

ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЙОГО ЗБІЛЬШЕННЯ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

НТУ «Дніпровська політехніка»

Замкова Марія Станіславівна

Науковий керівник: к.е.н., доцент Романюк Наталя Миколаївна

Прибуток в будь-яких умовах господарювання відіграє важливу роль як для компаній, так і для держави. Для підприємств прибуток, перш за все, є джерелом фінансування, який може бути використаний для інвестування в нові проєкти, розширення бізнесу, погашення боргів, підвищення якості продукції тощо. Крім того, прибуток може бути використаний для винагородження працівників та створення стимулів для їхньої праці, що збереже талановитих працівників та дозволить залучити нових.

Для економіки країни прибуток підприємств є основним джерелом податків, що можуть бути використані для фінансування різних проєктів державного значення, таких як охорона здоров'я, освіта, соціальний захист тощо. Високий рівень прибутку компаній робить країну привабливішою для іноземних інвесторів, сприяє розвитку економіки держави, створенню нових робочих місць, інноваційної діяльності [1].

В умовах воєнного стану на прибутковість суб'єктів підприємницької діяльності впливає низка факторів: втрата приміщень для виробництва або земельних угідь, нестача робітників, зниження попиту на товари або послуги, зменшення імпорту та експорту між країнами, важкі умови перебування у різних регіонах країни. Пропорційно до зниження рівня прибутків підприємств змінюється і кількість надходжень до бюджету країни.

У серпневому випуску журналу AllRetail міститься дослідження топ-10 food-ритейлерів України та їх сумарна торгова площа магазинів кожного оператора на кінець червня 2022 року, сумарна торгова площа магазинів оператора на кінець 2021-го року та динаміка приросту площ (табл. 1) [2].

Розглядаючи шляхи збільшення прибутку в умовах воєнного стану для суб'єктів підприємницької діяльності, доцільно відзначити внесення змін до законодавства України, а саме скасування вимог щодо отримання ліцензій та дозволів на більшість видів діяльності, Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо особливостей оподаткування та подання звітності у період дії воєнного стану», який передбачає введення нового тимчасового механізму оподаткування суб'єктів господарювання, скасування перевірок та відсутність санкцій за несвоєчасне подання звітності, спрощені вимоги до маркування харчової продукції тощо [3].

Залежно від обставин сьогодення слід виділити наступні шляхи збільшення прибутку підприємств:

1. При втраті приміщення або землі доцільно перенести підприємство в інший більш безпечний регіон (релокація), при неможливості перенесення – об'єднання з підприємством схожого профілю у іншому регіоні.

Таблиця 1. Топ 10 продовольчих операторів [2]

Компанія	Сумарна торгова площа, червень 2022 р.	Сумарна торгова площа, 2021 р.	Динаміка приросту 2022–2021 рр. %
Fozzy Group	628 800	719 700	-12,6%
АТБ-Маркет	534 500	654 570	-18,3%
Ашан Україна	155 790	177 940	-12,4%
Metro Cash&Carry Україна	151 270	183 670	-17,6%
НОВУС Україна	145 860	160 205	-9%
Таврія В, Таврія Плюс	135 420	151 700	-10,7%
Рітейл Групи (Велмарт, Велика кишеня)	95 110	113 270	-16%
Еко	85 970	95 800	-10,3%
Омега (Варус)	85 600	93 150	-8,1%
Копійка-Центр, Київське	50 320	53 350	-5,7%

2. При нестачі робітників доречним є залучення спеціалістів із суміжних галузей, передача компанією частини її завдань або процесів стороннім виконавцям на умовах субпідряду (аутсорсинг) або навчання нових працівників.

3. При зниженні попиту на товар раціональним є виготовлення товарів або надання послуг подвійного призначення, додавання нових продуктів, або навпаки зменшення діяльності до найнеобхідніших товарів.

4. На даний момент, вже відновлено майже всю міжнародну торгівлю, але за умови використання нових шляхів транспортування (перебудова логістики) та обрання для експорту інші країни (вихід на ринки країн Євросоюзу, уникання будь-яких зв'язків з країною-агресором та її союзниками).

Найважливішим шляхом збільшення прибутку є адаптація населення під умови воєнного стану. Найбільш популярними видами підприємництва в такий час є роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами, вантажний автомобільний транспорт, діяльність ресторанів, надання послуг мобільного харчування [4].

У сфері торгівлі зараз важливо уникати складської форми товаропостачання, більш безпечним буде використання транзитної форми товаропостачання, аби зменшити ризик втрати товару та коштів від воєнних дій.

За чинниками еластичності попиту, споживач має власну лояльність до бренду, роблячи висновки з цього, підприємству варто отримати прихильність споживача до себе шляхом, наприклад, волонтерства.

Висновок. Якщо у країні відбуваються військові дії, то збільшення прибутку може бути складним завданням, оскільки ситуація є непередбачуваною і нестабільною. Таким чином, компанії повинні зосередитися на збереженні своїх ресурсів та ризиків, а також на пошуку нових можливостей для збільшення прибутку. Деякі можливі шляхи збільшення прибутку в умовах військових дій можуть включати:

1. Збільшення обсягів продажу. Підприємство має зосередитися на збільшенні обсягів продажу у тих регіонах, які не постраждали від військових дій. Також можна розглянути можливості експорту товарів в інші країни.

2. Диверсифікація продуктів та послуг. Підприємству слід розглянути можливості розширення асортименту продуктів та послуг, щоб привернути нових клієнтів і збільшити прибуток.

3. Раціоналізація витрат. Підприємству доцільно зосередитися на раціоналізації своїх витрат, зниженні витрат на енергетику, транспортування, зберігання тощо. Також можна розглянути можливість зниження витрат на персонал.

4. Збільшення ефективності виробництва. Підприємству варто розглянути можливості збільшення ефективності свого виробництва, наприклад, шляхом зменшення часу на переналаштування лінії виробництва або оптимізації процесів.

5. Вихід на нові ринки збуту. Для того, щоб вийти на нові ринки збуту, підприємство повинно зосередитися на таких аспектах: аналіз потенційних ринків, розробка стратегії, ресурси, маркетинг та реклама, співпраця та партнерство

Перелік посилань

1. Мажухівська Г.В., Мельник Т.Ю. Роль та функції прибутку підприємства у ринкових умовах господарювання. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/12/166.pdf>

2. Удар по площах: топ-10 продуктових мереж України за сумарною торговою площею URL: <https://rau.ua/novyni/novini-kompanij/top-10-merezh-ploshheju-2/>

3. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо особливостей оподаткування та подання звітності у період дії воєнного стану» URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2118-20#Text>

4. Український бізнес в умовах війни: аналітика стану за п'ять місяців URL: <https://business.dii.gov.ua/cases/novini/ukrainskij-biznes-v-umovah-vijni-analitika-stanu-za-pat-misaciv>