

УДК 351:339.92:623:338.45

<https://doi.org/10.62664/cpa.2026.01.29>

Василь ОСТАП'ЯК,

професор кафедри публічного управління,

адміністрування і національної безпеки,

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу,

доктор політичних наук, доцент

ORCID ID <http://orcid.org/0000-0001-9374-1956>

(© ОСТАП'ЯК В., 2026)

ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ КОРПОРАЦІЇ ОБОРОННО-ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ДЕРЖАВНУ ПОЛІТИКУ

У статті досліджено діяльність транснаціональних корпорацій оборонно-промислового комплексу як специфічних недержавних акторів міжнародних відносин, що поєднують виробництво озброєння, експорт, сервісне обслуговування, технологічне партнерство, участь у державних закупівлях та формування експертно-політичного дискурсу. Показано, що сучасний ринок озброєнь має подвійний характер: він є транснаціональним за ланцюгами кооперації, проте водночас залишається глибоко державоцентричним за джерелами попиту, режимами контролю та політичною вагою контрактів. За даними SIPRI, військові видатки у світі в 2025 року сягнули 2,887 трлн дол., а доходи 100 найбільших компаній від продажу озброєнь і військових послуг 2024 року становили 679 млрд дол.; паралельно обсяг міжнародних трансферів основних видів озброєнь у 2021–2025 роках був на 9,2 % вищим, ніж у 2016–2020 роках. Можемо зробити висновок, що вплив

оборонних ТНК варто аналізувати не як випадковий побічний ефект ринку, а як структурний елемент сучасної безпекової політики.

Особливої уваги надано США як державі, у якій цей вплив задокументований найповніше. Американський випадок поєднує щонайменше чотири канали впливу: ринкову концентрацію, лобізм і політичні внески, «оберткові двері» між владою та бізнесом, а також включення продажу зброї до офіційних інструментів зовнішньої та промислової політики. Узагальнення на базі даних OpenSecrets показує, що військова індустрія витратила понад 139 млн дол. на лобіювання лише 2023 року, утримувала 904 лобістів, а за десятиліття спрямувала на лобістську діяльність майже 1,3 млрд дол.; водночас п'ятнадцять років ринкової консолідації привели до залежності держави від дуже вузького кола підрядників. Федеральний уряд США сам описує Foreign Military Sales як фундаментальний інструмент зовнішньої політики, а виконавчий акт 2026 року прямо зобов'язує використовувати збройові трансфери для розширення стратегічно релевантних виробничих потужностей у США.

У порівняльному вимірі авторська позиція статті полягає в тому, що політика майже кожної держави світу під впливом оборонних ТНК справді змінюється, проте не однаковою мірою і не однаковими механізмами. У ліберальних демократіях переважають легальні канали впливу – лобізм, аналітичні мережі, бюджетний тиск і географічне розосередження виробництва. У рамках НАТО корпоративний вплив частіше вбудовується у спільну промислову політику, стандартизацію, довгострокові рамкові закупівлі та кооперацію з державами. В імпортозалежних державах головним механізмом стає залежність від обслуговування, модернізації та політичних гарантій доступу до боєприпасів і запчастин. У державно-капіталістичних системах держава частіше домінує над корпораціями, але й там виникає інша форма зрощення – бюрократично-промислова. Отже, оборонні корпорації не «скасовують» суверенітет, але перерозподіляють владу всередині нього,

зсуваючи політику вбік довгих оборонних зобов'язань, експортної дипломатії та індустріального патронажу.

Ключові слова: транснаціональні корпорації, оборонно-промисловий комплекс, торгівля зброєю, міжнародні відносини, державне управління, національна безпека, лобізм, США, експорт озброєнь, оборонна промислова політика.

Vasyl OSTAPIAK,

Professor of Department of Public Management,

Administration and National Security,

Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas,

Doctor of Political Sciences, Associate Professor

ORCID ID <http://orcid.org/0000-0001-9374-1956>

(© OSTAPIAK V., 2026)

TRANSNATIONAL CORPORATIONS OF THE DEFENSE-INDUSTRIAL COMPLEX AND THEIR INFLUENCE ON STATE POLICY

The article examines the activities of transnational corporations of the defense-industrial complex as specific non-state actors of international relations, combining arms production, export, service, technological partnership, participation in state procurement and the formation of expert-political discourse. It is shown that the modern arms market has a dual character: it is transnational in terms of cooperation chains, but at the same time remains deeply state-centric in terms of sources of demand, control regimes and political weight of contracts. According to SIPRI, military spending in the world in 2025 reached \$ 2.887 trillion, and the income of the 100 largest companies from the sale of arms and military services in 2024 amounted to \$ 679 billion; At the same time, the volume of international transfers of major weapons in 2021–2025 was 9.2% higher than in 2016–2020. We can conclude that the influence

of defense TNCs should be analyzed not as an accidental side effect of the market, but as a structural element of modern security policy.

Particular attention is paid to the USA as the state in which this influence is most fully documented. The American case combines at least four channels of influence: market concentration, lobbying and political contributions, a «revolving door» between government and business, and the inclusion of arms sales in official foreign and industrial policy instruments. A summary based on the OpenSecrets database shows that the military industry spent more than \$ 139 million on lobbying in 2023 alone, maintained 904 lobbyists, and over the decade directed almost \$ 1.3 billion to lobbying activities; At the same time, fifteen years of market consolidation have led to the dependence of the state on a very narrow circle of contractors. The US federal government itself describes Foreign Military Sales as a fundamental instrument of foreign policy, and the 2026 executive act directly obliges to use arms transfers to expand strategically relevant production capacities in the US.

In a comparative dimension, the author's position of the article is that the policy of almost every state in the world is indeed changing under the influence of defense TNCs, but not to the same extent and not by the same mechanisms. In liberal democracies, legal channels of influence prevail – lobbying, analytical networks, budgetary pressure and geographical dispersion of production. Within NATO, corporate influence is more often embedded in a common industrial policy, standardization, long-term framework purchases and cooperation with states. In import-dependent states, the main mechanism is dependence on maintenance, modernization and political guarantees of access to ammunition and spare parts. In state-capitalist systems, the state often dominates corporations, but there too another form of fusion emerges-bureaucratic-industrial. Thus, defense corporations do not «abolish» sovereignty, but redistribute power within it, shifting policy toward long-term defense commitments, export diplomacy, and industrial patronage.

Keywords: transnational corporations, defense-industrial complex, arms trade, international relations, public administration, national security, lobbying, the United States, arms exports, defense industrial policy.

Постановка проблеми. Проблема впливу оборонних ТНК на політику держав є однією з центральних для сучасних міжнародних відносин, оскільки ринок зброї поєднує економіку, дипломатію, військове планування та режим експортного контролю. Коли одночасно зростають військові бюджети, світові трансфери озброєнь і доходи провідних виробників, держава починає взаємодіяти з оборонними корпораціями не лише як із постачальниками, а як із носіями критичних технологій, роботодавцями, інвесторами, інформаційними посередниками й каналами зовнішньополітичного впливу. Саме тому оцінка ролі оборонних ТНК уже не може зводитися до питання «скільки компанія заробляє»; вона має відповісти на питання, як змінюється саме вироблення політики [1].

Для державного управління проблема полягає в тому, що складність оборонних програм, секретність, тривалі цикли закупівель і залежність від зовнішньої експертизи ускладнюють демократичний контроль. Міжпарламентський союз [2] наголошує, що у сфері військових витрат парламентський нагляд послаблюється під дією секретності, політичного тиску, економічних і дипломатичних зв'язків, а також лобізму. Для національної безпеки додатковий ризик полягає у звуженні конкуренції: саме держава може опинитися в положенні, коли вона залежить від кількох корпорацій так само, як імпортер залежить від кількох зовнішніх постачальників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасна література дедалі частіше трактує оборонний сектор не як периферійний сюжет безпекових студій, а як одну з центральних інституцій глобального порядку. У статті «Торгівля зброєю та трансформація світового порядку» доводиться, що торгівля зброєю є осердям динаміки насильства, нерівності, влади та глобального порядку. Паралельно оглядова стаття в ВМІ описує типові «техніки впливу» збройової

індустрії: створення позитивного образу, завищення попиту, лобізм і регуляторне захоплення, а також фінансування досліджень, інновацій і медіа. Окремий напрям робіт концентрується на слабкості корпоративної належної перевірки у сфері прав людини для компаній, що працюють із військовою продукцією.

Для дослідження саме державного впливу найважливішими є роботи, що поєднують інституційний аналіз із проблематикою доброчесності. Transparency International у дослідженні про США, Саудівська Аравія та Об'єднані Арабські Емірати показує, як оборонна галузь здатна використовувати комбінацію лобізму, кадрових переходів і політичних контактів для підтримки експортно сприятливих рішень навіть у чутливих політичних контекстах. Дослідження Інституту Квінсі додає ще один вимір: фінансування аналітичних центрів ста оборонними компаніями на десятки мільйонів доларів. Разом ці праці формують достатньо переконливу базу для висновку, що оборонні ТНК впливають не лише на закупівлі, а й на експертне та нормативне середовище, у якому ухвалюються рішення [3].

Метою статті є виявлення основних механізмів, за допомогою яких транснаціональні корпорації, що займаються виробництвом і продажем зброї, впливають на державну політику, насамперед у США, а також формування порівняльного висновку щодо того, як під впливом таких корпорацій змінюється політика різних типів держав у сучасній міжнародній системі. Методологічно стаття спирається на інституційний, порівняльний і політико-економічний підходи та зіставляє дані про військові витрати, міжнародні трансфери зброї, концентрацію ринку, лобістську активність, кадрові переходи та офіційну промислову політику.

Виклад основного матеріалу. Оборонні ТНК варто розуміти не просто як продавців продукту, а як довгострокові інфраструктури залежності. Їх бізнес охоплює повний життєвий цикл систем: від розроблення й виробництва до випробувань, ремонту, модернізації, навчання персоналу та оновлення

програмного забезпечення. Власне тому політичний вплив таких компаній виникає не лише з моменту підписання контракту, а й із моменту, коли держава обирає технологічну платформу, що десятиліттями вимагатиме сервісної та фінансової прив'язки до виробника. Глобальна концентрація є дуже високою: ринок очолюють, зокрема, Lockheed Martin, RTX та Northrop Grumman, тоді як європейські компанії на кшталт BAE Systems працюють у більш ніж 40 країнах, а Airbus лише у своєму підрозділі Defence and Space отримав 13,4 млрд євро доходу 2025 року. При цьому залежність від держави залишається фундаментальною: Lockheed Martin повідомляє, що 72 % її сукупних продажів у 2025 році припало на уряд США, Northrop Grumman – що 84 % продажів припадало на уряд США, а RTX наводить 38 % прямих продажів уряду США без урахування FMS [1].

У США найсильніший ефект створює поєднання ринкової концентрації та державної залежності від обмеженого числа виробників. Міністерство оборони США офіційно визнало, що від 1990-х років оборонний сектор перейшов від 51 до 5 великих аерокосмічних і оборонних генеральних підрядників, а 90 % ракет тепер надходить лише від трьох джерел. Це принципово важливо: коли у держави зникає реальна множинність постачальників, компанії впливають на політику вже не лише через переконання, а й через структурну незамінність. У такій системі виробничі затримки, зростання вартості чи потреба утримання ліній випуску швидко трансформуються в політичний аргумент на користь додаткових бюджетних рішень. [4]

Другий канал – кадровий. Управління звітності уряду [5] встановило, що 14 великих оборонних підрядників 2019 року працевлаштовували близько 1700 недавніх колишніх високопосадовців, старших військових або закупівельних чиновників. Ідеться не про поодинокі переходи, а про масовий механізм, що підвищує ризик конфлікту інтересів і перетворює інституційне знання держави на ресурс корпоративної переваги. У такому середовищі держава отримує доступ

до досвіду, проте водночас стає вразливою до неформальної лояльності та інформаційної асиметрії.

Третій канал – прямий, легальний політичний тиск. Узагальнення на основі OpenSecrets засвідчує, що військова індустрія витратила понад 139 млн дол. на лобізм 2023 року, утримувала 904 лобістів, а за десятиліття витратила на лобістську діяльність майже 1,3 млрд дол. За повні виборчі цикли 2014-2022 років сектор витратив понад 184 млн дол. на політичні внески. Характерно, що понад 72 % лобістів, зайнятих у військово-промислових питаннях 2022 року, раніше працювали у Конгресі, Білому домі або федеральних агенціях. Саме тут формується один із ключових висновків для державного управління: у США оборонні ТНК діють не поза законом, а переважно всередині закону, використовуючи саме ті канали, які система визнає легітимними [6].

Четвертий канал – експертне середовище. Дані Відстеження фінансування аналітичних центрів, узагальнені Інститутом Квінсі, показують, що з 2019 до 2023 року сто оборонних компаній надали понад 34,7 млн дол. 50 найбільшим аналітичним центрам США. Той самий огляд показує, що у 2021–2024 роках 79 % свідків, афілійованих із мозковими центрами, що виступали перед Комітетом Палати представників США із закордонних справ, представляли організації, які приймали кошти від ста оборонних підрядників. Це не доводить прямого «купівельного» контролю над думкою, проте переконливо вказує на системний ризик фільтрації порядку денного: ті, хто пояснюють державі загрози й варіанти реагування, нерідко працюють у середовищі, що фінансується бенефіціарами збільшення оборонних витрат і експорту.

П'ятий канал – включення збройових продажів до офіційної зовнішньої та промислової політики США. Агентство співробітництва у сфері оборони та безпеки прямо визначає іноземні військові продажі як фундаментальний інструмент зовнішньої політики США. За підсумками 2024 фінансового року продажі американської військової техніки й послуг за кордон досягли рекордних 318,7 млрд дол., із яких 200,8 млрд дол. припали на прямі комерційні продажі, а

117,9 млрд дол. – на продажі через урядовий канал FMS. Додатково виконавчий акт 2026 року вимагає використовувати збройові трансфери для розширення стратегічно релевантних виробничих потужностей у США, підтримки реіндустріалізації та підготовки каталогу пріоритетних систем для союзників. Отже, у США корпоративний інтерес більше не є лише приватним; він дедалі частіше стає частиною офіційно артикуйованої державної стратегії.[7]

Поза США конфігурація впливу змінюється. У рамках ЄС корпоративний вплив частіше має корпоратистсько-регуляторний, а не класично лобістський характер. Європейський оборонний фонд має бюджет майже 7,3 млрд євро на 2021–2027 роки й прямо фінансує спільні оборонні дослідження та розробки компаній держав-членів. Європейську оборонно-промислову стратегію до 2035 року було підготовлено після консультацій із державами, оборонною індустрією, фінансовим сектором і мозковим центром/академією; у межах підготовки відбулося 12 воркшопів і отримано понад 270 письмових внесків від більш ніж 90 стейкхолдерів. Це свідчить, що корпоративний голос у Європі часто інституціоналізується не через внески у виборчі кампанії, а через участь у формуванні спільної промислової політики, програм досліджень і стандартів [8].

НАТО підсилює цю логіку. Зобов'язання щодо розширення промислових потужностей 2024 року та Оновлений план дій щодо оборонного виробництва 2025 року прямо закликають держави Альянсу подавати індустрії чіткі сигнали попиту через тверді замовлення й багаторічні контракти, розширювати спільні закупівлі, зменшувати бар'єри для оборонних інвестицій і будувати сталі виробничі потужності. Тобто в євроатлантичному середовищі оборонні ТНК впливають на політику не тільки через національні уряди, а й через архітектуру союзницької координації. Таким чином, політика безпеки дедалі більше зміщується від логіки «окремий бюджет – окремий контракт» до логіки «координований попит – координована промислова база» [9].

В імпортозалежних державах вплив оборонних ТНК проявляється насамперед як довгострокова залежність від постачальника. SIPRI фіксує, що в

2021–2025 роках понад половину імпорту зброї на Близький Схід забезпечували США, а серед головних імпортерів регіону були держави Перської затоки. У цій моделі разовий контракт фактично стає політичним зв'язком: держава-імпортер залежить від навчання, ремонту, модернізації, боєприпасів, оновлень ПЗ та політичних дозволів на реекспорт чи доукомплектування. Дослідження Transparency International про вплив американської оборонної індустрії на політику США щодо Саудівська Аравія та Об'єднані Арабські Емірати показує, що саме комбінація лобізму, кадрових переходів і експорту сприяла збереженню експортно сприятливого середовища навіть на тлі серйозних політичних і гуманітарних застережень.

У державно-капіталістичних та авторитарних системах логіка інша. У Росії та Китаї великі оборонні холдинги частіше не «захоплюють» державу у західному розумінні, а постають продовженням державної військово-промислової стратегії. Ростех сам повідомляє, що його консолідована виручка 2024 року перевищила 3,61 трлн рублів. Водночас SIPRI зазначає, що зниження сукупних доходів китайських компаній 2024 року було одним із головних чинників спаду в Азії та Океанії. Це дозволяє зробити важливу порівняльну поправку: не всюди ми маємо справу з корпоративним тиском на державу; у частині систем ми маємо справу з бюрократично-промисловим зрощенням, де держава дисциплінує компанії, проте самі компанії все одно впливають на політику через незамінність виробництва, обсяг замовлень.

Політика майже кожної держави світу під впливом оборонних ТНК справді змінюється, але механізм цієї зміни залежить від п'яти фільтрів – типу політичного режиму, структури власності ОПК, сили парламентського контролю, ступеня ринкової концентрації та зовнішньої загрози. Універсальними є три механізми: технологічна залежність, бюджетна інерція та дипломатизація контрактів. Якщо держава виробляє зброю – ТНК тиснуть через бюджет, робочі місця й науково-технічну політику. Якщо держава її купує – ТНК впливають через сервісну та логістичну залежність. Якщо держава належить до

союзницького блоку – ТНК впливають через стандарти, сумісність і координацію закупівель. Саме тому правильно говорити не про однаковий контроль корпорацій над усіма державами, а про майже універсальну присутність корпоративного чинника в оборонній політиці.

Водночас існують і контрваги. Договір про торгівлю зброєю вимагає від держав відмовляти в експорті за наявності «переважного ризику» для миру, міжнародного гуманітарного права, прав людини, запобігання тероризму та організованій злочинності. ОЕСД наголошує, що її Конвенція про боротьбу з підкупом іноземних посадових осіб є ключовим міжнародним інструментом для криміналізації пропозиції хабарів у міжнародному бізнесі. Проте сама наявність норм не усуває ризиків: 2024 року органи США домоглися від Raytheon/RTX виплати понад 950 млн дол. у справах, пов'язаних із дефектним ціноутворенням, іноземним хабарництвом і порушеннями експортного контролю; Комісія з цінних паперів і бірж також встановила порушення антикорупційних та бухгалтерських норм. Це показує, що без активного нагляду правові режими лишаються слабкими перед комбінацією високої прибутковості, секретності та політичного протекціонізму.

Висновки. Проведений аналіз дає підстави для кількох підсумкових висновків. По-перше, оборонні ТНК є не лише виробниками зброї, а й активними учасниками вироблення політики. Їх вплив формується через концентрацію ринку, кадрові переходи, лобістські мережі, експертне середовище, а також через інтеграцію експорту зброї до офіційної зовнішньої та промислової політики. По-друге, США є найвиразнішим прикладом того, як оборонний бізнес може системно впливати на бюджетні, експортні й зовнішньополітичні рішення, не руйнуючи інститути формально, а діючи через їх законну архітектуру. По-третє, у ЄС і НАТО корпоративний вплив частіше проявляється у формі індустріальної співучасті в плануванні, стандартизації й довгостроковій координації попиту. По-четверте, для імпортозалежних держав найбільшу небезпеку становить

довгострокова технологічна і сервісна залежність, а для авторитарних – непрозоре зрощення держави та оборонного виробництва [10].

У площині державного управління та національної безпеки з цього випливають конкретні рекомендації: розширювати прозорість лобістських контактів і донорства мозкових центрів; запроваджувати довші «періоди охолодження» для колишніх посадовців; проводити аудит повного життєвого циклу оборонних програм; вимагати незалежної оцінки правозахисних ризиків для експорту зброї; посилювати парламентський нагляд над позабюджетними та довгостроковими оборонними зобов'язаннями. Обмеження цього дослідження полягає в тому, що воно не претендує на поіменний аналіз усіх держав світу; натомість воно пропонує типологічну модель, що, на нашу думку, точніше віддзеркалює реальність, ніж узагальнення про однаковий корпоративний контроль над усіма політичними режимами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. The SIPRI. Top 100 Arms-producing and Military Services Companies, 2024. 2025. URL: <https://www.sipri.org/publications/2026/sipri-fact-sheets/trends-world-military-expenditure-2025>.
2. EDIS. Our common defence industrial strategy. 2024. URL: https://defence-industry-space.ec.europa.eu/eu-defence-industry/edis-our-common-defence-industrial-strategy_en.
3. A Mutual Extortion Racket. The Military Industrial Complex and U.S. Foreign Policy. *The Cases of Saudi Arabia & UAE*. 2019. URL: https://ti-defence.org/wp-content/uploads/2019/12/US_Defense_Industry_Influence_Paper_v4_digital_singlePage.pdf.
4. State of Competition Within the Defense Industrial Base. 2022. URL: <https://www.war.gov/News/News-Stories/Article/article/2937898/dod-report-consolidation-of-defense-industrial-base-poses-risks-to-national-sec>.

5. Democratic checks, military balances. *Parliamentary oversight in an era of rising military expenditure*. 2025. URL: <https://www.ipu.org/fr/file/22486/download>.
6. Political Footprint of the Military Industry. 2024. URL: <https://www.taxpayer.net/wp-content/uploads/2024/10/Oct-2024-Political-Footprint-of-the-Military-Industry.pdf>.
7. DEFENSE TRADE AND ARMS TRANSFERS. *Foreign Military Sales*. 2026. URL: <https://www.dsca.mil/Programs/Defense-Trade-and-Arms-Transfers/Foreign-Military-Sales>.
8. *European Defence Fund*. 2026. URL: https://defence-industry-space.ec.europa.eu/eu-defence-industry/european-defence-fund-edf-official-webpage-european-commission_en.
9. *NATO Industrial Capacity Expansion Pledge*. 2024. URL: <https://www.nato.int/en/about-us/official-texts-and-resources/official-texts/2024/07/10/nato-industrial-capacity-expansion-pledge>.
10. Post-Government Employment Restrictions. *DOD Could Further Enhance Its Compliance Efforts Related to Former Employees Working for Defense Contractors*. 2021. URL: <https://www.gao.gov/products/gao-21-104311>.

REFERENCES

1. The SIPRI. (2025). Top 100 Arms-producing and Military Services Companies, 2024. URL: <https://www.sipri.org/publications/2026/sipri-fact-sheets/trends-world-military-expenditure-2025>. [in English]
2. EDIS. (2024). Our common defence industrial strategy. URL: https://defence-industry-space.ec.europa.eu/eu-defence-industry/edis-our-common-defence-industrial-strategy_en. [in English]
3. A Mutual Extortion Racket. (2019). The Military Industrial Complex and U.S. Foreign Policy. *The Cases of Saudi Arabia & UAE*. URL: https://ti-defence.org/wp-content/uploads/2019/12/US_Defense_Industry_Influence_Paper_v4_digital_singlePage.pdf. [in English]

4. State of Competition Within the Defense Industrial Base. (2022). URL: <https://www.war.gov/News/News-Stories/Article/article/2937898/dod-report-consolidation-of-defense-industrial-base-poses-risks-to-national-sec>. [in English]
5. Democratic checks, military balances. (2025). *Parliamentary oversight in an era of rising military expenditure*. URL: <https://www.ipu.org/fr/file/22486/download>. [in English]
6. Political Footprint of the Military Industry. (2024). URL: <https://www.taxpayer.net/wp-content/uploads/2024/10/Oct-2024-Political-Footprint-of-the-Military-Industry.pdf>. [in English]
7. DEFENSE TRADE AND ARMS TRANSFERS. (2026). *Foreign Military Sales*. URL: <https://www.dsca.mil/Programs/Defense-Trade-and-Arms-Transfers/Foreign-Military-Sales>. [in English]
8. *European Defence Fund*. (2026). URL: https://defence-industry-space.ec.europa.eu/eu-defence-industry/european-defence-fund-edf-official-webpage-european-commission_en. [in English]
9. *NATO Industrial Capacity Expansion Pledge*. (2024). URL: <https://www.nato.int/en/about-us/official-texts-and-resources/official-texts/2024/07/10/nato-industrial-capacity-expansion-pledge>. [in English]
10. Post-Government Employment Restrictions. (2021) *DOD Could Further Enhance Its Compliance Efforts Related to Former Employees Working for Defense Contractors*. URL: <https://www.gao.gov/products/gao-21-104311>. [in English]

Дата першого надходження статті до видання: 28.03.2026

Дата прийняття статті до друку після рецензування: 26.04.2026

Дата публікації (оприлюднення) статті: 29.05.2026