

Фіскальна система Франції побудована переважно на застосуванні непрямих податків, саме тому застосування фіскальних стимулів у більшій мірі орієнтовано саме на даний вид податкових платежів, і представлено різноманітними формами пільг і зменшених податкових ставок. Прикладом може слугувати специфіка застосування знижених ставок ПДВ, адже при загальній ставці податку на рівні 20 %, в окремих випадках ПДВ може стягуватися за ставками 10 % (продукція фармацевтичної галузі, продукти харчування) та 5,5 % (спеціальні прилади та медичне устаткування для людей з обмеженими можливостями, книги тощо) [4].

Таким чином, представлений аналіз світового досвіду використання інструментів фіскального стимулювання дозволяє стверджувати, що застосування тих чи інших засобів фіскального впливу на макроекономічне середовище, базується перш за все на структурно-функціональних особливостях конкретної фіскальної системи, визначених пріоритетних векторах розвитку національної економіки, формуючи собою предметне поле для здійснення подальших досліджень, зокрема у частині можливостей до інтеграції відповідних практик фіскального стимулювання у межах вітчизняної регуляторної політики та макроекономічного середовища в цілому.

Література

1. Воловін О.Г. Міжнародний досвід податкового стимулювання підприємництва. *Актуальні проблеми економіки*. 2023. № 12. С. 205–210. URL: https://eco-science.net/wp-content/uploads/2023/12/12-2.23._topic_-Oleg-H.-Volovin-205-210.pdf (дата звернення 28.12.2024).
2. Худoley В.Ю., Беспалов М.О., Тульчинська С.О., Тульчинський Р.В., Холявко Н.І. Фіскальне стимулювання просторового розвитку: кейс країн ЄС. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*. 2021. № 1(36). С. 124–132. DOI: <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v1i36.227676> (дата звернення 28.12.2024).
3. Осьмак Д.І., Кушал І.М. Зарубіжний досвід стимулювання інвестиційної діяльності підприємств. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2023. № 4 (280). С. 36–40. URL: <https://journals.snu.edu.ua/index.php/VisnikSNU/article/view/782> (дата звернення 28.12.2024).
4. Worldwide Tax Summaries Online. PwC. 2024. URL: <https://taxsummaries.pwc.com/> (дата звернення 28.12.2024).

Гмиря В.П.

кандидат економічних наук, доцент,
провідний науковий співробітник

Нікітченко А.О.

молодший науковий співробітник
Державний науково-дослідний
інститут випробувань і сертифікації
озброєння та військової техніки

ТЕХНОЛОГІЇ ТА ОБОРОННА ПРОМИСЛОВІСТЬ: РЕАЛЬНІ ЗАГРОЗИ, РИЗИКИ ЧИ НОВІ (РИНКОВІ) МОЖЛИВОСТІ?

Тенденції військових витрат показують, що гонка оборонних технологій залишається в центрі оборонних закупівель у західному світі. Незважаючи на закінчення холодної війни, оборонні дослідження і розробки поглинають значну частку оборонних витрат, хоча жодна країна не в змозі кинути виклик Сполученим Штатам або країнам НАТО в галузі оборонних технологій, принаймні у сфері оборонних технологій, принаймні в середньостроковій перспективі.

Конфлікти з 1990-х років можна визначити як низькотехнологічні війни. Війни в Перській затоці I і II продемонстрували це, довівши, що найнебезпечніші вороги або розбурхувачі конфліктів не володіють високотехнологічним потенціалом; і що між країнами НАТО і більшістю інших країн існує значний технологічний розрив.

Хоча технологія не є ні унікальною відповіддю, ні ефективною сама по собі, вона сприймається як важливий інструмент для аналізу загроз і підтримання військового домінування. Це є причиною того, що просте підтримання технологічних зусиль не розглядається як варіант, а є необхідністю для протидії нестабільності, а іноді і непередбачуваним ворогам. За даними Європейського оборонного агентства, протягом останнього десятиліття США і Європа продовжують витратити понад 65 мільярдів євро на оборонні дослідження і розробки.

Збереження технологічної переваги вимагає ефективної технологічної політики як з точки зору операційних, так і з точки зору бюджетних наслідків. Це є причиною того, що на дослідження і розробки припадає від чверті до половини витрат на озброєння великих країн НАТО. Така політика може здаватись дорогою, і можна поставити під сумнів, чи технологічно орієнтована парадигма все ще актуальна для оборонних місій.

У світлі анексії Криму росією в 2014 році та подальшого розв'язання війни на Донбасі, НАТО почало приділяти значно більше уваги зміцненню обороноздатності своїх членів. Саме тоді країни-члени Альянсу домовилися поступово збільшувати витрати на оборону до 2 % від ВВП, що стало ключовим політичним рішенням для адаптації до нових викликів безпеки.

На саміті НАТО в 2023 році, який відбувся в умовах повномасштабного російського вторгнення в Україну, це питання набуло нового значення. Лідери країн НАТО заявили, що витрати на оборону в розмірі 2 % від ВВП більше не мають сприйматися як ціль, а як мінімальний стандарт, необхідний для підтримки безпеки і реагування на загрози. Це відображає зростаюче розуміння того, що сучасні виклики вимагають значного посилення оборонних можливостей, а також постійної модернізації армій.

Значний вплив на це рішення мала війна в Україні, яка стала наочним прикладом того, як важливо бути готовим до протистояння агресору. Багато країн НАТО, зокрема Польща, країни Балтії, а також США, вже вийшли за межі цього показника, інвестуючи значні ресурси в оборону.

Це також створює нові можливості для України, яка активно співпрацює з НАТО, зокрема в питанні військової підтримки. Зростання оборонних витрат Альянсу може сприяти подальшому розширенню допомоги Україні у вигляді зброї, техніки та тренувань для українських військових.

Витрати країн НАТО на оборону демонструють динаміку, що відображає зростаючу увагу до колективної безпеки та реагування на сучасні виклики. У 2014 році загальні військові витрати членів Альянсу склали 943,2 млрд доларів. Однак у 2015 році спостерігалось єдине за цей період зниження витрат — на 5 %, до 895,7 млрд доларів, що, ймовірно, було зумовлено фінансовими обмеженнями окремих держав.

Починаючи з 2016 року, витрати поступово зростали. У 2016 році вони досягли 911,7 млрд доларів (+1,8 %), а в 2017 — 918 млрд доларів (+0,7 %). Значне збільшення відбулося в 2018 році — на 5,9 %, до 972,4 млрд доларів, що відображає акцент на модернізації армій та підвищення рівня готовності. Тенденція продовжувалась в 2019 році, коли витрати перевищили трильйон доларів (1 трлн 52,6 млрд, +8,2 %), і в наступні роки: у 2020 році вони склали 1 трлн 96,6 млрд (+4,2 %), у 2021 — 1 трлн 153,6 млрд (+5,2 %), у 2022 — 1 трлн 172,8 млрд (+1,7 %). У 2023 році спостерігалось суттєве зростання на 7,8 %, до 1 трлн 264,1 млрд доларів.

Важливим показником стало досягнення витрат на оборону в розмірі 2 % ВВП. У 2023 році лише 11 країн НАТО змогли виконати це зобов'язання. Серед них лідером стала Польща, витративши 3,9 % ВВП на оборону (29,1 млрд доларів), що демонструє її стратегічний акцент на захисті. Сполучені Штати залишаються найбільшим вкладником, виділивши 860 млрд доларів (3,49 % від ВВП). Греція, традиційно орієнтована на високі оборонні витрати, витратила 3,01 % ВВП, що склало 7,1 млрд доларів.

Зростання цих показників свідчить про перехід від політики обмежених витрат до активного інвестування в забезпечення обороноздатності, враховуючи геополітичну напругу та необхідність підвищення рівня колективної безпеки.

Країни НАТО зосереджують свою відповідь переважно на технологічних інноваціях і перевазі в озброєннях, зокрема, розробці багатоцільових систем. Хоча багатоцільові системи рідко бувають такими ж ефективними, як одноцільові, вони можуть мати найбільший сенс

через велику невизначеність щодо передбачуваних загроз. Тим не менш, одноцільові системи залишаються актуальними, коли стратегічне середовище стає більш зрозумілим і визначаються конкретні загрози.

Стратегії закупівель повинні бути переглянуті і змінені, щоб інтегрувати ці нові обмеження, залишаючи більше місця для нових або нетрадиційних програм.

Цикл «ідентифікована загроза/відповідна технологія» видається необхідним, але недостатнім, і збройні сили більше не можуть покладатися на чисті оборонні технології. Більш ніж будь-коли збройні сили мають запобігати військовим «сюрпризам». Останні були локалізовані в технологічних галузях, але сьогодні виникають з різних напрямів.

Це може призвести до збільшення, а не скорочення оборонних досліджень і розробок як засобу посилення технологічної розвідки та підвищення обізнаності щодо можливих стратегічних порушень.

Тому виникає питання, чи може поточна політика у сфері НДДКР досягти своїх цілей, чи її слід переглянути, особливо для того, щоб вирішити суперечності між можливостями, необхідними негайно, і розробкою передових систем, на яку можуть піти роки або навіть десятиліття. Коли Збройні сили США були розгорнуті в Іраку і Афганістані, Пентагон звинувачували в нехтуванні захистом сухопутних військ, виділяючи фантастичні бюджети на такі програми, як винищувач F-22, який не мав жодного відношення до цих операцій.

Можна піддати критиці два аспекти визначення оборонних програм: збройні сили зосереджуються на поступових інноваціях, які стають дедалі дорожчими; і як збройні сили, так і промисловість схильні надавати перевагу технологічним рішенням, що не завжди є найкращим способом вирішення проблем.

Таке відношення спонукає до мовчазної згоди з оборонними компаніями, які сприяють оновленню існуючих систем, спираючись на активи, технології і ноу-хау, якими вони володіють. Ця стратегія може бути корисною для підтримки оборонної промислової і технологічної бази, але вона має сильні негативні наслідки, особливо в епоху невизначеності та геополітичної нестабільності.

Дійсно, принцип наслідування надає перевагу існуючим системам перед новими, які не мають такої ж підтримки з боку фірм, збройних сил і осіб, які приймають рішення, з економічних, оперативних і політичних причин. Більше того, такі програми розвитку вимагають величезних кредитів, а потім зменшують наявний бюджет для інших програм. Тут ефект виселення може бути сильним (і часто є таким), особливо коли менш геополітичний контекст підриває обґрунтування оборонних видатків під час бюджетних дебатов.

Тенденції на ринках оборони і безпеки підкреслюють упередженість, яка може бути привнесена фірмами, коли їм вдається структурувати такі ринки. Це змушує замислитися над тим, як питання про те, як можна регулювати такі ринки, керовані державою і зосереджені на державі, де конкурентний тиск не може бути єдиним чинником, що дозволяє уникнути маніпуляцій.

Дійсно, оборона і безпека є специфічними ринками, оскільки вони не є ринками, де панує конкуренція. Тому такі ринки потребують спеціального регулювання, що зберігає промислову базу і водночас тримає фірми під контролем.

Грінченко Р.В.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри ЕП та ОПД*

Одеський національний економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПУБЛІЧНОЮ СФЕРОЮ В УМОВАХ ВІЙНИ

Розвиток стратегічного управління публічної сфери в Україні стикається на сучасному етапі з низкою викликів. Військова агресія на території країни та політична нестабільність