment. *ECB Economic Bulletin*. 2025. No. 6. P. 74–93. URL: https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/ecbu/eb202506.en.pdf (дата звернення: 03.08.2026).

References:

1. George, M., Djokic, K., Hussain, Z., Wezeman, P. D., & Wezeman, S. T. (2026). Trends in International Arms Transfers, 2025. SIPRI Fact Sheet. Stockholm: SIPRI. DOI: https://doi.org/10.55163/OSMS3959
2. Liang, X., Tian, N., Lopes da Silva, D., Scarazzato, L., Karim, Z., & Guiberteau Ricard, J. (2026). Trends in World Military Expenditure, 2025. SIPRI Fact Sheet. Stockholm: SIPRI.
3. Scarazzato, L., Tian, N., Lopes da Silva, D., Liang, X., Karim, Z., & Guiberteau Ricard, J. (2025). The SIPRI Top 100 Arms-Producing and Military Services Companies, 2024. SIPRI Fact Sheet. Stockholm: SIPRI. DOI: https://doi.org/10.55163/XPGD6816
4. International Monetary Fund. (2026). Defense Spending: Macroeconomic Consequences and Trade-Offs. In World Economic Outlook: Global Economy in the Shadow of War (Chapter 2, pp. 47-78). Washington, DC: IMF.
5. Conigrave, B., & Shin, Y.-H. (2026). Fiscal and Macroeconomic Impacts of Defence Spending. *OECD Economics Department Working Papers*, No. 1861. DOI: https://doi.org/10.1787/b4860378-en
6. Dunne, J. P., & Tian, N. (2013). Military Expenditure and Economic Growth: A Survey. *The Economics of Peace and Security Journal*, Vol. 8, No. 1, pp. 5–11. DOI: https://doi.org/10.15355/epsj.8.1.5.
7. United Nations. (2013). Arms Trade Treaty. New York: United Nations. Available at: https://treaties.un.org/doc/treaties/2013/04/20130410%2012-01%20pm/ch_xxvi_08.pdf
8. World Trade Organization. (2026). GATT 1994 – Article XXI: Security Exceptions. WTO Analytical Index. Geneva: WTO.
9. Bokan, N., Jacquinot, P., Lalik, M., Müller, G., Priftis, R., & Rigato, R. (2025). Macroeconomic impacts of higher defence spending: A model-based assessment. *ECB Economic Bulletin*, No. 6, pp. 74–93. Available at: https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/ecbu/eb202506.en.pdf

INTERNATIONAL ARMS TRADE AND ITS IMPACT ON THE ECONOMIES OF SELECTED COUNTRIES

Summary. The relevance of the topic is determined by the rapid growth and restructuring of international arms transfers, rising military budgets, and the increasing role of defence industries in national economic strategies. Arms trade differs from ordinary commerce because governments act as the main buyers, suppliers require political authorization, and contracts often combine equipment with training, maintenance, financing, software, ammunition, and long-term technological dependence. Consequently, its economic influence cannot be assessed only through the nominal value of contracts. The article discusses the relationship between arms exports, imports, military expenditure, corporate revenues, industrial capacity, public finance, and external economic stability. Particular attention is paid to the distinction between physical deliveries of major weapons, defence-company sales, and total military spending, since these indicators describe different processes. The discussion covers the United States and France as large exporters with broad domestic production chains; Russia as a producer whose external market position has weakened while wartime demand has expanded; Ukraine as a major recipient of weapons and financial assistance under extreme fiscal pressure; India as an importer seeking localization and technology transfer; and Saudi Arabia as a high-spending buyer pursuing economic diversification. The article examines short-term demand effects, employment, economies of scale, innovation spillovers, import leakage, debt accumulation, opportunity costs, exchange-rate exposure, and the future burden of servicing imported systems. It also considers how procurement design, local content, competitive contracting, research policy, export controls, end-use monitoring, and international security rules affect the distribution of economic benefits and risks. The methodological basis combines comparative, structural, institutional, and statistical approaches. The purpose is to develop a balanced framework for evaluating arms trade through the allocation of value added, fiscal costs, technological capabilities, and long-term dependence rather than through contract volumes alone.

Keywords: international trade, arms, defence industry, military expenditure, exports, imports, economic growth, public finance.

Дата надходження статті: 11.08.2026
Дата прийняття статті до публікації: 14.09.2026
Дата публікації статті: 05.11.2026