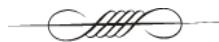


та послуг, інвесторів, кредиторів, фінансових посередників, органів державної влади, територіальних громад й інших зацікавлених юридичних та фізичних осіб.

Отже, соціальна відповідальність – це соціальне явище, що має добровільний характер, яке на більшості вітчизняних організаційних утворень має безсистемний характер. Соціальна відповідальність буде більш ефективною, якщо буде включена у стратегію корпоративного управління організаційного утворення. Формування стратегії корпоративного управління доцільно базувати на принципах розуміння потреб і очікувань споживачів, контрагентів, фінансових посередників, суспільства, персоналу й інших зацікавлених фізичних та юридичних осіб. Кінцевою метою формування соціальної відповідальності в системі корпоративного управління вітчизняних компаній є розвиток корпоративної соціальної відповідальності організаційних утворень за Міжнародними стандартами серії ISO 9000 із можливістю приєднатися до Глобального договору ООН для подальшої співпраці з метою забезпечення гідних та безпечних умов життя суспільства.

Список використаних джерел

1. Kostruba A. V. Corporate governance: the main issues. *Evolution of private law – new challenges*. 2020. 220 p.
2. Прохорова В. В. Корпоративне управління промисловим підприємством в умовах трансформації державної власності. *Інфраструктура ринку*. 2016 (2). С. 388–391.
3. Комарова К. В. Соціальна відповідальність як складова стратегії розвитку бізнесу на підприємствах України. *Економіка та інноваційний розвиток національного господарства*. 2017. С. 25–30.
4. Лункіна Т. І. Корпоративна соціальна відповідальність бізнесу в Україні: сучасний стан та напрями вдосконалення. *Modern Economics*. 2017. № 1. С. 24–30 URL : <https://modecon.mnau.edu.ua/issue/1-2017/UKR/lunkina.pdf> (дата звернення: 01.01.2022).



Гамалій Сергій В'ячеславович,

Голова Хмельницької обласної державної адміністрації,

Довгань Валерій Іванович,

доктор наук з державного управління, професор,

заслужений діяч науки і техніки України, старший науковий співробітник науково-дослідного відділу Національної академії державної прикордонної служби України імені Богдана Хмельницького

ІНСТРУМЕНТИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ РЕШОРИНГУ

Посилення протекціонізму, недотримання встановлених раніше правил гри та невиконання взятих на себе міжнародних зобов'язань стали характерною рисою сучасної світової економіки та міжнародних економічних відносин [1]. Основним виявом активізації політики протекціонізму у світовій торгівлі є широке використання країнами-членами СОТ та, насамперед, країнами «великої двадцятки», заходів торговельної політики, що обмежують експорт та імпорту, включаючи вимоги до частки місцевих компонентів, пільгове кредитування та інші нетарифні бар'єри. Наслідком таких дій національних урядів стало явище решорингу.

Деякі свідчення повернення виробничих потужностей у національні кордони, що з'явилися в останні роки, викликані не тільки зростанням витрат на офшоринг, проблемами дотримання прав інтелектуальної власності в країні офшорингу, а також зміною сприйняття стабільності та надійності глобальних ланцюжків доданої вартості (ГЛДВ), а й цифровізацією економіки. Справа в тому, що масштабна та повсюдна роботизація нівелює переваги перенесення виробничих потужностей до країн з низькою вартістю трудових ресурсів. З цим частково пов'язане повернення частини зарубіжних виробничих потужностей

(«решоринг» – *reshoring*) компаній із інших країн або в материнську юрисдикцію («бекшоринг» – *backshoring*), або до прилеглих країн («ніаршоринг» – *nearshoring*) [2]. Домінуючою стратегією повернення виробничих потужностей серед компаній ЄС є бекшоринг (92,4% випадків за період з 2014 р. по 2020 р.), тоді як стратегія ніаршорингу була використана лише в 5,1% випадків [3].

Темі решорингу останніми роками приділяють дедалі більше уваги дослідники в різних країнах. Стратегія решорингу, що відображає зміну характеру глобального функціонування світової обробної промисловості, досліджена в роботі В. Кондратьєва [4], де він зазначає, що і розвинені, і країни, що розвиваються, все більше стали концентрувати виробництва в регіональних і локальних хабах, переміщуючи їх з країн із низькими витратами. Дослідження показали, що рішення про повернення виробничих потужностей часто приймаються у відповідь на зміни зовнішнього середовища (розвиток нових технологій, посилення протекціонізму, зростання вартості трудових ресурсів у Китаї та ін.).

Уряди розвинених країн розробляють заходи сприяння решорингу з метою зростання національного промислового виробництва та підвищення зайнятості. Наприклад, Європейський парламент ухвалив резолюцію про реіндустріалізацію Європи для сприяння підвищенню конкурентоспроможності та зростання стійкості, в якій відзначено позитивний вплив ініціатив з решорингу для підтримки традиційних промислових регіонів ЄС. У програмних документах «A Stronger European Industry for Growth and Economic Recovery» (жовтень 2012 р.) [5] та «For a European Industrial Renaissance» (січень 2014 р.) [6], які проголосили мету ЄС щодо зростання частки виробництва у ВВП.

На національних рівнях у низці європейських країн також вжито заходів сприяння стратегіям решорингу. Досить активну підтримку стратегій решорингу здійснює Франція, де близько 60% компаній, які здійснили заходи щодо перенесення своїх виробничих потужностей назад до Франції, отримали підтримку від центрального уряду та/або місцевих органів влади. У Нідерландах Міністерство соціального забезпечення та зайнятості створило спеціальний стимулюючий фонд (600 млн євро) для підтримки створення робочих місць у процесі решорингу. В Італії урядова підтримка здійснюється як на державному, так і на регіональному рівнях. Крім того, три найбільші економіки ЄС (Франція, Німеччина та Італія) об'єднали свої ключові ініціативи з цифровізації промисловості (німецька «Plattform Industrie 4.0», французька «Alliance Industrie du Futur» та італійська ініціатива «Piano Industria 4.0»), домовилися про тристоронню співпрацю, і розробили дорожню карту для підтримки та зміцнення процесів цифровізації у своїх виробничих секторах, а також для просування зусиль усіх країн ЄС у цій галузі.

У США в 2018 р. був радикально знижений податок на прибуток юридичних осіб (з 35% до 21%), а також податок на кошти, що повертаються в країну від діяльності компаній за кордоном (до 15,5% – для готівки, а для безготівкових – до 8% замість колишніх 35%). Додатково для компаній запроваджено податкові пільги на капітальні витрати.

Крім того, в США діє програма імпортозаміщення (Import Substitution Program – ISP), програма економічного розвитку (Economic Development Program) та програма розвитку кваліфікованої робочої сили (Skilled Workforce Development Program), призначені для підтримки фірм в оцінці та реалізації рішень про решоринг з метою заміни імпорту місцевим виробництвом, розроблені неурядовою організацією Reshoring Initiative [7; 8].

Сьогодні найпоширенішими мотивами решорингу у країнах ЄС є чинники, пов'язані з реорганізацією бізнесу та прагненням знизити витрати виробництва шляхом наближення до споживачів продукції та постачальників ресурсів, скорочення витрат на оплату праці, логістику, на якість продукції. Водночас, серед мотивів решорингу є фактори впливу технологій четвертої промислової революції – автоматизація виробництва, наявність ноу-хау в материнській компанії, реалізація стратегій щодо впровадження інновацій, а також наявність заходів державної підтримки.

На відміну від європейських компаній, на рішення американського бізнесу повертати свої виробничі потужності ключовий вплив має державне стимулювання решорингу та «патріотичні» настрої (бренд «Зроблено в США», вплив на вітчизняну економіку). Для

європейських компаній мотив «Зроблено в ...» був визначальним лише в італійських виробників одягу.

Слід зазначити, що за період із 2014 р. по 2020 рр. мотиви решорингу компаній країн ЄС зазнали змін. Так, у 2014–2017 рр. для європейських компаній визначальними мотивами перенесення своїх виробничих потужностей до рідної країни була державна підтримка, стратегії скорочення витрат виробництва (витрат на оплату праці, логістику, постачання та ін), економічна криза та інноваційні стратегії. У 2018 р. фактор державної підтримки почав відігравати істотно меншу роль, а основні мотиви решорингу європейські компанії тепер пов'язують із низькою якістю продукції в країнах офшорингу та високими витратами на його забезпечення та контроль, а також з деяким зростанням патріотичних настроїв.

У європейських країнах рішення про решоринг найбільш часто приймають компанії в низько- та середньотехнологічних галузях (виробництво одягу та виробництво продуктів харчування), тоді як серед американських компаній, які повернули свої виробничі потужності назад до США, значна частка переміщених виробництв належать до високотехнологічних (комп'ютери, електронна продукція, електрообладнання, прилади та компоненти) та середньотехнологічних галузей.

У цілому стратегія решорингу найбільш приваблива для тих галузей, де нове виробництво розвинутої країни має значні конкурентні переваги. Сюди належать: виробництво товарів, витрати на транспортування яких до кінцевого споживача високі; виробництво товарів з коротким виробничим циклом, що вимагає надточної логістики just-in-time; виробництва, схильні до частих змін дизайну; виробництва, що потребують високого рівня якості; виробництво товарів, що використовують патенти та авторські права, дотримання та захист яких мають виняткову важливість; виробництва, чутливі до роботизації та автоматизації. Щодо країн, з яких виводяться виробничі потужності, то і американські, і європейські компанії в основному повертаються з Китаю (1042 та 76 випадків решорингу відповідно). Крім того, американські компанії повертаються з Німеччини (323 випадки решорингу), Японії (317 випадків решорингу), Канади (229 випадків решорингу) [9]. У цілому можна зробити висновок, що державні політики країн, спрямовані на відродження своєї промисловості та технології четвертої промислової революції, мають помітний вплив на міжнародну торгівлю, що веде до зміни позиції окремих країн у системі міжнародного поділу праці. У результаті так звані «наздоганяючі країни» отримали новий шанс для покращення своїх позицій у міжнародному поділі праці, упустити який буде непростачною помилкою, тим більше, що швидкість таких змін неухильно зростає.

Список використаних джерел

1. Bown C. US-China Trade War Tariffs: An Up-to-Date Chart – Peterson Institute for International Economics, 2019.
2. Fratocchi L., Di Mauro C., Barbieri P., Nassimbeni G., Zanoni A. When manufacturing moves back: Concepts and questions. *Journal of Purchasing and Supply Management*. 2014. Vol. 20. P. 54-59.
3. Eurofound. Reshoring in Europe: Overview 2015–2018, *Publications Office of the European Union*. Luxembourg, 2019.
4. Кондратьев В. Решоринг как форма реиндустриализации. *Мировая экономика и международные отношения*. 2017. Т. 61, № 9. С. 54-65.
5. A Stronger European Industry for Growth and Economic Recovery. *Industrial Policy Communication* EC. URL : <https://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2012:0582:FIN:EN:PDF> (accessed: 20.12.2021).
6. For a European Industrial Renaissance. *Eur-lex* URL : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014DC0014&from=EN> (accessed: 20.12.2021).
7. Eurofound. Reshoring in Europe : Overview 2015–2018. *Publications Office of the European Union*, Luxembourg. URL : <https://www.eurofound.europa.eu/publications/report/2019/reshoring-in-europe-overview-2015-2018> (accessed: 20.12.2021)

8. Reshoring Initiative USA (n.d.). Reshoring initiative. *Bringing manufacturing back home, web page*. URL : <http://www.reshorennow.org> (accessed: 20.12.2021)

9. Fratocchi L., Ancarani A., Barbieri P., Di Mauro C., Nassimbeni G., Sartor M. et al. Motivations of manufacturing reshoring: An interpretative framework. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*. 2016. Vol. 46, No. 2. P. 98-127.



Гідзула Вікторія Максимівна*,

здобувачка вищої освіти на магістерському рівні

факультету управління та економіки

Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова

ДЕЯКІ ПИТАННЯ ФІНАНСУВАННЯ ЗБРОЙНИХ СИЛ УКРАЇНИ

Одним із найважливіших критеріїв, що характеризують прагнення держави забезпечити необхідні умови розвитку збройних сил та підтримання рівня їх бойової готовності в належному стані, є рівень фінансування оборонних видатків та їхній розподіл за такими ключовими напрямками, як утримання особового складу, навчання та бойова підготовка військ, розвиток озброєння та військової техніки.

Чинним законодавством України визначено основи фінансового забезпечення військових видатків для функціонування військових частин. Так, згідно з Бюджетним кодексом України видатки на оборону здійснюються лише з Державного бюджету України, причому видатки загального фонду на заходи, пов'язані з обороноздатністю держави, що здійснюються за рахунок коштів резервного фонду державного бюджету, та видатки на здійснення розвідувальної діяльності є захищеними видатками, тобто їхній обсяг не може змінюватися при скороченні затверджених бюджетних призначень. Крім того, видатки на оборону повинні становити не менше ніж 3% від запланованого обсягу ВВП [1].

На сьогодні основним джерелом утримання Збройних сил України є валовий внутрішній продукт (ВВП), котрий у нашій державі розподіляється відповідно до завдань суспільного виробництва. Використання виділених на оборону країни коштів є процесом споживання ВВП. Це стосується видатків на озброєння і бойову техніку, грошове забезпечення військовослужбовців, заробітну плату працівників та службовців, задоволення матеріально-побутових потреб особового складу, проведення заходів щодо забезпечення Збройних сил України (ЗСУ) [2]. Таким чином, фонд споживання включає всі видатки на поточне забезпечення військ і частину довгострокових видатків (видатки на озброєння і військову техніку, науково-дослідні роботи та інше).

Другим джерелом державного фінансування потреб на оборону є національне багатство, що є сукупністю матеріальних благ, у яких втілена праця людей упродовж багатьох років. У мирний час національне багатство, як правило, не використовується для покриття видатків на утримання збройних сил.

Видатки з утримання військових частин збройних сил фінансуються за рахунок загального фонду державного бюджету, куди поступають кошти з найбільш стабільних джерел доходів. Крім того, у військових частинах обертаються кошти спеціального фонду, які отримуються від господарської діяльності військових угруповань [2]. Зазвичай спеціальний фонд військових частин ЗСУ формується за рахунок надходжень від здійснення різних видів господарської діяльності та інших власних надходжень військових частин.

Для організації фінансового планування, фінансування, обліку видатків, що здійснюються, та з метою складання фінансової звітності з виконання кошторису Міністерства оборони України, фінансові ресурси військової частини класифікують так [3]:

* Науковий керівник - Ткачук Наталія Миколаївна доцентка кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова, кандидатка економічних наук, доцентка