

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ

«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ ІМЕНІ ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО»

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

Рекомендовано Методичною радою КПІ ім. Ігоря Сікорського
як навчальний посібник для здобувачів ступеня бакалавра
за спеціальністю 073 «Менеджмент»

Укладач: О. В. Гук

Електронне мережеве навчальне видання

Київ
КПІ ім. ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО
2024

УДК 658:378.22(076)

Укладач: *Гук Ольга Володимирівна*, к.е.н., доц.

Рецензент *Скоробогатова Н.С.*, к.е.н., доц., доцент кафедри міжнародної економіки

Відповідальний редактор *Мохонько Г.А.*, к.е.н., доц.

*Гриф надано Методичною радою КПІ ім. Ігоря Сікорського
(протокол 4 від 01.02.2024 р.)
за поданням Вченої ради поданням Вченої ради ФММ
(протокол № 6 від 29.01.2024 р.)*

Економіка підприємства [Електронний ресурс]: конспект лекцій для здобувачів ступеня бакалавра за спеціальністю 073 «Менеджмент / КПІ ім. Ігоря Сікорського; уклад.: О.В. Гук. – Електрон. текст. дані (1 файл). – Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2024. – 93 с.

В конспекті лекцій розкрито основні аспекти функціонування підприємств в сучасних умовах. Особливу увагу приділено: змінам в економіці під час війни, структурі та управлінню активами підприємства, реєстрації бізнесу в умовах невизначеності, управлінню трудовими ресурсами в нестабільних умовах, важливості інвестицій та інновацій для розвитку підприємства, змінам в оподаткуванні підприємств, аналізу фінансових показників та результатів діяльності підприємства. Конспект лекцій має комплексний підхід до вивчення економіки підприємства та надає студентам необхідні знання для розуміння сучасного бізнес-середовища.

УДК 658:378.22(076)

Реєстр. № 23/24-304. Обсяг 3,5 авт. арк.
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
проспект Берестейський, 37, м. Київ, 03056
<https://kpi.ua>

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру видавців, виготовлювачів і розповсюджувачів видавничої продукції ДК № 5354 від 25.05.2017 р.

© КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2024

ЗМІСТ

ВСТУП	4
Тема 1. Економічні основи функціонування в системі ринкових відносин	5
Тема 2. Зміни в економіці під час війни	15
Тема 3. Реєстрація бізнесу в умовах невизначеності	21
Тема 4. Основні засоби та необоротні активи підприємства.....	30
Тема 5. Трудові ресурси та соціальна відповідальність підприємства як сучасна парадигма розвитку	39
Тема 6. Інвестиційні ресурси та інноваційні процеси на підприємстві.....	48
Тема 7. Витрати підприємства і формування собівартості продукції	58
Тема 8. Формування і розподіл прибутку. Оподаткування підприємств....	64
Тема 9. Фінансові результати діяльності підприємства	74
Рекомендована література	89

ВСТУП

Сучасна економіка вимагає від майбутніх фахівців широкого розуміння принципів та процесів, що лежать в основі функціонування підприємств. Дисципліна «Економіка підприємства» стає ключовим елементом у підготовці студентів в умовах сучасного бізнес-середовища. Конспект лекцій дозволяє студентам отримати глибокі знання та практичні навички, необхідні для розуміння та ефективного управління підприємствами. У сучасному світі, де економічні та соціальні виклики є неодмінною частиною підприємницького оточення, розуміння економіки підприємства стає невід'ємною складовою підприємницької діяльності. Динаміка ринків, глобалізація, військові конфлікти, інноваційні зміни та соціальна відповідальність – усе це вплине на ефективність та стійкість підприємств. Дисципліна «Економіка підприємства» допоможе студентам осмислити ці виклики та надати їм способи для раціонального управління у висококонкурентному середовищі.

Основною метою конспекту лекцій є надання студентам повноцінного та системного розуміння економіки підприємства, отримання знань щодо принципів функціонування підприємств, особливостей їх взаємодії із зовнішнім світом, основних тенденцій ведення бізнесу, сприяння розвитку критичного мислення аналітичних навичок та здатності вирішувати бізнес-проблеми.

В конспекті лекцій буде розглянуто: основні поняття, які стосуються підприємств, видів підприємств, статистики діяльності підприємств, фінансово-економічної діяльності підприємств, основні показники діяльності підприємства, тенденції вітчизняного бізнесу в умовах війни, особливості реєстрації бізнесу в нестабільних умовах та загалом зміни, які відбулися під час війни і перспективи сучасного бізнесу.

Конспект лекцій завершується списком рекомендованої літератури, яка дозволить глибше дослідити проблематику економіки вітчизняних підприємств.

Тема 1. Економічні основи функціонування в системі ринкових відносин

1. Підприємство, його ознаки та цілі діяльності
2. Види підприємств, їх характеристика
3. Об'єднання підприємств
4. Статистика підприємств

1. Підприємство, його ознаки та цілі діяльності

Основною виробничо-господарською ланкою національної економіки є підприємство. Підприємство – самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування (або іншими суб'єктами) для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності.

Основним документом, який регулює діяльність підприємства всередині компанії та з зовнішнім світом – є статут підприємства

Основним завданням діяльності підприємства є забезпечення потреб суспільства товарами (послугами) відповідного асортименту та належної якості. Виконання основного завдання підприємства вимагає вирішення таких окремих завдань:

- постійне підвищення ефективності виробництва;
- своєчасне і термінове впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво;
- постійне зростання культурно-технічного та професійно-кваліфікаційного рівня працівників підприємства і залучення їх до творчої діяльності (винахідництво, раціоналізаторство, новаторство).

Основними ознаками підприємства є:

- виробничо-технічна єдність;
- економічна єдність;
- організаційна єдність.

Виробничо-технічна єдність підприємства – визначається спільністю призначення продукції (послуг) або спільністю процесів її виробництва. Вона визначає єдину систему технічної документації, загальну технічну політику окремих ланок підприємства.

Економічна єдність підприємства – проявляється в єдності плану, обліку, спільності матеріальних, технічних і фінансових ресурсів, економічних результатів роботи та єдиної системи стимулювання.

Організаційна єдність підприємства – передбачає наявність єдиного колективу, єдиної адміністрації і управління виробництвом, загальної системи їх обслуговування, що визначає спільну відповідальність за здійснювану діяльність.

Підприємство можна подати як інструмент, завдяки якому люди намагаються досягти своїх індивідуальних цілей. За своєю природою ці цілі можуть бути економічними (прибуток), або неекономічними (прагнення самореалізуватись). Тобто цілі підприємства є похідними від цілей людей. Цілі можна класифікувати по-різному. Поширеною є класифікація на економічні (обсяги виробництва, прибуток, рентабельність, якість, канали збуту, конкурентоспроможність), соціальні (встановлення відповідного рівня зарплати і т.п.) та екологічні (перевірка складу куплених сировини і матеріалів, контроль витрат енергії і ресурсів, шкідливих викидів, відмова від використання надлишкової тари).

2. Види підприємств, їх характеристика

Залежно від приналежності капіталу в статутному фонді підприємства класифікують таким чином:

1) якщо іноземна інвестиція становить не менше 10 %, воно визнається підприємством з іноземними інвестиціями; дане підприємство може бути створено з урахуванням ЗУ «Про режим іноземного інвестування» в формах:

- часткової участі у підприємствах;
- що створюються спільно з українськими юридичними і фізичними особами, або придбання частки діючих підприємств;
- створення підприємств, що повністю належать іноземним інвесторам, філій та інших відокремлених підрозділів іноземних юридичних осіб або придбання у власність діючих підприємств повністю;
- придбання не забороненого законами України нерухомого чи рухомого майна, шляхом прямого одержання майна та майнових комплексів або у вигляді акцій, облігацій та інших цінних паперів;
- господарської (підприємницької) діяльності на основі угод про розподіл продукції;
- в інших формах, які не заборонені законами України.

2) якщо іноземна інвестиція становить 100 %, воно вважається іноземним підприємством; (це фактично є різновид підприємства з іноземними інвестиціями);

3) якщо в статутному фонді відсутні іноземні інвестиції, таке підприємство вважається національним.

Залежно від способу утворення (заснування) та формування статутного фонду в Україні діють підприємства:

1) Унітарні (створюються одним засновником, який виділяє необхідне для цього майно, формує статут фонд, не поділений на частки (паї), затверджує статут, розподіляє доходи, безпосередньо або через керівника, який ним призначається, керує підприємством, формує трудовий колектив, вирішує питання реорганізації та ліквідації підприємства. Це можуть бути державні та комунальні підприємства, а

також ті, що засновані на власності об'єднань громадян, релігійної організації.

2) Корпоративні (створюються 2 або більше засновниками за їх спільним рішенням (договором), діє на основі об'єднання майна та/або підприємницької чи трудової діяльності засновників, їх спільного управління справами, участі засновників у розподілі доходів та ризиків підприємства. Це можуть бути підприємства, що створюються у формі господарського товариства, а також інші підприємства, в тому числі засновані на приватній власності двох або більше осіб.

На початку 2020 р. Уряд погодив законопроект «Про перелік об'єктів права державної власності, що не підлягають приватизації». Загалом до переліку увійшли 3 групи об'єктів:

- акціонерні товариства, у статутних капіталах яких частка корпоративних прав, що належать державі, не може бути меншою, ніж 50 відсотків + 1 акція та не підлягає приватизації - 9 підприємств;

- акціонерні товариства, у статутних капіталах яких частка корпоративних прав, що належать державі, становить 100 відсотків, державні унітарні та казенні підприємства, що не підлягають приватизації - 101 підприємство;

- об'єкти культури та спорту, що не підлягають приватизації - 109 підприємств.

При забороні до приватизації використовувались 3 критерії: підприємства, що забезпечують енергетичну незалежність та обороноздатність держави; такі, що є природними монополіями; такі, діяльність яких має критично важливе значення для суспільства.

Залежно від балансової вартості активів, обсягу чистого доходу від реалізації продукції за рік та середньою кількістю працівників підприємства можуть бути віднесені до:

- 1) Мікро (балансова вартість до 350 тис. євро, чистий дохід від реалізації до 700 тис., до 10 осіб.

2) Малих (незалежно від форми власності) визнаються підприємства, в яких балансова вартість до 4 млн. євро, чистий дохід від реалізації продукції, до 8 млн. євро і до 50 осіб (середня кількість).

3) Середніх – баланс вартість не більше 20 млн. євро, чистий дохід від реалізації продукції – не більше 40 млн. євро, і не більше 250 осіб.

4) Великих – балансова вартість за рік більша ніж 20 млн. євро, чистий дохід від реалізації продукції – більше 40 млн. євро і середня кількість працівників більше 350 осіб.

3. Об'єднання підприємств

Об'єднання підприємств – господарська організація, утворена в складі двох або більше підприємств з метою координації їх виробничої, наукової та іншої діяльності для вирішення спільних економічних та соціальних завдань.

Об'єднання підприємств можуть утворюватися:

- 1) на добровільних засадах;
- 2) за рішенням органів, які відповідно до ГКУ та інших законів мають право утворювати об'єднання підприємств.

До об'єднання можуть входити підприємства, утворені за законодавством інших держав.

Об'єднання підприємств утворюються на невизначений строк або тимчасово. Вони є юридичною особою.

Залежно від порядку заснування об'єднання підприємств утворюються як:

- 1) господарські об'єднання;
- 2) державні чи комунальні господарські об'єднання.

Господарське об'єднання – об'єднання підприємств для спільного здійснення господарської діяльності, яке утворюється на добровільних засадах за ініціативою підприємств, незалежно від їх виду.

Державне (комунальне) об'єднання – об'єднання підприємств, утворене державними (комунальними) підприємствами за рішенням Кабінету міністрів або у визначених законом випадках, рішенням міністерств (інших органів, до сфери яких входять підприємства, що утворюють об'єднання) або рішенням компетентних органів місцевого самоврядування. Залежно від організаційно-правової форми господарські об'єднання утворюються як:

- 1) асоціації;
- 2) корпорації;
- 3) консорціуми;
- 4) концерни;
- 5) інші об'єднання підприємств, передбачені законом.

Асоціація – найпростіша форма договірною об'єднання підприємств та інших підприємницьких структур з метою постійної координації підприємницької діяльності. Вона не має права втручатися у виробничу та комерційну діяльність будь-якого з її учасників, зокрема, в 2021 році було створено 2 418 бізнес-асоціацій.

Корпорація – договірне об'єднання, створене на основі інтеграції виробничих, наукових і комерційних інтересів об'єднаних підприємств з делегуванням ними повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників органам управління корпорації.

Консорціум – тимчасове статутне об'єднання, створене на основі інтеграції виробничих, наукових і комерційних інтересів об'єднаних підприємств з делегуванням ними окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників органам управління корпорації.

Концерн – є статутне об'єднання підприємств, а також інших організацій, на основі їх фінансової залежності від одного або групи учасників об'єднання, з централізацією функцій науково-технічного і виробничого розвитку, інвестиційної, фінансової, зовнішньоекономічної та

іншої діяльності.

Державні і комунальні господарські об'єднання утворюються переважно у формі корпорації чи концерну, незалежно від його найменування (комбінат, трест тощо).

Трест – монополістичне об'єднання підприємств, які до процесу інтегрування належали різним підприємцям, в єдиний виробничо-господарський комплекс. При цьому об'єднані підприємства повністю втрачають свою юридичну і господарську самостійність, оскільки інтегруються усі напрямки і види їх діяльності.

Картель – договірне об'єднання підприємств переважно однієї галузі для здійснення спільної комерційної діяльності – регулювання збуту виготовленої продукції.

Синдикат – організаційна форма існування різновиду картельної угоди, що передбачає реалізацію продукції учасників через створення спільного збутового органу або збутової мережі одного з учасників об'єднання. Така форма характерна для галузей з масовим виробництвом однорідної продукції (об'єднує однорідні підприємства, централізуючи збут і постачання продукції).

Підприємство може бути учасником промислово-фінансової групи (або транснаціональної промислово-фінансової групи, якщо до складу групи входять українські та іноземні юридичні особи).

Промислово-фінансова група – об'єднання, яке створюється за рішенням Кабінету Міністрів на певний строк з метою реалізації державних програм розвитку пріоритетних галузей виробництва і структурної перебудови економіки України включаючи програми згідно з міжнародними договорами України, та з метою виробництва кінцевої продукції.

Асоційовані підприємства (господарські організації) – це група суб'єктів господарювання юридичних осіб, пов'язаних між собою відносинами економічної та/або організаційної залежності у формі участі в

статутному фонді та/або управлінні.

Холдингова компанія – суб'єкт господарювання, що володіє контрольним пакетом акцій дочірнього підприємства. Між холдинговою компанією та її дочірніми підприємствами встановлюються відносини контролю-підпорядкування. Якщо з вини контролюючого підприємства дочірнім підприємством було укладено і здійснено не вигідні для цього угоди і операції, то контролююче підприємство повинно компенсувати завдані дочірній компанії збитки.

Розглянемо кількість юридичних осіб на початок 2020 і 2022 рр. Корпорації, концерни, інші об'єднання юридичних осіб не зазнали особливих змін протягом трьох років, зокрема: у 2021 році: корпорацій було 555, концернів – 186, інших об'єднань – 743, у 2022 році: корпорацій – 553, консорціумів – 154, інших об'єднань – 742. У 2022 році зростає кількість асоціацій на 34, консорціумів на 49 порівняно з попереднім роком. Під час війни відбулося багато змін, зокрема відбулася релокація бізнесу. Переміщення бізнесу з однієї країни в іншу давно не є чимось новим та секретним. Проте через агресію Росії проти України, компанії, які раніше ніколи не замислювалися про переселення працівників в інші країни, почали активно цікавитися релокацією.

4. Статистика підприємств

Розглянемо кількість юридичних осіб за регіонами України (табл.1). Якщо розглядати кількість юридичних осіб за регіонами (01 липня 2021), то найбільша кількість припадає на м. Київ – 347 086, Дніпропетровську область – 105 081, Донецьку – 92 530, Харківську – 84 905, Одеську – 88 173. Найменша кількість – Чернівецька 16 544, Тернопільська – 23 020, Чернігівська – 23 190, Волинська – 23 296.

Таблиця 1 – Кількість юридичних осіб за регіонами України (станом на 01 липня 2021 року)

Регіони / Region	Усього / Total
Україна	1417488
Вінницька	33904
Волинська	23296
Дніпропетровська	105081
Донецька	92530
Житомирська	32461
Закарпатська	24619
Запорізька	49645
Івано-Франківська	29902
Київська	74505
Кіровоградська	25701
Луганська	41435
Львівська	75935
Миколаївська	50423
Одеська	88173
Полтавська	34858
Рівненська	24258
Сумська	25245
Тернопільська	23020
Харківська	84905
Херсонська	29768
Хмельницька	30853
Черкаська	30151
Чернівецька	16544
Чернігівська	23190
м.Київ	347086

Кількість юридичних осіб за організаційно-правовими формами господарювання (липень 2021) змінювалася наступним чином: найбільшими за кількістю є товариства з обмеженою відповідальністю 725 288, приватні підприємства – 200 125, громадських організацій – 94 738, органи державної влади – 94 655; найменше за кількістю: казенних підприємств - 30, недержавних пенсійних фондів – 73, консорціумів – 124.

Порівняємо кількість юридичних осіб за регіонами України в 2021 і в 2022 роках (табл. 2). Кількість юридичних осіб по Україні зросла на 41561 станом на 01 січня 2022 р. у порівнянні з аналогічним періодом попереднього року. У всіх регіонах України відбулося поступове зростання

кількості юридичних осіб, але у Херсонській області відбулося скорочення показників на 106 станом на 01 січня 2022 року у порівнянні з аналогічним періодом попереднього року.

Таблиця 2 – Кількість юридичних осіб за регіонами України (станом на 01 січня 2021 року та на 01 січня 2022 року)

Регіони	станом на 01 січня 2021 року	станом на 01 січня 2022 року
Україна	1395448	1437009
Вінницька	33012	34318
Волинська	22897	23627
Дніпропетровська	103645	106275
Донецька	91822	93171
Житомирська	32046	32670
Закарпатська	24137	25016
Запорізька	48725	50432
Івано-Франківська	29459	30205
Київська	73080	75654
Кіровоградська	25348	26002
Луганська	41344	41445
Львівська	74475	77475
Миколаївська	49939	51058
Одеська	86456	89692
Полтавська	34608	35113
Рівненська	23918	24503
Сумська	25128	25244
Тернопільська	22771	23152
Харківська	83170	86327
Херсонська	29680	29574
Хмельницька	30474	31030
Черкаська	29848	30249
Чернівецька	16356	16584
Чернігівська	23062	23291
м.Київ	340048	354902

Отже, українська економіка в умовах війни вимагає додаткових видатків на військові, енергетичні та соціальні потреби. Україна вже 2 роки поспіль протистоїть агресивному наступу росії (Путінській агресії). З початку війни наша економіка поступово як і всі ми пристосовується до нових складних реалій.

Це зокрема проявляється у пожвавленні бізнес-активності, стабільній роботі банківської системи. Однак досі гостро стоїть питання фінансування дефіциту держбюджету, який у зв'язку через зростання

видатків на військові та соціальні потреби з одночасним скороченням надходжень досягає близько 5 млрд. дол. щомісячно.

Запитання для самоперевірки

- 1) Які основні ознаки визначають підприємство як економічний суб'єкт?
- 2) Охарактеризуйте основні цілі діяльності підприємства
- 3) Які фактори впливають на вибір цілей підприємства?
- 4) Назвіть основні види підприємств за формою власності
- 5) Які основні характеристики вирізняють підприємства за масштабами виробництва?
- 6) Які можуть бути переваги об'єднання підприємств?
- 7) Які фактори можуть впливати на зміну статистичних показників підприємства в різних секторах економіки?
- 8) Чи змінилася кількість юридичних осіб за регіонами в 2021 і 2022 роках?

Рекомендована та використана література: [2], [4], [7], [8], [9], [13], [14].

Тема 2. Зміни в економіці під час війни

1. Втрати підприємств під час війни
2. Релокація вітчизняного бізнесу
3. Ситуація з персоналом під час війни
4. Потреба у фінансуванні вітчизняного бізнесу

1. Втрати підприємств під час війни

Загальні прямі втрати МСБ за п'ять місяців війни оцінювалися у 87 млрд. дол. США. Показник дещо збільшився, порівнюючи з попередньою хвилею досліджень. Цей показник є узагальненою самооцінкою бізнесом прямих втрат, що охоплюють ресурси, товари, основні фонди, вимушені переїзди та витрати на релокацію.

Середні втрати підприємства за розміром (табл. 3).

Таблиця 3 – середні втрати МСБ, 2021 рік

Види підприємств	Кількість в Україні на 2021 рік	Середні прямі втрати бізнесу, дол. США
Мікропідприємства (не враховуючи ФОПів)	307 871	52 726
Малі підприємства	47 837	350 372
Середні підприємства	17 946	2 319 167

Загальні прямі втрати МСБ з 24.02.2022 оцінюються в 87 млрд. дол. США. Як видно з таблиці найбільше в Україні було зареєстровано мікропідприємств (не враховуючи ФОПів), а найменше середніх підприємств.

І протилежна залежність вийшла по втратам бізнесу протягом перших 7 місяців війни – найбільше втрат зазнали середні підприємства (2 319 167 дол.США), а найменше мікропідприємства – 52 726 дол. США.

Розглянемо очікувані втрати обсягів реалізованої продукції бізнесу у 2022 році, за розмірами підприємств (таблиця 4).

Середній очікуваний показник обсягів реалізованої продукції у 2022 році становив лише 50%.

Таблиця 4 – Очікувані втрати обсягів реалізованої продукції бізнесу у 2022 році, за розмірами підприємств

Підприємства	Частка в загальному обсязі реалізованої продукції (2021), %	Очікуваний обсяг реалізованої продукції у 2022 (до 2021), %					
		11.03-13.03	21.03-23.03	11.04-13.04	04.05-07.05	35.05-04.06	20.07-31.07
Мікропідприємства (без ФОПів)	6	40	61,20	71,80	48,20	43,0	44,6
Малі підприємства	12	47	49,30	61,70	45,20	50,5	51,7
Середні підприємства	39	39	29,20	47,30	57,30	57,3	63,8

Найменша частка в загальному обсязі реалізованої продукції мікропідприємств – 6%, найбільша середніх підприємств – 39%. Якщо розглянути очікуваний обсяг реалізованої продукції у 2022 році порівняно з 2022 рр., то ми можемо прослідкувати тенденцію до збільшення по всім трьом категоріям підприємств (особливо стабілізація відбулася в червні-липні), зокрема очікуваний обсяг реалізованої продукції середніх підприємств зріс на 25,8%.

2. Релокація вітчизняного бізнесу

Основні тенденції щодо релокацій в Україні в 2022 р.: 14,3% бізнесу вже релокувалися в Україні; 1,8% релокувалися за кордон; 6,6% планують релокацію, але 50% із них ще не визначилися з місцем.

Все ж таки як ми бачимо у більшості підприємств релокація не проводилася, в межах 10 % було проведено релокацію в Україні, до 8% проведено релокацію за кордоном і невелика частина в межах 6% планує провести релокацію, однак поки не визначилася куди саме.

За час війни в Україні створено багато організацій, які допомагають

малому та середньому бізнесу. Однією із таких організацій є спілка Зміцнення бізнес-об'єднань малих і середніх підприємств.

Департамент бізнес-освіти Київської школи економіки KSE Graduate Business School та мережа столичних бізнес-центрів Forum Group в 2022 році оголосили конкурс на можливість отримати офісний простір для розвитку свого бізнесу та проекту «Ре.старт – Безпечний простір для Вашого бізнесу». Проект націлений на підтримку малого та середнього бізнесу, що опинився на межі закриття через фізичне розміщення в окупованих постраждалих внаслідок воєнних дій територій.

Компанії могли претендувати на 3 приміщення – 20, 30 та 120 м. кв – у одному із бізнес центрів Києва, на період у 3 місяці.

Учасники проекту мали змогу пройти практичний процес трансформації і оцінки стану бізнесу, ухвалити зважене рішення щодо релокації, отримати менторську підтримку. Бізнес-хаб мав допомогти релокованому бізнесу адаптуватися на новій локації та знайти вектори для подальшого розвитку. Взяти участь у проекті міг малий та середній бізнес, який:

- 1) релокувався до Києва з небезпечних територій;
- 2) тільки зважає рішення про релокацію у безпечні місця;
- 3) знаходиться у Києві та потребує ресурс для відновлення своєї діяльності

Приєм заявок тривав до 1 серпня 2022 р. Після цього експерти KSE Graduate Business School склали long-лист із 20 претендентів для глибинних консультацій. У результаті було обрано 3 компанії, які отримали офіси для розвитку власного бізнесу.

3. Ситуація з персоналом під час війни

На початку 2022 року відбулися зміни з персоналом у вітчизняному бізнесі: 24% — скорочення 1 280 000 співробітників (що більше на понад

200 000 проти попереднього опитування); 18% — відправлення у відпустку; 26% — скорочення зарплат.

Розглянемо ситуацію з персоналом в 2022 році (табл. 5).

Таблиця 5 – Ситуація з персоналом, 2022 рік

Частка	10.06.2022	31.07.2022
Частка персоналу, з тих, що працює на поточний момент працює на умовах скорочення зарплати	27%	26%
Частка персоналу (по відношенню на 23.02), що відправлена у відпустку	20%	18%
Частка персоналу (по відношенню на 23.02), що скорочена на поточний момент	20%	24%

В першому півріччі 2022 року у сфері малого та середнього бізнесу було скорочено 1 280 000 працівників.

Середній очікуваний показник обсягів реалізованої продукції 2022 року проти 2021-го: 50%, що значно вище за показник червня 2022 року.

Зросла, порівнюючи із червнем, частка тих підприємців, що сподіваються на зростання бізнесу (8,3%). Стабільною залишається частка підприємців, що не бачать можливості для перезапуску бізнесу, який зупинився (10,3%) або вважають, що обіг у 2022 році буде не більшим за 20% від тогорічного (23,3%).

4. Потреба у фінансуванні вітчизняного бізнесу

Розглянемо потребу у фінансуванні МСБ у таблиці 6.

Таблиця 6 – Потреба у фінансуванні МСБ, 2022 рік

МСБ	Середня потреба у фінансуванні, дол. США (липень 2022 р.)
Мікропідприємства (не враховуючи ФОПів)	148 885
Малі підприємства	530 837
Середні підприємства	3 800 000

В першому півріччі 2022 року було визначено загальні потреби МСБ

у фінансуванні в розмірі 63,5 млрд. дол. США.

Серед підприємств було проведено опитування щодо того, які рішення вони будуть приймати щодо власного бізнесу на 2022-2023 рік:

- 1) 41,6% бізнесів планують надалі розвиватись і конкурувати через унікальні ділові зв'язки, партнерства;
- 2) 38,9% планують розвиватись через технологічні інновації;
- 3) 20,9% планують використовуват бізнес-інновації;
- 4) 69,8% підприємств планують шукати нових клієнтів;
- 5) 46,7 % планують скоротити свої витрати;
- 6) 39,5% хочуть змінити власну бізнес-модель і запустити нові напрями бізнесу;
- 7) 35,9% знаходяться в пошуку фінансування;
- 8) 30,8% здійснюють антикризове управління;
- 9) 27,1 % шукають нових партнерів на зовнішньому ринку;
- 10) 25,1 розвивають експортну діяльність;
- 11) 16,2% скорочують власний персонал;
- 12) 13,8% запроваджують технологічні інновації;
- 13) 2,9% перелаштувалися на потреби армії.

Крім того, опитуваних респондентів запитали, що заважає відновлювати і розвивати бізнес та виявлено наступні причини:

- 1) відсутність достатньої кількості платоспроможних клієнтів на внутрішньому ринку;
- 2) непрогнозованість розвитку ситуації в Україні та на внутрішньому ринку;
- 3) відсутність достатнього капіталу;
- 4) фактор «Зруйнованість ланцюгів постачання»;
- 5) достатня кількість платоспроможних підприємства на внутрішньому ринку;
- 6) непередбачувані дії з боку держави;
- 7) високі податки.

Запитання для самоперевірки

- 1) Які види втрат зазнали підприємства в умовах війни?
- 2) Як впливає війна на фінансовий стан підприємств та їхню виробничу діяльність?
- 3) Як підприємства можуть зменшити втрати в умовах війни та забезпечити власну безпеку?
- 4) Які основні причини змушують вітчизняні підприємства релокуватися?
- 5) Як релокація може впливати на конкурентоспроможність вітчизняного бізнесу?
- 6) Які стратегії релокації можуть бути використані підприємствами для збереження та розвитку своєї діяльності?
- 7) Які можливості фінансування доступні підприємствам в умовах війни?
- 8) Як уряд та фінансові установи можуть підтримати вітчизняний бізнес в умовах воєнного конфлікту?

Рекомендована та використана література: [16], [18].

Тема 3. Реєстрація бізнесу в умовах невизначеності

1. Реєстрація ФОП
2. Вибір КВЕДів
3. Вибір системи оподаткування
4. Юридичні аспекти роботи через іноземні маркетплейси та майданчики

1. Реєстрація ФОП

В умовах війни реєстрація бізнесу може бути особливо важливою для забезпечення стійкості та відродження економіки країни.

Реєстрація бізнесу в Україні потребує знань нормативної бази, зокрема:

1) Правові акти (ЗУ «Про підприємництво, Податкового кодексу України) для реєстрації підприємства;

2) Підготовки документів – зібрати ряд документів такі як статут підприємства, довідки про ідентифікаційний номер та інше.

3) Отримання юридичних послуг для прискорення процесу реєстрації.

Бізнес в Україні потрібно реєструвати. Це можна зробити шляхом реєстрації фізичної особи-підприємця (ФОП) або ж товариства з обмеженою відповідальністю (ТОВ).

ФОП – це юридичний статус людини, яка систематично займається бізнесом від свого імені та на свій ризик. Цей статус людина може отримати лише після реєстрації. Статус ФОП невіддільний від людини – ФОП відповідає за зобов'язаннями бізнесу своїм майном.

ТОВ – це компанія, при створенні якої людина відмежовує своє власне майно від майна компанії. У ТОВ є статутний капітал – майно, що передається компанії та розподіляється на частки між учасниками.

В Україні немає обмежень щодо розміру статутного капіталу – це може бути і 100 грн., і 100 млн. грн. Так само ТОВ може створити 1 учасник, а може і 10 тисяч, серед яких і люди, і компанії. У ТОВ є статут – конституція організації, якою вона керується, ухвалюючи рішення. І ТОВ, і ФОП можна зареєструвати безкоштовно. І ТОВ, і ФОП можуть платити однакові податки, наймати людей, укладати договори.

Станом на 01.01.2023р. в Україні зареєстровано понад 760 тисяч ТОВ та понад 1,4 мільйона ФОП. ФОП майже вдвічі більше, бо на початку

одноосібному бізнесу простіше та швидше зареєструвати ФОП. А якщо в бізнесі беруть участь кілька людей і хочеться чітко визначити їхні ролі та відповідальність, доречніше створити ТОВ.

Вибір рішення яку форму підприємництва обрати залишається за кожним підприємцем окремо.

2. Вибір КВЕДів

Зареєструвати ФОП можна особисто, подавши документи до центру надання адміністративних послуг (ЦНАП), або он-лайн, це безкоштовно. Людина має право займатися підприємницькою діяльністю після її внесення як ФОП у Єдиний державний реєстр. У реєстр дані вносять зазвичай протягом 24 годин після надходження документів.

Перед реєстрацією ФОП варто визначити, як називається діяльність, якою підприємець хоче займатися, відповідно до Класифікатора видів економічної діяльності (КВЕД). Наприклад, якщо підприємство виробляє меблі, йому підійде КВЕД 47.11 «Виробництво меблів для офісів і підприємств торгівлі». Якщо підприємство також торгує цими меблями, йому ще підходить КВЕД 46.47 «Оптова» або 47.59 «Роздрібна торгівля меблями, освітлювальним приладдям та іншими товарами для дому в спеціалізованих магазинах».

Підприємство повинно уважно обирати КВЕДи, оскільки підприємець може займатися лише тією діяльністю, код якої вказав при реєстрації.

Для державної реєстрації ФОП необхідно подати паспорт та заяву до ЦНАП за місцем реєстрації. Якщо це внутрішньо переміщені особи, то вони подають документи у ЦНАП за новим місцем проживанням. Також попередньо їм необхідно отримати довідку про взяття на облік як ВПО.

Можна зареєструвати ФОП он-лайн через веб-портал Дія. Заповнити заяву можна протягом 10 хв. Все, що потрібно – це зареєструватися в

кабінеті та мати кваліфікований електронний підпис (КЕП). Один із найпростіших способів отримати КЕП – отримати Дія.Підпис або ж згенерувати КЕП через онлайн-банкінг, наприклад Приват24.

Також можна звернутися до сервісу Вчасно чи сходити в якийсь із центрів з електронного реєстру Центрального засвідчувального органу.

У заяві на реєстрацію ФОП можна обрати, що підприємець одночасно подається на реєстрацію платником ПДВ та платником на спрощеній системі оподаткування. У заяві також вказуються обрані КВЕДи.

При цьому після реєстрації ФОП не потрібно окремо звертатися до податкових органів для взяття на облік, адже інформація передається автоматично. Сплачувати податки підприємець має, починаючи з періоду, коли податкові органи взяли підприємця на облік. Якщо ФОП не обирає спрощену систему оподаткування, то він перебуватиме на загальній системі.

КВЕД – це класифікатор видів економічної діяльності, який можна подивитися на сайті Держкомстату. Коди структуруються за галузями економіки.

ФОП має право займатися бізнесом тільки за тими кодами, які записані в його реєстраційних документах. Тому перед тим, як відкрити ФОП, підприємцю треба зрозуміти, який вид діяльності обрати, чим займатися, від якої сфери отримуватиме основний дохід, які додаткові послуги буде надавати, який ринок збуту, чи дозволений такий вид діяльності для ФОП.

У разі, коли вибраний КВЕД не використовує підприємство в процесі своєї діяльності, то ніякого покарання за це не передбачено. Але якщо підприємець виконує інші види діяльності, що не зазначені в КВЕДах, тоді можуть бути неприємності з податковою, оскільки підприємець має працювати лише в межах обраних КВЕДів.

Варто обдумано обирати коди КВЕД не лише в межах видів економічної діяльності але й з урахуванням розміру прибутків, кількості

працівників та системи оподаткування.

Наведемо приклади КВЕДів для різних видів бізнесу (табл. 7).

Таблиця 7 – Приклади КВЕДів для різних видів бізнесу

№ з/п	Сфера, галузь	КВЕД
1	Реклама і маркетинг	73.20 операції з дослідження кон'юнктури ринку ; 63.11 послуги SMM – тут підходить код ; 58.19 виробництво рекламних матеріалів.
2	ІТ галузь	62.01 Комп'ютерне програмування; 58.21 Видання комп'ютерних ігор; 58.29 Видання іншого програмного забезпечення; 63.11 Оброблення даних, розміщення інформації на веб-вузлах і пов'язана з ними діяльність; 47.41 Роздрібна торгівля комп'ютерами, периферійним устаткуванням і програмним забезпеченням у спеціалізованих магазинах; 47.91 Роздрібна торгівля, що здійснюється через мережу Інтернет
3	ІТ фахівці в аутсорсі	62.01 Комп'ютерне програмування; 62.02 Консультування з питань інформатизації; 62.09 Інша діяльність у сфері інформаційних технологій і комп'ютерних систем.
4	Послуги у сфері краси	96.02 Надання послуг перукарня та салонами краси; 96.04 Діяльність із забезпечення фізичного комфорту; 86.22 Спеціалізована медична допомога; 86.90 Інша діяльність у сфері охорони здоров'я.
5	Обслуговування автомобілів	45.20 Технічне обслуговування та ремонт автотранспортних засобів; 45.32 Роздрібна торгівля деталями та приладдям для автотранспортних засобів; 47.30 Роздрібна торгівля пальним.

Вибір КВЕД залежить від того, чим займається підприємство з якої отримує дохід. Перший КВЕД, як правило є основним, а інші будуть суміжними, яких можна вносити скільки завгодно але в межах власної діяльності.

3. Вибір системи оподаткування

Новостворений бізнес повинен налаштувати рух коштів таким чином, аби втратити мінімум. Тому так важливо розуміти, як працює оподаткування в Україні та як взаємодіяти з клієнтами й командою.

При виборі схеми оподаткування варто розуміти, що податкове законодавство виділяє загальну та спрощену системи оподаткування.

Загальна система передбачає оподаткування окремо кожним податком – податком на прибуток, податком на додану вартість та іншими.

Податок на прибуток сплачують із фінансового результату платника податку за звітний період. Фінансовий результат – це прибуток, різниця між доходами та витратами.

Податок на додану вартість (ПДВ) – це непрямий податок. Він врахований у вартості товару, його сплачують за гроші покупця, а продавець лише спрямовує кошти від покупця до бюджету.

Платником ПДВ треба реєструватися добровільно, або якщо обороти з оподатковуваних операцій більші, ніж 1 млн. грн. за останні 12 місяців. Об'єкт оподаткування ПДВ – майже будь-які операції з купівлі товарів, виконання робіт та надання послуг. Базова ставка ПДВ – 20%.

Спрощена система оподаткування передбачає сплату єдиного податку, тому часто ФОПівці обирають саме її. Тут розрізняють 4 групи платників податків. Проведемо порівняльну характеристику 3 груп, оскільки 4 група призначена для сільськогосподарських виробників і надзвичайно рідко використовується (табл. 8).

Таблиця 8 – Порівняльна характеристика 3 груп, що підлягають спрощеній системі оподаткування, 2023 р.

Група	1 група	2 група	3 група
Сфера діяльності	Ринки й побутові послуги населенню	Послуги населенню або іншим платникам єдиного податку; виробництво і продаж товарів: ресторанний бізнес	Чітко не окреслено сферу
Обмеження щодо працівників	Без працівників	Не більше, ніж 10 працівників	Немає обмежень
Максимальний розмір доходу	Дохід не більше, ніж 1 118 900грн (167 мін зарплат)	Дохід не більше, ніж 5 587 800 грн. (834 мінімальних заробітних плат)	Дохід не більше, ніж 7 818 900 (1 167 мінімальних заробітних плат)
Ставка податку	258,90 грн. (10% прожиткового мінімуму) в місяць	1 340 грн. (20% мінімальної заробітної плати) на місяць	3% від доходу за квартал, якщо ПДВ платять окремо; 5% від доходу за квартал, якщо ПДВ включено
Періодичність звітування	Календарний рік	Календарний рік	Календарний квартал

Однак, деяким бізнесам заборонено користуватися спрощеною системою оподаткування, якщо їхній вид діяльності азартні ігри чи торгівля бензином. Крім того, підприємець може займатися лише тим видом діяльності, яку вказав в заяві на реєстрацію ФОП (так звані КВЕДи).

Тому обираючи систему оподаткування необхідно підприємцю необхідно враховувати свої витрати, сферу діяльності, бажану кількість працівників і розмір доходу.

4. Юридичні аспекти роботи через іноземні маркетплейси й майданчики

Для початківців, особливо під час війни, привабливий вигляд має вихід на іноземний ринок через посередників. Маркетплейси, або площадки для торгівлі, типу Amazon, eBay за комісію беруть на себе всю роботу з документами та розробкою сайту. Натомість підприємець сплачує податки в Україні та намагається не порушувати правил роботи на майданчиках.

Згідно українського законодавства, робота через іноземний маркетплейс – це електронна торгівля та зовнішньоекономічна діяльність. Вона вимагає статусу ФОП чи ТОВ. Тому на площадках Amazon, eBay та інших потрібно реєструвати саме підприємницький обліковий запис.

Щоб отримувати дохід від продажу товарів на маркетплейсах, необхідно:

- бути зареєстрованим на їхніх платіжних системах (як Amazon pay);
- мати обліковий запис, прив'язаний до банківської карти.

Amazon та eBay також дозволяють використовувати платіжну систему PayPal, яка віднедавна зручна й законна для українців зі статусом підприємця.

В жовтні 2023 р. Маркетплейс Etsy розпочав свою роботу в Україні. В українців з'явилася можливість відкривати нові магазини на Etsy. Крім того Etsy Payments буде діяти система захисту Etsy Purchase Protection та цілодобова підтримка підприємців. Також бізнес зможе керувати усіма фінансовими справами самостійно.

Якщо підприємець підключив Платіжну систему чи банківську карту Далі можна собі перераховувати дохід. За законодавством, ФОП і ТОВ повинні зараховувати кошти за продаж товарів саме на банківський рахунок в Україні. Іноземні маркетплейси не підтримують українську валюту, тому підприємцю потрібно відкрити валютний банківський

рахунок. Далі потрібно порахувати еквівалент доходу в національній валюті за офіційним курсом гривні до іноземної валюти, встановленим Національним банком України на дату отримання і в подальшому сплачувати податки.

Підприємництво – це завжди ризик, зокрема юридичний. Підприємцю варто оцінити всі слабкі і сильні сторони реєстрації та юридичного оформлення власного бізнесу, враховувати ймовірні ризики та планувати свою діяльність.

Запитання для самоперевірки

1) Які етапи потрібно пройти для реєстрації ФОП в умовах невизначеності?

2) Як правильно можна визначити код КВЕД при створенні власного бізнесу?

3) Чи впливає вибір системи оподаткування на реєстрацію бізнесу в умовах невизначеності і як підібрати оптимальний варіант для ФОПа?

4) Які основні юридичні аспекти слід розглядати при здійсненні діяльності через іноземні маркетплейси та майданчики?

5) Як вибір системи оподаткування впливає на фінансовий стан підприємства та його податкові зобов'язання в умовах невизначеності?

6) Чи можна забезпечити юридичну безпеку та відповідність законодавству при роботі на іноземних маркетплейсах та майданчиках?

7) Охарактеризуйте плюси та мінуси вибору різних форм оподаткування в умовах невизначеності, і як вони можуть вплинути на бізнес?

8) Як вирішувати юридичні питання, пов'язані з роботою на іноземних ринках?

Рекомендована та використана література: [19], [22].

Тема 4. Основні засоби та необоротні активи підприємства

1. Оцінка основних засобів підприємства
2. Необоротні активи
3. Знос та методи амортизаційних відрахувань
4. Структура основних засобів

1. Сутність та оцінка основних засобів підприємства

Основні засоби – засоби праці, які мають вартість, функціонують у виробничому процесі тривалий час (більше 365 днів) не змінюючи при цьому своїх форм і розмірів, а свою вартість переносять на вартість готової продукції поступово. Основні засоби – сукупність матеріально-речових цінностей, які фізично і морально зношуються.

Основні засоби – це майно організації, яке відповідає певним критеріям. Основні засоби повинні приносити економічні вигоди, можуть використовуватися понад 12 місяців, призначаються для застосування у виробництві, виконання робіт, надання послуг, надання за плату в тимчасове користування. Отже, основні засоби мають наступні ознаки: це активи або майно підприємства, використовуються більше 12 місяців, набувають матеріальної форми і мають власний термін корисного використання, мають властивість зношуватися та приносять економічну вигоду від їх використання.

Основні засоби облікують бухгалтери, такі активи періодично надходять на підприємство та вибувають різними способами, і на них ще й регулярно доводиться нараховувати амортизацію, а іноді також їх переоцінювати, визначати втрати від зменшення та вигоди від відновлення корисності. Крім того, всі ці операції потрібно відобразити в бухгалтерському та податковому обліку підприємства.

Таким чином, основні засоби це активи, які є на кожному

підприємстві і без них підприємство не може функціонувати. Це стосується будь-якої виробничої, поточної і збутової діяльності. Без основних засобів не обійтися але їх потрібно ставити на облік.

Розглянемо детально класифікацію основних засобів в таблиці 9.

Таблиця 9 – Класифікація основних засобів у бухгалтерському і податковому обліку

Бухгалтерський облік		Податковий облік	
Номер субрахунку	Назва субрахунку	Номер групи	Назва групи
100	Інвестиційна нерухомість	-	-
101	Земельні ділянки	1	Земельні ділянки
102	Капітальні витрати на поліпшення земель	2	Капітальні витрати на поліпшення земель не пов'язані з будівництвом
103	Будинки та споруди	3	Будівлі Споруди Передавальні пристрої
104	Машини та обладнання	4	Машини та обладнання
105	Транспортні засоби	5	Транспортні засоби
106	Інструменти, прилади та інвентар	6	Інструменти, прилади, інвентар, меблі
107	Тварини	7	Тварини
108	Багаторічні насадження	8	Багаторічні насадження
109	Інші основні засоби	9	Інші основні засоби
111	Бібліотечні фонди	10	Бібліотечні фонди, збереження національного фонду України
112	Малоцінні необоротні матеріальні активи	11	Малоцінні необоротні матеріальні активи
113	Тимчасові (не титульні) споруди	12	Тимчасові (не титульні) споруди
114	Природні ресурси	13	Природні ресурси
115	Інвентарна тара	14	Інвентарна тара
116	Предмети прокату	15	Предмети прокату
117	Інші необоротні матеріальні активи	-	-
16	Довгострокові біологічні активи	16	Довгострокові біологічні активи

Класифікація об'єктів основних засобів у Податковому Кодексі України максимально наближена до їх бухгалтерської класифікації. Так, основні засоби та інші необоротні матеріальні активи класифікуються за 16 групами.

2. Необоротні активи

Розглянемо особливості Необоротних активів в бухгалтерському обліку:

- нарахування бухгалтерського зносу (амортизації). Термін «знос» вживається тільки до основних засобів. Щодо нематеріальних і біологічних активів – лише «амортизація». Це поступове, помісячне списання їх вартості на витрати протягом строку корисного використання. Однак тут є винятки – на земельні ділянки, дебіторську заборгованість, капітальні інвестиції амортизацію не нараховують;

- переоцінка (дооцінка/уцінка). Так як необоротні активи підприємства використовуються досить тривалий час, то економічні умови за такий період часто змінюються і облікова вартість таких активів перестає відповідати їх реальній, ринковій вартості;

- капітальні інвестиції. Придбання/виготовлення основних засобів, нематеріальних активів, біологічних активів спочатку проходить через рахунки обліку капітальних інвестицій. Це потрібно, так як такі активи часто мають значну вартість, яка склад з декількох компонент і формується тривалий час;

- дисконтування довгострокової дебіторської заборгованості. Якщо заборгованість погашається тривалий час, то слід враховувати знецінення грошей у часі. Дисконтування – це коригування вартості довгострокових боргів, у результаті чого в балансі відображається їх теперішня вартість;

- застосування специфічних первинних документів (інвентарних карток обліку). Більшості необоротних активів присвоюються інвентарні або номенклатурні номери;

- менша періодичність інвентаризацій, наприклад для земельних ділянок, будівель, інших об'єктів нерухомості інвентаризація проводиться раз на 3 роки.

Необоротні активи у податковому обліку наближені до бухгалтерському обліку, однак є певні особливості:

- малоцінні необоротні матеріальні активи (МНМА) не вважаються основними засобами для цілей Податкового кодексу України;
- строки корисного використання основних засобів і нематеріальних активів підприємство обирає не менші, ніж визначені Податковим кодексом України;
- дооцінка/уцінка ОЗ у підприємств, які ведуть облік податкових різниць, коригується, тобто її результати усуваються.

Однак, саме з податкового обліку більшість підприємств беруть такі елементи облікової політики, як вартісна межа 20 000 грн. для розділення МНМА і основні засоби, строки корисного використання. Розглянемо облік основних засобів у табл.10.

Таблиця 10 – Облік основних засобів

Основні засоби (рахунок 10)		Інші необоротні матеріальні активи (рахунок 11)	
Субрахунки для обліку основних засобів у бухгалтерському обліку			
101	Земельні ділянки	Бібліотечні фонди	111
102	Капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язана з будівництвом	Малоцінні необоротні матеріальні активи (МНМА)	112
103	Будівлі, споруди та передавальні пристрої	Тимчасові (не титульні) споруди	113
104	Машини та обладнання	Природні ресурси	114
105	Транспортні засоби	Інвентарна тара	115
106	Інструменти, прилади, інвентар (меблі)	Предмети прокату	116
107	Тварини	Інші необоротні матеріальні активи	117
108	Багаторічні насадження		
109	Інші основні засоби		

З точки зору бухгалтерського обліку активи, як на рахунку 11, так і на рахунку 10 є основними засобами.

Малоцінні необоротні матеріальні активи (МНМА) для цілей бухгалтерського обліку є основними засобами (рахунок 112), а для цілей Податкового Кодексу України не є такими.

Податкова класифікація основних засобів має дещо інше визначення основних засобів, вводячи як додатковий вартісний критерій.

Розглянемо оцінку основних засобів, зокрема це може бути: первісна, залишкова (балансова) вартість, справедлива вартість. Правила застосування тої чи іншої вартості, переоцінки визначаються Положенням (Стандартом) бухгалтерського обліку та іншими нормативно-правовими документами (таблиця 11).

Таблиця 11 – Оцінка основних засобів

Види вартості ОЗ	Як визначається	Де застосовується
Первісна вартість	<ul style="list-style-type: none"> - суми, що сплачуються постачальникам основних засобів (без непрямих податків, тобто ПДВ); - реєстраційні збори, державне мито та аналогічні платежі, що здійснюються у зв'язку з придбанням (отриманням) прав на об'єкт основних засобів; - суми ввізного мита; - суми непрямих податків у зв'язку з придбанням основних засобів, якщо вони не відшкодовуються підприємству; - витрати зі страхування ризиків доставки основних засобів; - витрати на транспортування, установку, монтаж, налагодження основних засобів 	При постановці на облік
Залишкова (балансова) вартість	Це первісна вартість за мінусом накопиченого зносу (амортизації)	У балансі (звіті про фінансовий стан)
Справедлива вартість	Це сума, за якою можна продати або оплатити зобов'язання за звичайних умов на певну дату.	При переоцінці основних засобів у Балансі (звіті про фінансовий стан) після переоцінки

3. Знос та методи амортизаційних відрахувань

Основні засоби повністю втрачають свою вартість, коли стають непридатними для функціонування як засоби праці. Ця поступова втрата основними засобами своєї вартості одночасно з втратою споживчої вартості називається зносом. Слід зазначити, що поняття зносу не обмежується втратою вартості. Воно одночасно передбачає перенесення втраченої вартості на кінцевий продукт. Тому під зносом ОЗ слід розуміти поступову втрату ними своєї вартості з відповідним перенесенням її на продукт.

Якщо основні засоби не використовуються тоді їх старіння відбувається без відшкодування вартості. Тобто, відбувається матеріальний, або фізичний знос основних засобів, який виникає в процесі їх експлуатації.

Фізичний знос може бути усувним та неусувним. Усувний знос може усуватися шляхом ремонтів, які можуть бути поточними та капітальними. Крім матеріального або фізичного зносу, основні засоби можуть підлягати моральному зносу. Моральний знос коли засоби праці знецінюються, втрачають свою вартість до закінчення терміну своєї фізичної служби з причин, що не пов'язані з втратою споживчої вартості. Засоби праці втрачають свою вартість і тоді, коли з діючим устаткуванням вступають в конкуренцію нові машини кращих конструкцій, які більш продуктивні, економічно більш вигідні.

Як моральний, так і матеріальний знос може бути повним і частковим. Повний знос – коли діюче устаткування не може більше використовуватися у виробництві за своїм прямим призначенням і вимагає заміни на нове устаткування. Частковий знос усувається шляхом капітального ремонту або модернізації діючих засобів праці. Повний знос усувається шляхом заміни основного засобу на новий.

Для того, щоб оцінити основні засоби в бухгалтерському обліку за

певними методами нараховують амортизацію.

Амортизація – систематичний розподіл вартості основних засобів по різних періодах протягом строку його використання (експлуатації). При цьому вартість, яка амортизується, — це первісна або переоцінена вартість необоротних активів, зменшена на ліквідаційну вартість. У свою чергу, ліквідаційна вартість є сумою коштів або вартістю інших активів, яку підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації) необоротних активів після закінчення строку їх корисного використання, за вирахуванням витрат, пов'язаних з продажем (ліквідацією). При визначенні строку корисного використання основних засобів слід враховувати:

- очікуване використання об'єкта підприємством з урахуванням його потужності або продуктивності;
- фізичний і моральний знос, що передбачається.

Амортизація малоцінних необоротних активів нараховується у першому місяці використання об'єкта в розмірі 50% вартості, а решта 50% вартості у місяці списання з балансу.

Амортизацію потрібно нараховувати з місяця, що слідує за місяцем введення основного засобу в експлуатацію і закінчується з першим числом місяця, наступного за датою списання основних засобів або у разі досягнення 100% зносу.

Для кожного виду амортизації встановлюється свій тип періоду, застосовуються різні алгоритми амортизації й беруться різні дані для розрахунку. Сам період розрахунку амортизації визначається індивідуально у кожному підприємстві.

Особливу увагу підприємцям необхідно приділити увагу вибору методу амортизації. Розрізняють наступні методи амортизації:

- 1) прямолінійний – яка розраховується як первісна вартість за мінусом ліквідаційної вартості поділеної на строк корисного використання;

2) зменшення залишкової вартості – залишкова вартість об'єкта на початок звітного періоду помножену на річну норму амортизації;

3) прискореного зменшення залишкової вартості – добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року та річної норми амортизації;

4) кумулятивний – первісна вартість мінус ліквідаційна вартість помножити на кумулятивний коефіцієнт;

5) виробничий – добуток фактичного місячного обсягу продукції та виробничої ставки амортизації.

Застосування прискорених методів амортизації основних засобів дає можливість швидше накопичити грошові кошти для подальшої модернізації підприємства, але це в свою чергу збільшує собівартість продукції в перші роки експлуатації основних засобів.

4. Структура основних засобів

Основні засоби можуть мати як активну так і пасивну частину.

Структура основних засобів – відсоткове співвідношення окремих видів основних засобів в загальній її вартості.

Згідно з наведеною вище класифікацією та роллю, яку відіграють у процесі виробництва ті чи інші види основні засоби, розрізняють активну та пасивну частини. Активна частина – це ті основні засоби, які беруть безпосередню участь у процесі виробництва (машини, устаткування, транспортні засоби, інструменти, прилади, пристрої). Пасивна частина – це основні засоби, що забезпечують нормальне функціонування виробничого процесу (будівлі, споруди, передавальні пристрої). Для аналізу основних засобів важливим є поділ на активну та пасивну частину, а їх деталізація необхідна для виявлення резервів підвищення ефективності їх використання на основі оптимізації структури.

Функціональна структура основних заходів – співвідношення різних груп основних засобів у загальній їх вартості.

Про прогресивність структури основних засоби можна говорити, коли питома вага активної частини є більша, ніж пасивна.

Інколи пасивна частина основних засобів може зростати, зокрема, при переході на випуск такої продукції, яка вимагає особливих умов виробництва (наприклад, по чистоті, вологості, температурі повітря), що різко збільшує затрати на створення нових виробничих споруд.

Технологічна структура основних засобів залежить від багатьох факторів, зокрема, від виробничих, матеріально-технічних особливостей галузі; технічний рівень виробництва; форми відтворення основних засобів, форми суспільної організації виробництва; географічне розташування підприємства.

Галузева структура основних засобів – це співвідношення величини основних засобів різних галузей у їх загальній вартості.

Вікова структура основних засобів – це співвідношення різних вікових груп у загальній вартості основних засобів.

Запитання для самоперевірки

1) Які критерії використовуються для оцінки вартості основних засобів підприємства?

2) Охарактеризуйте основні види необоротних активів.

3) Як враховувати необоротні активи в бухгалтерському обліку?

4) Яким чином визначається знос основних засобів, і як він впливає на їхню вартість?

5) Які основні методи амортизаційних відрахувань використовують підприємства для розподілу вартості основних засобів?

6) Як обрати оптимальний метод амортизації, враховуючи особливості?

- 7) Як формується структура основних засобів на підприємстві?
- 8) Дайте загальну характеристику основних засобів.
- 9) Для чого потрібно оптимізувати структуру активної та пасивної частини основних засобів?

Рекомендована та використана література: [2], [6], [7], [8], [9], [10], [11], [12], [24].

Тема 5. Трудові ресурси та соціальна відповідальність підприємства як сучасна парадигма розвитку

1. Трудові ресурси підприємства та характеристика їх видів
2. Трудові відносини під час війни
3. Поняття, класифікація та структура персоналу підприємства

1. Трудові ресурси підприємства та характеристика їх видів

Трудові ресурси – це соціально-економічна категорія, в якій продуктивні сили і виробничі відносини взаємно проникають і обумовлюють одна одну.

Трудові ресурси з економічної точки зору відображають відносини стосовно населення, яке має фізичні та інтелектуальні здібності до праці відповідно до встановлених державою умов відтворення робочої сили.

Дослідники вважають, що поняття «трудові ресурси», є досить близьким до понять: «працездатне населення», «трудовий потенціал», «сукупність носіїв індивідуальної робочої сили».

Працездатне населення – те, яке є працездатним, незалежно від віку, або те, яке має необхідний фізичний розвиток, теоретичні знання та практичні вміння для виконання роботи. Таке населення є зайнятим та

незайнятим, працездатного та непрацездатного віку або потенційно здатне працювати. Тобто працездатне населення – синонім трудових ресурсів, а також сукупності носіїв індивідуальної робочої сили.

Загальну класифікацію трудових ресурсів наведено на рис. 1.



Рисунок 1. – Класифікація трудових ресурсів

Все працездатне населення, що перебуває в працездатному віці, залежно від того, зайнято воно суспільно-корисною чи працею ні, можна розділити на дві категорії: зайнятих і незайнятих.

Працездатне населення складається із двох груп: економічно активного й економічно неактивного населення.

Економічно активне населення – частина населення, що забезпечує пропозицію робочої чинності для виробництва товарів і послуг (тобто це особи віком від 15-70 років, які протягом певного періоду часу забезпечують пропозицію робочої сили на ринку праці).

Економічно неактивне населення – це населення, що не входить до складу економічно активного населення, включаючи осіб молодшого віку, установленого для виміру чисельності.

Головна зміна на ринку праці після 24 лютого 2022 року – він став належати роботодавцям. За даними Державної служби зайнятості, середній показник по країні – на одне робоче місце претендували 12 людей.

Як свідчать дані порталу grc.ua, найскладніше було знайти роботу в Харківській області, там цей показник становить 19 кандидатів на місце. У Запорізькій області – 17, в Одеській – 14, у Київській – 13, у Києві – 9.

Найменша конкуренція – у Львівській області – 1-2 кандидати на місце. Така ж ситуація в інших західних областях, що пояснюється тим, що на заході бізнес не так сильно постраждав від обстрілів росіян, як на сході чи півдні і в західні області релокуються підприємства з територій, на яких ідуть активні бойові дії. За даними Мінекономіки, до кінця травня 2022 року релокувалися на захід 601 підприємство.

За даними work.ua, кількість активних вакансій у березні 2022 року порівняно з лютим скоротилася на 66%. Найгірше почувалися сфери нерухомості, страхування, фінансів та юриспруденції.

Але, звісно найбільше постраждала металургія, адже багато заводів зруйновано, а там працювати тисячі українців. Все це негативно вплинуло на логістичні ланцюги і багатьом металургам прийшлося змінювати власну професію.

Найбільш затребувані стали робітничі спеціальності. За даними work.ua, на початку травня 2022 р. таких вакансій було майже 7 тис., а на початку червня за даними досліджень ggs.ua цей показник зріс на 20%.

Найчастіше роботодавці шукають монтажників, вантажників, комплектувальників та пакувальників товарів. За прогнозами дослідників попит на таких працівників тільки зростатиме, адже свою діяльність прагнуть відновити багато вітчизняних компаній.

Найважче у 2022 році було знайти роботу у сферах нерухомості, фінансів, страхування, юриспруденції, а також у готельно-ресторанному бізнесі та освіті.

Донедавна в цей перелік входила автомобільна галузь, але з відновлення роботи заводів на заході України ситуація покращилася і сектор навіть показав невеликий приріст порівняно з довоєнним часом.

В жовтні 2023 року Європейською Бізнес Асоціацією було проведено дослідження ринку праці і виявлено наступне:

- 33% бізнесів мають не більше 5% працівників за кордоном;
 - 61% респондентів мають можливість працювати дистанційно;
 - 76% бізнесів підвищують заробітну плату;
 - 51% наймають нових працівників;
 - 21% заморозили бюджети, на розвиток, навчання та утримання персоналу;
- 8% скорочують персонал;
 - 1,5 % зменшують рівень заробітної плати.

Вцілому дані дослідження відображають позитивну динаміку, адже майже половина учасників дослідження (49%) повідомили, що їхня компанія найближчим часом не планує повертати працівників до офісу. Проте 34% зазначили, що збираються повернути до офісу всіх працівників.

Щодо прогнозів на 2024 рік, то згідно результатів опитувань:

- 65% бізнесів планують відкривати вакансії;
- 80% бізнесів планують скорочувати чисельність персоналу;
- 93% компаній планують підвищення рівень заробітної плати.

2. Трудові відносини під час війни

15 березня 2022 року Верховна рада прийняла Закон України «Про організацію трудових відносин в умовах воєнного стану», а 24.03.2022 він набув чинності. Закон діятиме протягом воєнного стану, введеного відповідно до Закону «Про правовий режим воєнного стану» та втратить чинність з моменту припинення та скасування воєнного стану.

Цим законом визначаються особливості трудових відносини працівників усіх підприємств незалежно від форм власності, виду діяльності і галузевої належності, а також осіб, які працюють за трудовим договором з фізичними особами, на період дії воєнного стану, введеного відповідно до ЗУ «Про правовий режим воєнного стану» (воєнний стан).

У Законі зазначено, що на період дії воєнного стану: передбачено

чимало обмежень трудових прав, зокрема:

- вводяться обмеження прав і свобод людини і громадянина, передбачені статтями 43, 44 Конституції України;

- не застосовуються норми законодавства про працю в частині відносин, врегульованих цим законом.

Розглянемо особливості нового Закону (табл. 12).

Таблиця 12 – Особливості Закону України «Про правовий режим воєнного стану»

№ з/п	Пункти Закону України	Пояснення
1	Укладення трудового договору	За згодою сторін, не обов'язково випробувальний термін
2	Переведення та зміни істотних умов	Переведення без згоди працівника
3	Розірвання трудового договору	З ініціативи працівника: без 2-тижневого попередження; З ініціативи власника: попередити за 10 днів працівника
4	Встановлення та облік часу роботи та часу відпочинку	Не більше 6-ти годин на тиждень, скорочена тривалість – до 50 годин на тиждень
5	Організація кадрового діловодства та архівного зберігання кадрових документів у роботодавця	На розсуд роботодавця
6	Робота в нічний час	Не залучаються вагітні жінки та особи з інвалідністю
7	Залучення до роботи деяких категорій працівників	Жінок (крім вагітних) на важких, шкідливих умовах
8	Оплата праці	На умовах трудового договору, а у разі неможливості виплати – призупинення
9	Зупинення дії окремих положень колективного договору	За ініціативою роботодавця
10	Відпустки	24 календарні дні або відмова інших відпусток
11	Призупинення дії трудового договору	У зв'язку з військовою агресією проти України
12	Діяльність профспілок	Сприяють забезпеченню обороноздатності держави та забезпечують громадський контроль

На період дії воєнного стану сторони за згодою визначають форму трудового договору. Письмова форма трудового договору – не обов'язкова, тобто сторонам трудових відносин не обов'язково

укладати письмовий трудовий договір у випадках, як цього вимагає закон у мирний час, для оформлення прийняття працівника на роботу роботодавцю достатньо видати відповідний наказ та повідомити податкову службу.

В мирний час було заборонено встановлювати випробувальний термін для осіб які не досягли 18 років, вагітних жінок, одиноких матерів з дітьми до 14 років або тих, які мають дитину з інвалідністю. Тепер можна встановлювати випробувальний строк для будь якої категорії.

На період дії воєнного стану роботодавець має право перевести працівника на іншу роботу, не обумовлену трудовим договором, без його згоди (за винятком переведення на роботу в іншу місцевість, де тривають активні бойові дії).

На період дії воєнного стану допускається звільнення працівника з ініціативи роботодавця в період його тимчасової непрацездатності, а також у період перебування працівника у відпустці, крім відпустки у зв'язку вагітністю та пологами та відпустки для догляду за дитиною.

Заробітна плата виплачується на умовах визначених трудовим договором. Але відтермінування виплат можливе, якщо роботодавець доведе, що саме через війну, форс-мажорні обставини відбулися такі затримки. Через війну виплата заробітної плати може призупинитися аж до того часу, коли підприємство відновить свою діяльність.

Закон України «Про правовий режим воєнного стану» змінив регулювання трудових відносин на час війни. Але нові норми закону, які обмежують трудові права працівників, залишається правом, а не обов'язком роботодавця.

3. Поняття, класифікація та структура персоналу підприємства

В процесі аналізу планування, обліку і управління персоналом всіх працівників за характером участі в господарській діяльності можна

класифікувати на виробничий і невиробничий персонал.

Виробничий – включає всіх працівників основних, допоміжних та обслуговуючих виробництв, заводоуправління, складів, охорони.

Невиробничий персонал – працівники структур, які можуть перебувати на балансі підприємства, але не пов'язані з процесами промислового створення благ.

Залежно від участі у виробничому процесі персонал підприємства можна поділити на 2 категорії: промислово-виробничий персонал (ПВП) і непромисловий (НПП). До промислово-виробничого персоналу – належать працівники, які безпосередньо пов'язані з виробництвом і його обслуговуванням, тобто зайняті в основних і допоміжних підрозділах підприємства, в дослідних установах. НПП – це зайняті у невиробничій сфері підприємства (в основному це працівники житлово-комунального господарства, дитячих і лікарсько-санітарних установ, що належать підприємству, прибиральниці, водії та ін.).

По відношенню до виробництва працівників поділяють на основних (безпосередньо беруть участь в процесі виробництва благ) та допоміжних (здійснюють функції обслуговування основного виробництва)

Залежно від виконуваних функцій весь персонал підприємства поділяється на 6 категорій:

- керівники;
- спеціалісти;
- службовці;
- робітники;
- молодший обслуговуючий персонал;
- стажери (учні).

Керівники включають працівників, які обіймають посади на різних рівнях управління.

Спеціалісти – це працівники, які виконують спеціалізовані інженерно-технічні, економічні та інші роботи.

Службовці займаються підготовкою документації, обліком та контролем, господарським обслуговуванням.

Робітники працюють безпосередньо у виробництві, а допоміжні робітники забезпечують обслуговування виробництва

Молодший обслуговуючий персонал виконує обслуговуючі функції, такі як прибирання та обслуговування обладнання.

Стажери (учні) – це особи, які отримують практичні навички на підприємстві.

Слід враховувати протиріччя, яке досить часто виникає з двох різних підходів до визначення кваліфікації. З одного боку, оцінка кваліфікації робочих місць або робіт, що підлягають виконанню, з іншого — оцінка кваліфікації конкретних виконавців цих робіт. Їх розбіжність створює конфліктну ситуацію, яка повинна розв'язуватись у переговорному процесі при складанні відповідних тарифних угод чи контрактів.

Співвідношення між окремими групами і категоріями працівників підприємства відображає структуру персоналу. Розрізняють такі види структури персоналу залежно від класифікаційної ознаки:

1) функціональна структура персоналу підприємства – кількісне співвідношення між різними категоріями працівників, що відрізняються за характером виконуваних на підприємстві функцій, найшвидшими темпами зростає чисельність спеціалістів і службовців, що пояснюється підвищенням технічної оснащеності виробництва, збільшенням обсягів науково-дослідних і управлінських робіт;

2) професійно-кваліфікаційна структура – процентне співвідношення груп працівників різних професій та кваліфікаційних рівнів у загальній чисельності персоналу

3) статева структура персоналу – характеризується співвідношенням працівників різних статей у загал чисельності персоналу підприємства (є галузі, у яких переважає «жіноча» праця (текстильна,

трикотажна, швейна), тоді виникає необхідність вирішення цілого ряду проблем соціально-економічного характеру);

4) вікова структура персоналу – відображає співвідношення чисельності працівників відповідних вікових груп у загальній чисельності персоналу підприємства; розрізняють вікові групи: 16-19 р, 20-24, 30-34, 35-39 і т.д. 65 і старші.

Запитання для самоперевірки

1) Які основні види трудових ресурсів існують на підприємстві і які характеристики визначають їхню значущість для бізнесу?

2) Що включає в себе поняття «структура персоналу» і як ця структура може впливати на ефективність підприємства?

3) Які аспекти соціальної відповідальності підприємства пов'язані з управлінням трудовими ресурсами, і як це може впливати?

4) Які виклики можуть виникнути в управлінні трудовими ресурсами підприємства в сучасних умовах, і як їх можна вирішити з погляду соціальної відповідальності?

5) Які трудові відносини можуть впливати на імідж підприємства та його співпрацю з іншими стейкхолдерами?

6) Які основні аспекти класифікації персоналу важливі для забезпечення ефективності роботи підприємства?

7) Якими є особливості Закону України «Про правовий режим воєнного стану»?

8) В чому відмінні риси між виробничим і невиробничим персоналом?

Рекомендована та використана література: [6], [9], [11], [13], [15], [17].

Тема 6. Інвестиційні ресурси та інноваційні процеси на підприємстві

1. Сутність, класифікація та структура інвестицій
2. Джерела фінансування інвестицій
3. Поняття ризику у процесі здійснення інвестиційної діяльності підприємства
4. Зміст інноваційної діяльності, форми її інвестування. Сутність інноваційних процесів
5. Види і напрями інноваційної діяльності

1. Сутність, класифікація та структура інвестицій

Навіть найкраща інноваційна ідея не приносить користі без її уречевлення. Для впровадження інновацій підприємству необхідно залучати значні ресурси як трудові так і інтелектуальні та інвестиційні.

Інвестиційні ресурси – всі види майнових та інтелектуальних цінностей (у вартісному відтворенні), які потрібно вкласти в об'єкти підприємницької та іншої діяльності.

Інвестиції – тимчасова відмова економічного суб'єкта від споживання наявних у його розпорядженні ресурсів (капіталу) і використання цих ресурсів для збільшення в майбутньому свого добробуту. Інвестування виступає процесом вкладення ресурсів.

Розглянемо, комплексну класифікацію інвестицій:

За характером участі у керівництві підприємства інвестиції поділяються на:

- прями інвестиції – вкладення в статутний капітал підприємства заради отримання прибутку й одержання прав на участь у керуванні даним суб'єктом але при умові отримання не менше 10% акцій;

- портфельні інвестиції – придбання однотипних (акції) або різних цінних паперів та інших активів значною партією (акції, облигації, ощадні і депозитні сертифікати, заставні свідчення, страхові поліси) з метою одержання прибутку і або заради перепродажу в майбутньому. Портфельні інвестиції не дають змоги контролювати підприємство, оскільки становлять менше ніж 10% вартості реалізованого проекту і часто використовуються для диверсифікації ризиків.

За характером власності і регіональною ознакою:

- внутрішні інвестиції – вкладення в об'єкти господарської діяльності даної держави, тобто кошти вкладаються в розвиток операційних активів самого підприємства-інвестора;

- зовнішні інвестиції – вкладення засобів в об'єкти інвестування за межами території даної країни, тобто по суті своїй є іноземними інвестиціями.

- зовнішні прямі інвестиції — вкладення за кордоном капіталу, розмір якого становить не менше 10% вартості певного конкретного інвестиційно-інноваційного проекту.

Зовнішні портфельні інвестиції — іноземні інвестиції, що мають обсяг до 10% вартості здійснюваного за їх допомогою інвестиційно-інноваційного проекту.

За об'єктом вкладення коштів:

1) Реальні інвестиції – це вкладання капіталу у матеріальні і нематеріальні активи (виробничі інвестиції, оновлення існуючих або створення нових виробничих потужностей, капітальні вкладення).

2) Фінансові інвестиції – вкладення засобів у різні фінансові інструменти (цінні папери, депозити, цільові банківські вклади), що випускаються державою або підприємством

За терміном інвестиції поділяють на: довго-, середньо-, і короткотермінові.

Короткострокові інвестиції характеризують вкладення капіталу на

період до одного року.

Довгострокові інвестиції характеризують вкладення капіталу на період більше 1 року.

Якщо розглядати інвестиції з точки зору макроекономічного підходу поділяють на валові і чисті:

- Валові інвестиції – загальний обсяг вкладення коштів у нове будівництво, придбання засобів і предметів праці, приріст товарно-матеріальних запасів та інтелектуальних цінностей;

- Чисті інвестиції – сума валових інвестицій за мінусом амортизаційних відрахувань

В Україні за останні роки спостерігається негативна тенденція, пов'язана з прямими іноземними інвестиціями. Зокрема найбільший відтік прямих іноземних інвестицій за видами економічної діяльності в 2020 році спостерігався в сфері: промисловості (1 593,8 млн. дол. США); оптової і роздрібною торгівлі (159,5 млн. дол. США); транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність (на 122,1 млн дол. США).

Найбільший притік прямих іноземних інвестицій у 2020 році спостерігався у сферах: фінанси та страхування (237,5 млн. дол. США); професійна, наукова та технічна діяльність (109,6 млн. дол. США); ІТ (53 млн. дол. США).

Вцілому в 2019 р відтік коштів відбувся на суму 56,3 млн. дол. США, а в 2020 – на 1 997,2 млн. дол. США (тобто на 350% більше було в 2020 р.).

В 2019 році притік коштів відбувся на суму 999,1 млн. дол. США, а в 2020 році – 445, 7 млн. дол. США (тобто в 2020 р притік був менший на 55%, ніж у 2019 році).

Найбільший відтік прямих іноземних інвестицій в 2020 році відбувся у наступних областях: Дніпропетровська (426,9 млн. дол. США); Донецька (393,5 млн. дол. США); Луганська (344,4 млн. дол. США); Івано-Франківська (176,1 млн. дол. США); Рівненська (157,9 млн. дол. США); Львівська (114,8 млн. дол. США); Київська (111,3 дол. США).

Найбільший притік прямих іноземних інвестицій в 2021 році був в наступних областях: Київ (188,4 млн. дол. США); Полтавська (149,6 млн. дол. США); Чернігівська (30,6 млн. дол. США); Херсонська (22,1 млн. дол. США).

Вцілому відтік прямих іноземних інвестицій відбувся на суму 1 553 млн. дол. США, а притік 943 млн. дол. США, що, свідчить про скорочення інвестицій за цей період на 65%.

Розглянемо капітальні інвестиції за січень-вересень 2020-2021 рр. (табл. 13).

Таблиця 13 – Капітальні інвестиції за січень-вересень, 2020-2021 рр.

№ з/п	Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності	2020	2021
1	Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	25 018 866	33 338 812
2	Промисловість	100 918 040	122 608 360
3	Будівництво	27 453 492	37 505 315
4	Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	1 547 266	28 398 798
5	Тимчасове розміщення	1 020 885	319 276
6	Надання інформаційних послуг	316 617	444 503
7	Фінансова та страхова діяльність	6 822 573	5 476 717
8	Операції з нерухомим майном	13 450 101	14 850 039
9	Професійна, наукова та технічна діяльність	6 346 899	6 963 694
10	Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	26 306 923	29 889 895
11	Освіта	1 613 859	1 304 732
12	Охорона здоров'я	2 639 141	6 620 415
13	Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	921 997	2 215 773
14	Надання інших видів послуг	185 120	648 464

Отже проаналізуємо капітальні інвестиції 2020-2021 р (січень-вересень). В 2021 відбулося зростання капітальних інвестицій за наступними видами економічної діяльності: сільське, лісове та рибне господарство; промисловість, будівництво, оптова та роздрібна торгівля, надання інформаційних послуг, операції з нерухомим майном, професійна, наукова та технічна діяльність, державне управління й оборона, охорона

здоров'я, мистецтво, спорт, розваги, та відпочинок, надання інших видів послуг.

В 2020 р. капітальні інвестиції більші ніж в 2021 р лише по 3 видам: тимчасове розміщення (втричі), фінансова та страхова діяльність (на 20%), освіта (на 20%).

2. Джерела фінансування інвестицій

Для підприємств важливе значення має вибір оптимальної структури джерел фінансового забезпечення інвестиційної діяльності. Фінансування інвестиційної діяльності здійснюється за рахунок власних і залучених джерел. Структура джерел фінансування інвестиційної діяльності підприємства залежить від багатьох факторів, зокрема:

- від оподаткування доходів підприємства;
- темпів зростання реалізації товарної продукції та їхньої стабільності;
- структури активів підприємства;
- стану ринку капіталу;
- відсоткової політики комерційних банків;
- рівня управління фінансовими ресурсами підприємства;
- суті стратегічних цільових фінансових рішень підприємства тощо.

Фінансування – це сукупність методів і коштів на покриття витрат, необхідних для реалізації економічного проекту. Виходячи з цього визначення, фінансування можна здійснювати за рахунок коштів державного або місцевих бюджетів на безповоротній основі, а також за рахунок частини прибутку підприємств та об'єднань з метою їх розвитку й покриття витрат неприбуткових видів діяльності. Слід зазначити, що твердження про те, що фінансуванню підлягають лише економічні проекти, є неточним, оскільки соціальні проекти також підлягають фінансуванню.

У свою чергу джерела фінансування інвестицій поділяються на власні та залучені (короткострокові й довгострокові) та безоплатне фінансування.

Відповідно до вітчизняного законодавства, джерелами фінансування інвестицій можуть бути:

- 1) власні фінансові ресурси;
- 2) позичені фінансові ресурси;
- 3) кошти, отримані від продажу цінних паперів;
- 4) внески членів трудових колективів;
- 5) кошти державного бюджету та місцевих бюджетів;
- 6) кошти іноземних інвесторів.

Всі залучені для здійснення інвестиційного проекту кошти мають вартість, оскільки за використання всіх фінансових ресурсів незалежно від джерела їх отримання необхідно платити.

3. Поняття ризику у процесі здійснення інвестиційної діяльності підприємства

Під ризиком слід розуміти можливість настання несприятливої події, що призводить до різних втрат (наприклад, втрата майна, одержання доходів нижче очікуваного рівня тощо).

Категорії ризик і невизначеність тісно пов'язані між собою і найчастіше вживаються як синоніми. Однак їх слід розрізняти.

По-перше, ризик має місце тільки в тих випадках, коли необхідно приймати рішення (в протилежному випадку немає рації ризикувати). Іншими словами, саме необхідність приймати рішення в умовах невизначеності спричиняє ризикову ситуацію.

По-друге, ризик - поняття суб'єктивне, а невизначеність - об'єктивне.

Ризики інвестиційного проекту підпадають під вплив надзвичайно широкого кола факторів, зокрема економічних, політичних, технічних, юридичних, природних, соціальних, виробничих тощо.

Класифікація ризиків у системах управління підприємств є складним завданням через такі особливості:

1) наявність великої кількості ризиків, з якими підприємство постійно зіштовхується при прийнятті як поточних, так і довгострокових рішень;

2) неможливість чіткого розмежування ризиків, оскільки вони тісно пов'язані один з одним;

Будь-яка класифікація ризиків не є універсальною.

Ризики підприємства залежно від сфери виникнення поділяються на зовнішні та внутрішні.

До зовнішніх відносять ризики, зумовлені причинами, на які підприємство не має прямого впливу. Вони відіграють дуже важливу роль у діяльності підприємства. Уникнути зовнішніх ризиків дуже важко, найчастіше їх просто враховують. На зовнішні ризики важко впливати, до них можна лише адаптуватись.

Інвестиційний ризик – це можливість виникнення непередбачених фінансових збитків (зниження прибутку, доходів, втрата капіталу тощо) в ситуації невизначеності умов інвестиційної діяльності.

Класифікація інвестиційних ризиків:

1) За джерелами виникнення: систематичний (або ринковий) — виникає для всіх учасників інвестиційної діяльності та форм інвестування; визначається зміною стадій економічного циклу розвитку країни або кон'юнктурою циклів розвитку інвестиційного ринку; значними змінами податкового законодавства у сфері інвестування.

2) Несистематичний — цей вид ризику притаманний конкретному об'єкту інвестування або діяльності конкретного інвестора. Він може бути пов'язаний з некваліфікованим керівництвом підприємства; нераціо-

нальною структурою інвестованих коштів та іншими аналогічними факторами. Негативні наслідки можна відвернути ефективним управлінням інвестиційним процесом.

4. Зміст інноваційної діяльності, форми її інвестування. Сутність інноваційних процесів

Правовою основою формування та реалізації інноваційної діяльності є Конституція України, Закони України «Про наукову і науково-технічну діяльність», «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України», «Про інноваційну діяльність», «Про наукову і науково-технічну експертизу», «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки», «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків», інші закони України.

Інноваційна діяльність, згідно ЗУ «Про інноваційну діяльність» - це діяльність спрямована на використання та комерціалізацію результатів наукових досліджень та напрацювань і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг.

Класифікаційною ознакою, яка всебічно характеризує інновації, є інноваційний процес. При цьому для структуризації виділяють шість елементів: фундаментальні дослідження; прикладні дослідження; технічні розроблення; первинне опанування нововведень, промислове виготовлення новинки та використання новинки.

За своїм змістом інноваційний процес досить складний. Він включає:

- фундаментальні дослідження;
- прикладні дослідження;
- дослідно-конструкторські розробки;
- освоєння;
- комерціалізацію.

Фундаментальні дослідження, направлені на отримання нових знань. Фундаментальні дослідження діляться на теоретичні і пошукові. Результати теоретичних досліджень проявляють в наукових відкриттях. До пошукових відносяться дослідження, задачею яких є відкриття нових принципів створення ідеї і технологій. Фінансування в основному за рахунок бюджету.

Прикладні дослідження це період між відкриттям і винаходом. За своєю суттю прикладні дослідження можуть передувати дослідно-конструкторським роботам, або виконуватись паралельно з ними, після них, а також мати самостійне направлення. Прикладні дослідження фінансуються як за рахунок держбюджету, так і за рахунок підприємств замовників.

Дослідно-конструкторські роботи (ДКР) – це завершальна стадія наукових досліджень, перехід від лабораторних умов і експериментального виробництва до промислового виробництва. Вона включає: розробку аванпроектів, ескізно-технічне проектування, випуск робочої документації, виготовлення і випробування дослідних зразків. Джерела фінансування ті ж, що і на етапі ДКР.

5. Види і напрями інноваційної діяльності

Інноваційна діяльність передбачає інвестування наукових досліджень і розробок, спрямованих на здійснення якісних змін у складі продуктивних сил, прогресивних міжгалузевих структурних зрушень, розробки і впровадження нових видів продукції і технологій.

Розрізняють наступні напрями інноваційної діяльності, як:

- проведення наукових досліджень і розробок, спрямованих на створення об'єктів інтелектуальної власності, науково-технічної продукції;
- розробка, освоєння, випуск і розповсюдження принципово нових видів техніки і технологій;

- розробка і впровадження нових ресурсозберігаючих технологій, призначених для покращення соціального й екологічного стану;

- технічне переозброєння, реконструкція, розширення, будівництво нових підприємств, здійснювані вперше як промислове освоєння виробництва нової продукції або впровадження нової технології.

Відповідно до Закону України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», пріоритетними напрямками інноваційної діяльності в Україні є:

- стратегічні пріоритетні напрями інноваційної діяльності розраховані на тривалу перспективу (не менше 10 років) і є найважливішими напрямками інноваційної діяльності щодо забезпечення соціально-економічного зростання держави і поліпшення ефективності господарювання суб'єктів підприємницької діяльності;

- середньострокові пріоритетні напрями інноваційної діяльності розраховані на реалізацію протягом найближчих 3-5 років напрямів інноваційного оновлення промислового, сільськогосподарського виробництва та сфери послуг щодо освоєння випуску нових наукоємних товарів та послуг з високою конкурентоспроможністю на внутрішньому та зовнішніх ринках.

Запитання для самоперевірки

1) Як можна описати сутність інвестицій на підприємстві та як вони класифікуються?

2) Які можливості існують для здійснення фінансування інвестицій на підприємстві?

3) Як ризик впливає на процес ухвалення рішень в інвестиційній діяльності підприємства?

4) Яким чином можна визначити інноваційну діяльність та різні способи інвестування в інновації?

5) Як інноваційні процеси сприяють розвитку підприємства?

6) Які конкретні види та напрями інноваційної діяльності можуть бути використані на підприємстві для поліпшення конкурентоспроможності та розвитку продукції?

7) Як ви оцінюєте взаємозв'язок між інвестиційними ресурсами та інноваційними процесами на підприємстві?

8) Які основні перешкоди можуть виникнути в процесі реалізації інноваційної стратегії, і як їх можна подолати?

Рекомендована та використана література: [10], [11], [13], [14], [25].

Тема 7. Витрати підприємства і формування собівартості продукції

1. Витрати виробництва, їх характеристика та класифікація
2. Структура собівартості продукції
3. Групування витрат за економічними елементами
4. Складання кошторису витрат і калькулювання собівартості продукції

1. Витрати виробництва, їх характеристика та класифікація

В процесі виробництва продукції витрачаються певні види ресурсів. Витрати утворюються в процесі формування та використання ресурсів для досягнення певної мети. Вони мають різне спрямування, але найбільш загальним і принциповим є поділ їх на інвестиційні та поточні (операційні) витрати, зв'язані з безпосереднім виконанням підприємством своєї основної функції – виготовлення продукції (надання послуг).

Інвестиційні витрати – мають довгостроковий характер і віднести їх

безпосередньо на виготовлену продукцію (включити в ціну конкретного виробу) важко.

Поточні (операційні) – пов’язані безпосередньо з виконанням підприємством своїх основних функцій (виготовлення продукції та надання послуг). Операційні мають найбільшу частку в усіх витратах підприємства. Поточні витрати чинників виробництва бувають циклічними та безперервними. Перші повторюються з кожним циклом виготовлення продукту (витрати на матеріали, заробітну плату виробничників, інструмент та ін.), другі існують постійно і незалежно від виробництва (утримання приміщень, споруд, устаткування, управлінського персоналу тощо).

Для визначення фінансового результату діяльності підприємства поточні витрати поділяють на:

- а) витрати періоду та витрати на продукцію;
- б) закінчені (спожиті) та незакінчені;
- в) прямі та непрямі;
- г) основні та накладні.

Витрати періоду – не включаються у виробничу собівартість і розглядаються як витрати того періоду, в якому вони були здійснені. Це адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати. Витрати на продукцію – витрати, що безпосередньо пов’язані з виробництвом продукції. Це витрачена сировина і матеріали, заробітна плата з нарахуваннями на неї, амортизація виробничого обладнання.

Основні витрати пов’язані з безпосереднім виконанням технологічних операцій по виробництву продукції (робіт, послуг), накладні – з управління та обслуговування діяльності підрозділу (бригади, цеху, ферми, тощо), галузі чи господарства в цілому.

2. Структура собівартості продукції

Собівартість продукції визначається аз різними класифікаційними ознаками:

- 1) за місцем виникнення витрат: виробнича та повна собівартість;
- 2) за тривалістю періоду: середньомісячна, квартальна, середньорічна собівартість;
- 3) за складом продукції: собівартість товарної, валової, реалізованої продукції;
- 4) період затрат: планова, нормативна, фактична, кошторисна собівартість.

Собівартість не має єдиного об'єктивного значення, її величина залежить від методики розрахунку.

Собівартість реалізованої продукції складається з:

- виробничої собівартості готової продукції, реалізованої протягом звітного року;
- нерозподілених постійних загальновиробничих витрат;
- понаднормових виробничих витрат.

У плануванні, обліку та аналізі собівартості окремих видів продукції виокремлюють такі показники, як планова, нормативна і фактична (звітна) собівартість. Розкриємо суть кожного із цих понять.

Планова собівартість — це прогнозне значення граничної величини витрат на виробництво окремих видів продукції (послуг), розраховане на основі прогресивних, економічно обґрунтованих норм та нормативів на запланований період (квартал, рік). Різновидом планової собівартості є кошторисна собівартість, яку складають на разові (індивідуальні) вироби, роботи.

Нормативна собівартість – величина витрат на виріб у розрізі встановлених на підприємстві статей за діючими поточними нормами,

нормативами та кошторисами (нормами витрат сировини, матері, напівфабрикатів, палива, енергії, нормами).

Фактична (звітна) собівартість розраховується на основі даних бух обліку після закінчення звітного періоду. Вона свідчить про розмір фактичних витрат, які здійснило підприємство при виготовленні продукції, виконанні робіт, наданні послуг.

Кошторисна собівартість – база для розрахунку планової собівартості будівельно-монтажних робіт; дозволяє підприємству прогнозувати попередньо рівень своїх майбутніх витрат, а замовнику – оцінити межі, в яких може здійснюватися торг з підрядною будівельною організацією.

3. Групування витрат за економічними елементами

Витрати операційної діяльності групуються за наступними економічними елементами:

- матеріальні витрати;
- витрати на оплату праці;
- відрахування на соціальні заходи;
- амортизація;
- інші операційні витрати.

Це групування є єдиним для всіх видів економічної діяльності.

Матеріальні витрати включають:

- сировина і матеріали для виготовлення продукції або для господарських потреб, технічних цілей тощо;
- купівельні напівфабрикати та комплект. вироби;
- придбане паливо та енергія;
- інші витрати.

Витрати на оплату праці включають:

- зарплата за окладами і тарифами;

- надбавки та доплати до тарифних ставок;
- премії та заохочення;
- матеріальна допомога;
- компенсаційні виплати;
- оплата відпусток;
- інші витрати на оплату праці.

Відрахування на соціальні заходи включають наступні відрахування:

- на обов'язкове державне пенсійне страхування;
- на обов'язкове державне соціальне страхування з тимчасової непрацездатності чи на випадок безробіття;
- відрахування на індивідуальне страхування персоналу;
- відрахування на інші соціальні заходи.

Амортизація включає суму нарахованої амортизації основних засобів нематеріальних активів та малоцінних необоротних активів.

Інші операційні витрати включають:

- витрати на придбання літератури;
- витрати на відрядження;
- витрати на проведення аудиту;
- витрати на придбання ліцензій та інше.

4. Складання кошторису витрат і калькулювання собівартості продукції

Калькулювання собівартості – це процес визначення собівартості продукції, що містить акумулювання витрат на виробництво і віднесення їх на готовий продукт. Калькулювання дозволяє визначити собівартість одиниці продукції.

Підприємець маючи на меті управління собівартістю продукції, контролю над її рівнем, виявлення резервів зниження матеріальних, трудових і фінансових ресурсів та встановлення цін на вироби

здійснює калькулювання собівартості, яке допомагає порахувати собівартість одиниці кожного виду продукції в розрізі різних статей витрат. За результатами калькулювання на підприємстві складають калькуляцію собівартості.

Калькуляція в бухгалтерському обліку — розрахунок витрат у грошовому виразі на виготовлення одиниці виробу або партії виробів, який складається у вигляді таблиці.

За допомогою калькуляції стає зрозумілим які витрати і в якому розмірі включені до собівартості одиниці того чи іншого виробу. Калькуляцію використовують для визначення середніх витрат виробництва та собівартості виробленої та реалізованої продукції, виконаних робіт, наданих послуг. Розрізняють калькуляцію з повним розподілом витрат (повне калькулювання) і калькуляцію за змінними витратами (калькуляція часткових витрат).

Для проведення калькулювання необхідно ще розуміти, що таке об'єкт калькулювання і яким чином обирається калькуляційна одиниця.

Об'єкт калькулювання – це та продукція чи роботи (послуги), собівартість яких обчислюється. Сюди можна віднести: основну, допоміжну продукція; послуги та роботи. Головний об'єкт калькулювання – готові вироби, які поставляються за межі підприємства (на ринок).

Для кожного об'єкта калькулювання вибирається калькуляційна одиниця – одиниця його кількісного виміру (кількість у штуках, маса, площа, об'єм). Наприклад, об'єкт калькулювання – офісні столи, калькуляційна одиниця – один офісний стіл.

Запитання для самоперевірки

- 1) Які є витрати виробництва і як вони впливають на підприємство?
- 2) Як можна класифікувати витрати виробництва за їхнього характеристикою і чому це важливо для управління витратами?

- 3) Як можна оптимізувати структуру собівартості для підвищення прибутковості продукції?
- 4) Які економічні елементи використовують для групування витрат?
- 5) Яким чином формується кошторис витрат?
- 6) Які методи калькулювання собівартості продукції можна використовувати?
- 7) Охарактеризуйте компоненти структури собівартості для підвищення прибутковості продукції.
- 8) Які взаємозв'язки можуть виникнути між різними групами витрат?
- 9) Що таке калькуляційна одиниця?

Рекомендована та використана література: [13], [14], [21].

Тема 8. Формування і розподіл прибутку. Оподаткування підприємств

1. Сутність та класифікація видів прибутку
2. Чинники, що впливають на розподіл прибутку
3. Аналіз прибуткових та збиткових підприємств в Україні
4. Оподаткування підприємств в умовах війни

1. Сутність та класифікація видів прибутку

Прибуток – це фінансовий показник, який визначається між доходами та витратами підприємства за певний період часу. Він є ключовим елементом фінансової статистики та економічного аналізу, вказуючи на фінансовий результат діяльності підприємства.

Характеризуючи економічний зміст прибутку, необхідно звернути увагу на 3 основні аспекти:

1) прибуток це показник, який найбільш повно відображає ефективність виробництва;

2) завдяки прибутку підприємства можуть здійснювати свою діяльність на основі принципу самофінансування;

3) за рахунок прибутку підприємств формуються не тільки фінансові ресурси суб'єктів господарювання але й бюджетні ресурси та позабюджетні фонди.

Прибуток як кінцевий результат господарської діяльності визначається на основі бухгалтерського обліку всіх господарських операцій підприємства.

Схема формування та розподілу прибутку підприємства показує основні складові прибутку і напрями його використання. Існує багато визначень прибутку підприємства:

Прибуток – частина чистого доходу створеного працею робітників.

Прибуток також можна розглядати як плату за працю підприємця по управлінню та організації виробництва або як плату підприємцю за ризик.

Класифікація видів прибутку:

1) Операційний прибуток або прибуток від операційної діяльності – це основний прибуток, отриманий від основної діяльності підприємства і включає доходи і витрати, пов'язані з продажем товарів або надання послуг.

2) Фінансовий прибуток включає прибуток від вкладів, облігацій, акцій та інших фінансових інструментів, виникає від інвестицій та фінансової діяльності.

3) Неопераційний прибуток включає прибуток або витрати, які не пов'язані з основною операційною діяльністю підприємства. Може включати прибуток від продажу активів, страхові виплати.

4) Прибуток до оподаткування – визначається як різниця між операційним прибутком та не операційним прибутком.

5) Чистий прибуток отримують після врахування всіх податків та

інших обов'язкових платежів. Він вказує на реальний фінансовий результат, який може бути розподілений або залишається для резервів та розвитку підприємства.

2. Чинники, що впливають на розподіл прибутку

В процесі розподілу прибутку доцільно враховувати чинники, які впливають на розподіл прибутку: зовнішні (що визначаються зовнішніми умовами діяльності підприємства); внутрішні (що визначаються особливостями господарської діяльності підприємства).

Зовнішні чинники – розглядаються як обмежувальні умови, які визначають межі формування пропорцій розподілу прибутку. Розглянемо деякі із них:

1) правові обмеження. Законодавчі норми, які визначають загальні фінансові та процедурні питання, пов'язані з розподілом прибутку (податкові і інші відрахування, ставки податків, ставки мінімальних відрахувань в резервний фонд);

2) податкова система. Конкретні ставки податків і система податкових пільг істотно впливають на пропорції розподілу прибутку. Якщо рівень оподаткування особистих прибутків громадян значно нижча за рівень оподаткування господарської діяльності і майна підприємства, це створює передумови до підвищення частки споживаного капіталу, і навпаки;

3) середньоринкова норма прибутку на інвестований капітал. Визначає ефективність пропорцій споживання і реінвестування прибутку. Зростання цього показника створює передумови до підвищення частки прибутку, яка капіталізується;

4) темп інфляції. Цей чинник утворює ризик знецінення майбутніх прибутків, формуючи схильність власників до зростання поточних їх виплат. Однак, якщо підприємство випускає інфляційно захищену

продукцію, а ціни на окремі види продукції можуть випереджати темпи інфляції, або його інвестиційні проекти забезпечують високий рівень матеріалізації капіталу, то негативним впливом цього чинника на пропорції розподілу прибутку можна нехтувати;

5) Стадія кон'юнктури ринку. У період підйоми кон'юнктури ринку, на якому підприємство реалізує свою продукцію, ефективність капіталізації прибутку зростає.

Внутрішні чинники – надають вирішальний вплив на пропорції розподілу прибутку, оскільки дозволяють формувати їх відповідно до конкретних умов і результатів господарювання підприємства. До них відносять:

1) менталітет власників підприємства. Якщо власники потребують постійного притоку поточних прибутків або не приймають ризики, пов'язані з тривалим очікуванням прибутків у майбутньому періоді, вони наполягатимуть на забезпеченні високої частки споживаного прибутку в процесі його розподілу.

2) Рівень рентабельності діяльності. Цей показник впливає істотним чином на формування пропорцій розподілу прибутку. Якщо рівень рентабельності низький, тоді свобода формування пропорцій її розподілу буде істотно обмежена.

3) Інвестиційні можливості реалізації високоприбуткових проектів. Якщо у підприємства готові реальні проекти внутрішня ставка прибутковості по яких значно перевищує середньозважену вартість капіталу і проекти, які можуть бути реалізовані у відносно короткій період, частка прибутку який капіталізується, повинна істотно зрости.

4) Стадія життєвого циклу підприємства. Закономірно, що на більш ранніх стадіях розвитку підприємства вкладають значно більше. На стадії зрілості потрібний менший розмір інвестицій.

5) Рівень ризиків здійснюваних операцій і видів діяльності. Для уникнення ризикових ситуацій та різних кризових умов підприємство

повинно більше коштів з прибутку направляти на формування резервного і інших страхових фондів.

б) Чисельність персоналу і програм його участі в прибутку. Чим вища чисельність персоналу, чим більший обсяг контрактних зобов'язань підприємства з персоналу в прибутку, тим вища споживана частка прибутку.

3. Аналіз прибуткових та збиткових підприємств в Україні

В Україні діє багато підприємств, більшість яких є дуже прибутковими, проведемо аналіз підприємств станом на 2019-2021 рр.

Розглянемо ТОП-5 найбільших компаній за виручкою України на 2019 рік:

1. «Найбільша українська компанія - Нафтогаз у 2019 році отримала 178 млрд. дол. США. Чистий прибуток склав 50,8 млрд. грн. Зокрема, у справі Стокгольмського арбітражу, яку він передав у грудні 2019 року, «Газпром» заплатив 3 мільярди доларів.

2. Друге місце на ринку Укргазвидобування – 19 млрд. грн.

3. На третьому місці – Київстар з виручкою 9 млрд. грн. і чистим прибутком у 1,5 млрд. грн. торік.

4. Далі в рейтингу – Південний ГЗК.

5. ТОП-5 закрила компанія Північний ГЗК (гірничо-збагачувальний комбінат) (МЕТІНВЕСТ).

Найбільш прибуткові компанії належать державі. Це енергетичні монополії у сфері виробництва та продажу природного газу, гірничої промисловості.

А на другому місці таке прибуткове підприємство належить Рінату Ахметову. У 2019 році ГЗК заробили 23 мільярди доларів чистого прибутку. Енергетичний холдинг ДТЕК Ахметова заробив 16,2 млрд. дол. США.

В 2019 р. «Укртрансгаз» зазнала 19 млрд. грн. збитків. Це на 60% менше, ніж в 2018 році. Дніпровський меткомбінат ім. Держинського в 2019 р. скоротив збиток вдвічі до 14,9 млрд. грн.

Третя та четверта найбільш збиткові компанії України – металургійний комбінат Азовсталь та Маріупольський комбінат ім. Ілліча з групи Метінвест Ахметова-Новинського. Вони отримали 5,7 та 5,4 млрд. грн. збитку відповідно. Ще один меткомбінат із Метінвесту – Запоріжсталь отримав 4,33 млрд. грн. збитку.

В 2020 р. держпідприємства, а також сировинні та рентні компанії олігархів, продовжують домінувати в економіці Укр. Тобто енергетика та металургія залишаються ключовими галузями. АПК та ІТ зростають, а промисловість навпаки скорочується.

Так, найбільший чистий прибуток в розмірі 28,3 млрд. грн. показав Оператор ГТС (газотранспортна система) України, який здійснював транзит російського газу в Європу. Друга найприбутковіша компанія - Південний гірничо-збагачувальний комбінат (ГЗК) і в 2020 році він отримав 18,2 млрд. грн. чистого прибутку.

Третє місце посів Полтавський ГЗК Костянтина Жеваго і отримав 11 млрд. грн. чистого прибутку.

У трійці найменш прибуткових компаній в Україні у 2020 році опинилися державні підприємства: Оператор магістральної електромережі «Укренерго», «Нафтогаз» і «Укрзалізниця». Спільний збиток трьох компаній склав понад 2 мільярди доларів у 2020 році. Найбільших збитків зазнало «Укренерго» - 27,5 млрд. грн. Водночас основний бізнес компанії з передачі та відправлення є прибутковим. Причиною збиткової діяльності стало те, що компанія взяла на себе зобов'язання щодо компенсації «зеленого» тарифу до того, як ДП «гарантувало покупця».

Нафтогаз зазнав збитків у розмірі 18 мільярдів доларів як окрема юридична особа. При цьому консолідований збиток всієї групи склав 19 млрд. грн. Збиток компанії був зумовлений низькими цінами на газ у

першому півріччі 2020 року, а також підготовкою до безнадійної заборгованості в газорозподільних компаніях та теплопостачальних компаніях.

Отже, з кожним роком показники абсолютно різні, змінюються, наприклад, Укрнафта у 2019 році була найприбутковішим підприємством, а вже в 2020 році стала збитковою. І на таку ситуацію можуть впливати, як внутрішні, так в зовнішні фактори.

4. Оподаткування підприємств в умовах війни

Бізнес зараз знаходиться в непростих умовах і намагається адаптуватися до всіх несприятливих змін.

Вітчизняні підприємства суттєво постраждали від війни, яку розпочала проти мирної України кривава росія. Ці збитки вираховуються десятками мільярдів доларів. Розглянемо основні виклики, які стоять перед національним бізнесом та як він може посилити свою роботу.

Як ми розуміємо вітчизняний бізнес зазнав значних руйнувань та збитків, багато підприємств на початку війни зупинились або взагалі припинили свою діяльність. В 2022 році відбулося падіння валового внутрішнього продукту, рівень безробіття зростав, зменшилися доходи найманих працівників та сплачених податків до державного та місцевих бюджетів.

Основні проблеми в умовах війни:

- 1) збільшення оподаткування;
- 2) ризики для бізнесу;
- 3) подолання бюрократичних проблем;
- 4) складнощі з переміщенням бізнесу;
- 5) проблеми з експортом товарів.

Розглянемо основні податкові зміни на період війни:

- 1) з 1 квітня 2022 року до припинення дії воєнного стану ФОПи та

юридичні особи можуть використовувати спрощену систему оподаткування як єдиний податок в розмірі 2% без ПДВ. При цьому оборот може коливатися від 7 млн. 600 тис. грн. до 10 мільярдів грн. При цьому підприємці можуть займатися будь-яким видом діяльності, крім гравального бізнесу, обміну валют, корисними копалинами, банками, страховою діяльністю. Раніше це було 3% з ПДВ чи 5% без ПДВ. При цьому обмежень навіть немає в кількості працівників. Для переходу на спрощену систему необхідно було подати заяву до 31 березня 2022 р. Потім звітність потрібно подавати щоквартально, але при цьому вказувати помісячний дохід.

2) Звільнення від сплати єдиного податку платників 1 та 2 груп тих, хто перебуває на спрощеній системі оподаткування. При цьому вони не повинні заповнювати декларацію за період несплати податку.

3) Звільнення від сплати ЄСВ, штрафів, пені та перевірок по ЄСВ. Ця норма може застосовуватися до ФОПа і юридичних осіб та почала діяти 1 березня 2022 року до моменту припинення воєнного стану та протягом 12 місяців після цього. Також в період воєнного стану до них не можуть бути застосовані штрафні санкції чи пеня.

4) Звільнення від плати за землю та екологічного податку. Ця норма стосується тих підприємств, які знаходяться на територіях, де ведуться бойові дії або які були тимчасово окуповані збройними формуваннями Російської Федерації.

5) звільнення від загального мінімального податкового зобов'язання за земельні ділянки, що розташовані на таких територіях, які засмічені вибухонебезпечними предметами або на яких наявні фортифікаційні споруди. Ця норма діє на період 2022-2023 рр.

б) створено стимули для допомоги бійцям та надання благодійності, зокрема:

- звільняються від сплати податків та акцизів пальне, передане військовим, примусово вилучене для потреб держави чи передане як

гуманітарна допомога, а також примусово вилучене для потреб держави майно;

- звільнено від ПДВ та мита ввезення та постачання на територію України касок, бронежилетів, шоломів, лікарських засобів, інших товарів оборонного призначення;

- не оподатковується ПДФО благодійна допомога, надана учасникам бойових дій та особам, які живуть на території бойових дій;

- не оподатковується ПДФО вся нецільова благодійна допомога особам, які постраждали внаслідок збройної агресії РФ;

- надано право на податкову знижку у розмірі 16 % (замість поточних 4%) на пожертвування неприбутковим організаціям;

- благодійну допомогу, перераховану закладам охорони здоров'я або на спецрахунок ЗСУ, можна відносити до витрат без обмежень (раніше такі обмеження були встановлені у розмірі 4% від прибутку).

7) запроваджено певні послаблення для підприємців. Якщо підприємці втратили продукцію внаслідок воєнних дій, або передали цю продукцію на потреби оборони країни, тоді вони не повинні сплачувати ПДВ зі знищеного товару. До припинення воєнного стану компанії отримують дозвіл на імпорт та реалізацію тютюнових виробів без встановленого маркування, але з маркуванням відповідно до вимог ЄС.

8) В період воєнного стану підприємці звільняються від санкцій за порушення закону про РРО. Але тут є виняток – порушення під час продажу пального.

9) Відновлення фактичних та «відшкодувальних» перевірок та санкцій за виявлені в ході їх проведення порушення. Також, платники податків були звільнені від відповідальності за порушення податкових обов'язків, а також від відповідальності за порушення законодавства про РРО. Згідно нових змін відновлено проведення фактичних перевірок які було призупинено ще з березня 2020 року. Однак, ці перевірки можуть

стосуватись дотримання законодавства щодо підакцизних товарів, касових операцій.

10) Зменшення податків на пальне та товари для оборони (ЗСУ, тероборони, Нацполіції, СБУ), тобто до завершення дії воєнного стану такі операції звільняються від оподаткування акцизним збором, а ставка ПДВ на такі операції зменшується до 7 %. Від оподаткування також звільняються товари, знищені (втрачені) внаслідок дії обставин непереборної сили під час дії воєнного стану, а також передані в державну чи комунальну власність та на користь інших осіб для потреб забезпечення оборони України.

11) Розширення податкових пільг при наданні благодійної допомоги, зокрема це стосується допомоги, яка надана учасникам бойових дій, працівникам сил цивільного захисту та фізичним особам, що живуть а території населених пунктів, де відбуваються бойові дії або які вимушено покинули такі місця внаслідок бойових дій. Раніше така благодійна допомога оподатковувалася ПДФО у розмірі 16%, а після змін у законодавстві зменшилася до 4%. Якщо громадські організації передають майно або надають послуги та використовують доходи для фінансування витратів силам оборони, а також перераховують кошти на спецрахунок НБУ, тоді це не буде вважатись порушенням незалежно від виду благодійної діяльності, зазначеної в установчих документах.

Запитання для самоперевірки

- 1) Як можна визначити сутність прибутку для підприємств та чому вона є ключовою для його фінансової стабільності?
- 2) Які основні види прибутку існують?
- 3) Які чинники визначають розподіл прибутку між різними стейкхолдерами підприємства?
- 4) Як підприємство може оптимізувати розподіл прибутку з

урахуванням різних інтересів стейкхолдерів?

- 5) Які основні тенденції в прибутковості підприємств в Україні можна визначити на сучасному етапі?
- 6) Як воєнні дії впливають на оподаткування вітчизняних підприємств?
- 7) Яким чином підприємства адаптуються до війни?
- 8) У чому полягають особливості оподаткування в умовах війни?

Рекомендована та використана література: [1], [20].

Тема 9. Фінансові результати діяльності підприємства

1. Сутність і формування прибутку
2. Розрахунок прибутку підприємств
3. Доходи (виручка) від реалізації продукції українськими підприємствами за 2017-2021 рр. та прогноз на 2022-2025 рр.
4. Фінансові результати за видами економічної діяльності

1. Сутність і формування прибутку

Головною метою створення та подальшої діяльності будь-якого господарюючого суб'єкту, не залежно від виду його діяльності чи форми власності, є отримання кінцевого фінансового результату, тобто прибутку. Отже, фінансовий результат – це прибуток або збиток який отримує господарюючий суб'єкт внаслідок своєї діяльності. Таким чином, фінансовий результат є одним з найважливіших економічних показників, який узагальнює усі результати господарської діяльності та надає комплексної оцінки ефективності цієї діяльності.

Як бачимо, поняття фінансового результату тісно пов'язане з

поняттями прибутків і витрат. У положенні (стандарті) бух обліку «Звіт про фінансові результати» надані наступні визначення прибутку та збитку:

- Прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов’язані з ними витрати;

- Збиток – це перевищення суми витрат над сумою доходу.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» фінансовий результат (прибуток або збиток) повинен визначатися і відображаються в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності згідно з принципом нарахування та відповідності доходів та витрат. Отже, відповідно до вищезазначеного принципу, для визначення фінансових результатів звітного періоду необхідно зіставляти доходи звітного періоду з витратами, що були здійснені для отримання цих доходів. При цьому доходи і витрати відображаються в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності в момент їх виникнення, незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів. Тобто, якщо доходи суб’єкта господарської діяльності перевищують витрати, що були здійснені для отримання цих доходів, то він отримує позитивний фінансовий результат (прибуток), у разі, коли витрати більші за доходи господарюючий суб’єкт отримує негативний фінансовий результат (збитки).

Прибуток будь-якого підприємства формується за рахунок наступних джерел:

– прибуток від реалізації визначається як різниця між виручкою від реалізації (без ПДВ і податку на товари та послуги) та вартістю проданої продукції.

– інші доходи від реалізації включають прибуток від продажу майна, матеріальних (основних) та нематеріальних активів, цінних паперів інших суб’єктів господарювання тощо;

– прибуток від позареалізаційних операцій – це прибуток від спільної діяльності підприємств, проценти за придбаними акціями, облігаціями та іншими цінними паперами, штрафи, що сплачуються

іншими підприємствами за порушення договірних зобов'язань, доходи від володіння борговими зобов'язаннями.

Існує досить багато класифікаційних критеріїв щодо фінансових результатів. Насамперед, відносно своєї величини фінансові результати поділяються на позитивні фінансові результати (прибуток), нульовий фінансовий результат та негативний фінансовий результат (збиток).

2. Розрахунок прибутку підприємств

Існують 3 методи розрахунку прибутку на виробничих підприємствах:

1) метод прямого розрахунку (прибуток розраховується за окремими видами продукції, що виробляються і реалізуються. Для розрахунку необхідні наступні дані:

- перелік і кількість продукції відповідної (номенклатури) асортименту, що планується до виробництва і реалізації;
- собівартість одиниці продукції;
- ціна одиниці продукції (ціна виробника).

Метод прямого розрахунку як правило, беруть до уваги, коли підприємство має невеликий асортимент продукції. Метод точний але разом з тим, трудомісткий, особливо, коли реалізується великий асортимент продукції.

2) Розрахунок прибутку на підставі показника витрат на одну гривню продукції. Це укрупнений метод, який може застосовуватись підприємством в цілому для розрахунку прибутку від реалізації продукції. Він розраховується завдяки використанню даних про виробничі витрати та реалізацію продукції за попередній період, а також очікувану їх зміну, що прогнозується в наступному періоді.

3) Економічний (аналітичний метод) який відрізняється від двох попередніх тим, що дає змогу визначити не тільки загальну суму прибутку,

а й те, як чинники на це впливають, наприклад: обсяг виробництва (реалізації) продукції; собівартість продукції; рівень цін і рентабельності продукції, асортимент та якість продукції.

Розрахунок прибутку підприємства.

Показник «дохід – це загальна сума коштів, яку отримує підприємство за певний період і яку, після вирахування податків, підприємець може використати на операційну діяльність та на інвестування. Таким чином, дохід є вибором підприємства від реалізації продукції, послуг та виконання робіт без урахування податку на додану вартість та акцизного збору.

Звітність щодо прибутку підприємства включає ряд ключових термінів, які відображають різні аспекти формування та розподілу прибутку, зокрема:

- валовий прибуток відображає різницю між загальним доходом підприємства і витратами на виробництво товарів або надання послуг. Це вказує на ефективність виробничого процесу, не враховуючи інших витрат, таких як загальновиробничі, адміністративні та інші витрати;

- прибуток від операційної діяльності відображає прибуток, отриманий в результаті основної діяльності підприємства, враховуючи всі витрати, пов'язані з виробництвом та обслуговуванням товарів або послуг;

- прибуток від звичайної діяльності до оподаткування враховується перед оподаткуванням. Включає в себе прибуток від операційної діяльності, а також може враховувати інші доходи та витрати, пов'язані з основною діяльністю;

- прибуток від звичайної діяльності включає всі доходи та витрати, пов'язані з основною діяльністю підприємства, включаючи оподаткування;

- чистий прибуток враховує всі податки та інші витрати, що не

пов'язані з основною діяльністю, і представляє собою «чистий» прибуток, доступний для розподілу чи реінвестування.

Ці показники дозволяють аналізувати фінансовий стан підприємства та визначити його прибутковість з різних точок зору.

3. Доходи (виручка) від реалізації продукції українськими підприємствами за 2017-2021 рр. та прогноз на 2022-2025 рр.

Зараз неможливо підрахувати, яких збитків зазнала вітчизняна економіка. росія продовжує знищувати міста, підприємства, інфраструктуру. Експерти в 2022 році зазначили, що втрати для України були на рівні 35-50 % ВВП і становили приблизно 564-600 мільярдів доларів. Однак точну цифру складно порахувати, адже бойові дії продовжуються і напади на підприємства також.

В 2022 році «Економічна правда» та Центр прикладних досліджень провели опитування серед великих вітчизняних підприємств та галузевих асоціацій найбільших галузей про їх господарську діяльність, доходи, збитки та проблеми, з якими вони стикаються в період війни.

1. Опитування в сфері сільського господарства, основного експортного сектору України.

Основну частку аграрного експорту становлять зернові та олійні культури. За останні роки українські сільгоспвиробники підвищили врожайність, і таким чином зросли експортні надходження від продажу сільськогосподарської продукції за кордон. У 2022 році в сховищах залишилося до 25 мільйонів тонн пшениці та кукурудзи. Станом на 9 травня 2022 року компанії в Україні засіяли 8,6 млн. га землі, що на 24 % менше, ніж у 2021 році. На окупованих територіях окупанти забирають зерно, сільськогосподарську продукцію у власників підприємства. Згідно даних Мінагрополітики України, було вкрадено близько 500 тис. тонн зерна, які вивезли в інші країни.

Зазначимо основні проблеми, з якими зіткнувся агросектор в період війни:

– блокування портів і неможливість експортувати продукцію. Згідно оцінок Українського клубу аграрного бізнесу, сухопутний і річковий експорт до країн ЄС в 2022 році становить менше 20 % пропускної здатності українських портів і менше 35 % мінімально необхідної норми місячного експорту;

– найбільшими морськими портами України є «Південний», «Одеський», «Миколаївський» і «Чорноморський» і вони містять приблизно 80 % загальної потужності;

– багато вітчизняних підприємств отримують замовлення та завантаженість на кілька місяців вперед. Зважаючи на це, компанії витрачають багато часу на логістичні процеси;

– дефіцит дизельного палива та його ціна. Сільськогосподарські підприємства вирощували свої культури, використовуючи запаси та часткові поставки з ЄС. Однак зараз це стало набагато дорожче, адже вартість пального зросла майже у 1,5 рази;

– нестабільний фінансовий стан підприємств та отримання більшістю кредитів, зокрема на момент 2022 року в обсязі 20 млрд. грн. А проблеми з експортом зумовлюють ще більші проблеми з фінансуванням, оскільки новий урожай розпочався лише в липні;

– на окупованих територіях та в районах активних бойових дій ворог масово знищує матеріальні цінності та сільськогосподарську техніку. Крім того, велика частина сільськогосподарських територій замінована, що створює перешкоди для аграріїв.

Надзвичайно в умовах війни постраждали фермери, які знаходяться на окупованих територіях, оскільки неможливо було що-небудь саджати, а окупанти грабували і забирали всю сільськогосподарську продукцію у виробників.

На звільнених територіях Чернігівської, Сумської та Київської

областей 90 % фермерів повернулися до роботи. Однак, є території які межують з прифронтовою територією, де саджати сільськогосподарську продукцію неможливо. У Харкові, Миколаєві та на неокупованій частині Запорізької області біля лінії бойових дій ситуація гірша і загострюється, але й тут більше 50 % підприємств продовжують роботу. На іншій території України більше ніж 95 % агрокомпаній продовжують працювати і здійснювати свою діяльність.

В таких складних кризових умовах компанії вживають наступні заходи:

- зміна структури посівів, тобто надання переваги культурам, які дешевше сіяти (ярий ячмінь, яра пшениця, олійні культури), а значить – скорочення посівів кукурудзи, що частково вирішує проблеми з логістичними процесами;

- перегляд технологічних процесів з метою скорочення витрат;

- переміщення обладнання та машини подалі від небезпечних зон на інші об'єкти чи склади;

- зменшення інвестицій в різні проєкти;

- розробка альтернативних маршрутів та перегляд ринків;

- пошук альтернативних імпорتنих матеріалів;

- державна підтримка.

З 1 березня 2022 року та через рік після припинення воєнного стану території, де ведуться найжорсткіші бойові дії або які були тимчасово окуповані росією, звільняються від сплати земельного податку та орендної плати за землю. Також території, які заміновані і на яких знаходяться фортифікаційні споруди не є об'єктом оподаткування і в 2022 році становили близько 300 тисяч квадратних кілометрів. Крім того вітчизняні підприємства на тимчасово окупованих територіях потребують підтримки з боку держави і міжнародних компаній, фінансової та грантової підтримки, що зменшило би фінансові труднощі компаній та дозволили б їм відновити свою діяльність.

2. Роздрібна торгівля.

Український ритейл донедавна забезпечував значну частку економіки. Дана галузь формує приблизно 8 % ВВП країни, а у 2021 році товарообіг в установах галузі становив 430 млрд. грн. Найбільшими підприємствами галузі є АТБ, Fozzy Group, Епіцентр, Metro Cash & Carry, Rozetka, Comfy, Фокстрот.

За даними Асоціації ритейлерів України, у квітні 2022 року закрилося 23 % торгові точки, а у березні – 30 %. 20 травня 2022 року з 15,3 млн. торгових точок працювало 12,5, а закритими були 18 %.

3. Доходи від фінансово-інвестиційної, іншої діяльності (2020-2021, першому півріччі 2022 р.)

Російсько-українська війна загострила поточну інфляційну ситуацію як у росії внаслідок санкцій, які знецінюють її валюту, так і в інших країнах, оскільки їхні підприємства та валюти реагують на наслідки війни в усьому світі. Звісно інфляційні процеси по-різному впливають на суб'єкти господарювання, однак є певні закономірності, зокрема відомо, що інфляційні тенденції впливають на результати фінансово-інвестиційної діяльності.

У разі перегляду підприємствами власних інвестиційних стратегій в контексті поточної інфляції, можуть або сформувані нову програму інвестування або відмовитися від зберігання надлишкових грошових коштів у касі. Наприклад, підприємство може інвестувати в золото, цифрові активи (наприклад, криптовалюти) або казначейські цінні папери, які мають державний захист від інфляції. Суб'єкти господарювання, які планують такі інвестиції, повинні враховувати складний облік і фінансову звітність, які можуть виникнути в результаті їхнього володіння та наявність непередбачуваних витрат.

Кожне підприємство, на власний розсуд повинне вирішувати як подолати фінансові наслідки війни (наприклад, додаткові операційні прибутки чи збитки) у фінансовій звітності як окремий компонент доходу

від триваючої діяльності.

Підприємство може розглянути можливість того, як додаткове інвестування і залучені фінансові ресурси впливають на фінансову звітність. Законодавство не надає конкретних вказівок щодо того, як оцінити фінансові наслідки фінансові певної події; отже, підприємцю потрібно приймати власні рішення щодо визначенні сум для окремого звіту.

При визначенні методів звітування підприємству потрібно додатково аналізувати які прямі чи додаткові витрати існують, які небезпечні ситуації можуть виникнути і як вони пов'язані з війною.

Тобто, все це потрібно узгоджувати з політикою компанії (наприклад, знецінення активів, втрати пов'язані з воєнними діями або перебуванням компанії на тимчасово окупованих територіях, витрати, пов'язані з виїздом із країни, або страхове відшкодування від переривання бізнесу).

Однак із розвитком війни може змінюватися спосіб ведення бізнесу суб'єктом господарювання, бізнес-модель компанії. Таким чином, може виникнути потреба впровадження нових засобів внутрішнього контролю всередині компанії, оскільки стає складніше об'єктивно визначити незвичайні витрати від тих, які є новими, ризики, що виникають в умовах невизначеності.

У деяких випадках законодавство надає можливість компаніям деталізувати компоненти необхідних статей у звіті про сукупний дохід. Підприємства, які суттєво постраждали від війни, можуть розглянути можливість представлення окремого рядка або рядків у своєму звіті про сукупний дохід, який відображає вплив війни та врахування додаткових витрат, які виникають в умовах кризи.

Розглянемо чистий прибуток (збиток) великих та середніх підприємств за видами економічної діяльності за січень-вересень 2021 року (таблиця 14).

Таблиця 14 – Чистий прибуток (збиток) великих та середніх підприємств за видами економічної діяльності за січень-вересень 2021 року

	Код за КВЕД-2010	Чистий прибуток (збиток), млн. грн.	Підприємства, які одержали прибуток/збиток		Підприємства, які одержали прибуток /збиток	
			у % до заг. кількості підприємств	Фінансов. результат, млн. грн.	у % до заг. Кількості підприємств	Фінанс.результат, млн. грн.
Усього		452957,7	76,3	545141,3	23,7	92183,6
сільське, лісове та рибне господарство	A	513,8	68,7	662,5	31,3	148,7
промисловість	B+C+D+E	321833,6	74,9	374436,5	25,1	52602,9
будівництво	F	695,2	73,4	2619,9	26,6	1924,7
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	G	70522,1	85,0	82954,4	15,0	12432,3
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	H	4388,1	59,6	20808,8	40,4	16420,7
тимчасове розміщування й організація харчування	I	4346,6	60,4	4562,5	39,6	215,9
інформація та телекомунікації	J	18288,8	81,1	20223,3	18,9	1934,5
фінансова та страхова діяльність	K	7319,3	87,5	8023,0	12,5	703,7
операції з нерухомим майном	L	7129,3	72,8	8510,5	27,2	1381,2
професійна, наукова та технічна діяльність	M	14850,7	73,6	15387,1	26,4	536,4
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	N	3831,4	68,0	4337,5	32,0	506,1
освіта	P	-26,1	75,0	9,9	25,0	36,0
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	Q	79,7	59,6	2349,2	40,4	2269,5
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	R	-784,6	46,7	228,7	53,3	1013,3

Згідно даних Таблиці 14 найбільшим за рівнем прибутку в 2021 році була: промисловість, оптова та роздрібна торгівля, інформація та телекомунікація. Збиткову діяльність показали наступні види економічної діяльності: освіта, мистецтво, спорт, розваги та відпочинок.

Законодавство визначає непередбачені збитки як «існуючу умову, ситуацію або сукупність обставин, що включають невизначеність щодо можливих збитків для суб'єкта господарювання, які в кінцевому підсумку будуть вирішені, коли відбудеться або не відбудеться одна або більше майбутніх подій. Геополітична нестабільність, спричинена війною, може призвести до збитків суб'єктів господарювання, які слід визнати та намагатися виправити у майбутньому ситуацію».

Внаслідок російсько-української війни суб'єкт господарювання може прогнозувати операційні збитки на певний період. Такі втрати можуть бути наслідком зниження попиту споживачів або збоїв у ланцюжку постачання. Майбутні операційні збитки не відповідають визначенню зобов'язань і не підлягають нарахуванню. Натомість їх слід відображати в періоді, в якому відбуваються відповідні витрати.

Підприємства, що працюють у регіонах, які постраждали від російсько-української війни, змушені були тимчасово призупинити діяльність через різні причини: від порушення ланцюга постачання до санкцій проти росії, які обмежують або перешкоджають торгівлі, у ширшому масштабі до знищення продукції. Страхування на випадок переривання діяльності відрізняється від інших типів страхового покриття тим, що воно призначене для захисту майбутніх доходів або прибутків застрахованої особи. Подібне страхування від перерви в бізнесі забезпечує покриття, якщо бізнес-операції призупиняються через втрату можливості використання майна або обладнання в результаті покриття збитків. Таке страхування також зазвичай передбачає відшкодування певних витрат і збитків, понесених під час періоду перерви. Ці витрати можуть бути аналогічними збиткам від пошкодження майна, і, відповідно, може бути

доречним обліковувати дебіторську заборгованість за сумами, повернення яких вважається ймовірним.

4. Фінансові результати за видами економічної діяльності

Розглянемо фінансові результати підприємств за видами економічної діяльності за 2020 рік, зокрема, найбільшими вони були у сферах:

- фінансова та страхова діяльність;
- професійна, наукова та технічна діяльність;
- інформації та телекомунікації.

Підприємства, які отримали прибуток і найбільший фінансовий результат мали сфери:

- фінансова та страхова діяльність;
- оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів;
- промисловість.

Найменший фінансовий результат в 2020 році у сферах:

- освіта;
- мистецтво, спорт, розваги та відпочинок;
- надання інших видів послуг.

Підприємства, які отримали збиток, найбільший збиток згідно фінансового результату:

- промисловість;
- оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів;
- транспорт, сільське господарство, поштова та кур'єрська діяльність.

Підприємства, які отримали збиток, найменший збиток згідно фінансового результату:

- сільське, лісове та рибне господарство;

- освіта;
- надання інших видів послуг.

Розглянемо кількість збиткових підприємств у загальній кількості підприємств, зокрема, найбільш збиткові підприємства у 2020 році:

- тимчасове розміщування й організація харчування;
- операції з нерухомим майном;
- мистецтво, спорт, розваги та відпочинок.

Найменш збиткові підприємства у 2020 році були у наступних сферах:

- інформація та телекомунікації;
- фінансова та страхова діяльність;
- освіта.

У першому півріччі 2021 року показники діяльності підприємств покращились. Покращилися показники в оптовій та роздрібній торгівлі. Збитковими залишилися лише освіта та мистецтво.

В 2021 році спостерігалось покращення діяльності вітчизняних підприємств, що погіршилися у 2019 році через пандемію, а потім погіршилися через початок повномасштабної війни.

Якщо проаналізувати минулі періоди за 2018-2020 рр., то можна зробити наступні висновки:

- 1) найбільший фінансовий результат спостерігався за січень-березень 2018-2019 рр., зокрема у сфері промисловості та професійній, науковій і технічній діяльності;
- 2) в 2020 році найбільший фінансовий результат показує фінансова та страхова діяльність;
- 3) найбільший % збиткових підприємств у 2018-2019 роках спостерігався в сфері сільського, лісового та рибного господарства, а також в сфері адміністративного обслуговування;
- 4) в 2020 році збитковою була сфера тимчасового розміщування й організації харчування та операції з нерухомим майном.

Отже, якщо порівнювати 2018-2020 рр. спільним є наступне:

- 1) найбільший фінансовий результат був характерний для професійної, наукової та технічної діяльності;
- 2) найбільш збиткові підприємства – мистецтво, спорт, розваги та відпочинок;
- 3) найменш збиткові підприємства були в сфері інформації та телекомунікації за 3 роки.

Найзбитковішою компанією в Україні в 2020 році залишився оператор підземних сховищ газу – «Укртрансгаз». В 2019 році дана компанія показала 19 млрд. грн. збитків, що на 60% менше, ніж в 2018 році.

Дніпровський меткомбінат ім. Дзержинського в 2019 скоротив збиток вдвічі до 14,9 млрд. грн.

Третя та четверта найбільш збиткові компанії України в 2020 році – металургійний комбінат Азовсталь та Маріупольський комбінат ім. Ілліча з групи Метінвест Ахметова-Новинського. Вони отримали 5,7 та 5,4 млрд. грн. збитку відповідно. Ще один меткомбінат із Метінвесту – Запоріжсталь отримав 4,33 млрд. грн. збитку і зайняв шосте місце серед найбільш збиткових компаній України.

Запитання для самоперевірки

- 1) Яка сутність формування прибутку на підприємстві та які фактори впливають на цей процес?
- 2) Яким чином розраховується прибуток підприємства і які є основні складові цього розрахунку?
- 3) Які були доходи (виручка) від реалізації продукції українських підприємств за період 2021-2022 роки, і який прогноз на 2022-2025 роки? Які фактори впливають на цей прогноз?
- 4) Які бувають фінансові результати за видами економічної

діяльності?

- 5) Які галузі виявилися найбільш прибутковими, а які можуть потребувати оптимізації?
- 6) Які фактори впливають на динаміку доходів (виручки) від реалізації продукції українськими підприємствами, і які можливі тенденції в цьому напрямку наступних років?
- 7) Які різні види економічної діяльності взаємодіють з фінансовими результатами підприємства, і чому може бути різниця в їхній прибутковості?
- 8) Які антикризові заходи застосовували вітчизняні підприємства в умовах війни?

Рекомендована та використана література: [3], [5], [10], [11], [23].

Рекомендована література

1. Бізнес в умовах війни: що заважає підприємцям працювати.
URL: <https://www.unian.ua/economics/finance/stalo-vidomo-yak-ukrajinskiy-biznes-ogovtuyetsya-vid-pershogo-shoku-viyuni-novini-ukrajina-11874339.html>
2. Гук, О. В. Економіка та фінанси підприємства. Конспект лекцій. Частина 1 [Електронний ресурс] : навчальний наочний посібник для здобувачів ступеня бакалавра, які навчаються за освітньою програмою «Менеджмент і бізнес-адміністрування» спеціальністю 073 «Менеджмент» / О. В. Гук ; КПІ ім. Ігоря Сікорського. – Електронні текстові дані (1 файл: 10,28 Мбайт). – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2022. – 220 сл. – Назва з екрана. URL: <https://ela.kpi.ua/handle/123456789/47959>
3. Гук О.В., Мохонько Г.А., Шевченко О.М., Старченко І.Ю. Адаптивний механізм конкурентного управління фінансовою безпекою інноваційно орієнтованого підприємства в контексті діджиталізації. *Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць*. Вип. № 1 (260). – К., 2023. С. 59-65. URL: <http://dndiime.org.ua/page/pdf-journal-1>
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. URL: <http://ukrstat.gov.ua/>
5. Забезпечення економічної безпеки промислових підприємств в умовах євроінтеграції : монографія / О.А. Гавриш, Г.М. Дергачова ; Міністерство освіти і науки України ; Національний технічний університет України "Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського". Київ. НТУУ «КПІ». 2018. 242 с.
6. Захарченко, Віталій Іванович. Економіка підприємства. Теорія : навчальний посібник / В.І. Захарченко, М.М. Меркулов, О.В.

Балахонова ; Міністерство освіти і науки України, Одеський національний політехнічний університет імені І. Мечникова, Одеський національний політехнічний університет, Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ. – Львів : Видавництво "Магнолія 2006", 2021. – 322 с.

7. Економіка підприємства: Навчально-методичний комплекс дисципліни [Електронний ресурс]: навчальний посібник для здобувачів ступеня бакалавра за спеціальністю 073 «Менеджмент», освітніх програм: «Менеджмент і бізнес-адміністрування», «Менеджмент міжнародного бізнесу», «Менеджмент інвестицій та інновацій», «Логістика» / О. В. Гук ; КПІ ім. Ігоря Сікорського. – Електронні текстові дані (1 файл: 834 Кбайт). – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2019. – 72 с. – Назва з екрана URL: <http://ela.kpi.ua/handle/123456789/29870>

8. Економіка та фінанси підприємства: конспект лекцій [Електронний ресурс] : навчальний посібник для студентів спеціальності 073 «Менеджмент», освітньо-професійних програм «Менеджмент і бізнес-адміністрування», «Менеджмент інвестицій та інновацій», «Менеджмент міжнародного бізнесу», «Логістика» першого бакалаврського рівня вищої освіти / КПІ ім. Ігоря Сікорського; уклад. О. В. Гук. – Електронні текстові дані (1 файл: 2,44 Мбайт). – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2020. – 166 с. URL: <https://ela.kpi.ua/handle/123456789/32793>

9. Економіка підприємства: теорія і практикум : навчально-методичний посібник для самостійної роботи студентів галузі знань «Економіка та підприємництво» / В.І. Блонська [та 8 інших] ; за редакцією Н.Г. Міценко, О.І. Яценко ; Укоопспілка. Львів: Видавництво «Магнолія 2006», 2019. 688 с.

10. Економіка та фінанси підприємства: методичні рекомендації

до виконання курсової роботи: навч. посіб. для студентів першого (бакалаврського) рівня, спеціальності 073 «Менеджмент», освітньо-професійної програми «Менеджмент і бізнес-адміністрування»; уклад.: О.В. Гук. – Електронні текстові дані (1 файл: 687 Кбайт). – Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2020. – 61. URL: <https://ela.kpi.ua/handle/123456789/33704>

11. Економіка підприємства: навчальний посібник для студентів усіх форм навчання спеціальності 051 «Економіка» / П.М. Коюда, О.В. Степанова ; Міністерство освіти і науки України, Харківський національний університет радіоелектроніки. Харків. ХНУРЕ. Частина 2. 2018. 192 с.

12. Економіка підприємства : Навч. посіб. / Н. М. Яркіна. – Вид. 2-ге перероб. і доп. – К. : Видавництво Ліра-К, 2017. – 600 с.

13. Павленко, Олена Пантеліївна. Підприємство: економіка і фінанси : навчальний посібник для здобувачів вищої освіти за спеціальностями "Менеджмент", "Публічне управління та адміністрування" / О.П. Павленко, А.Л. Розмарина ; Міністерство освіти і науки України, Одеський державний екологічний університет. – Одеса : ТЕС, 2019. – 212 с.

14. Петрович, Йосиф Михайлович. Економіка і фінанси підприємства: підручник / Й.М. Петрович, Л.М. Прокопишин-Рашкевич ; за загальною редакцією Й.М. Петровича. – Львів : Магнолія 2006, 2017. – 406 с.

15. Спільнота кадровиків і фахівців з управління персоналом. URL: <https://hrliga.com/index.php?module=news&op=view&id=23975>

16. Стан та потреби бізнесу в умовах війни: результати опитування в липні. URL: <https://business.dii.gov.ua/cases/novini/stan-ta-potrebi-biznesu-v-umovah-vijni-rezultati-opituvanna-v-lipni>

17. Трудові відносини під час війни діє новий закон. URL:

<https://golaw.ua/ua/insights/publication/trudovi-vidnosini-pid-chas-vijni-diye-novij-zakon/>

18. Український бізнес в умовах повномасштабної війни: аналітика стану за шість місяців. URL: <https://business.diia.gov.ua/cases/novini/ukrainskij-biznes-v-umovah-povnomasstabnoi-vijni-analitika-stanu-za-sist-misaciv>

19. Укрстат. Сервіс для визначення кодів видів економічної діяльності за КВЕД-2005 і КВЕД-2010. URL: <https://kved.ukrstat.gov.ua/>

20. Українська правда. 10 із 15 найбільших держкомпаній за 3 квартали отримали прибуток: деталі. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2021/12/28/681021/>

21. Управління витратами промислового підприємства в ринкових умовах: теорія, методологія, практика: монографія / Н.Й. Радіонова; Міністерство освіти і науки України, Київський національний університет технологій та дизайну. Київ. КНУДТ, 2019. 404 с.

22. Як вибрати КВЕД для ФОП або ТОВ. URL: <https://ua.jurdopomoga.in.ua/blog/iak-vibrati-kved-dlia-fop-abo-tov>

23. Lina Shenderivska/ Enterprise development: management model / Lina Shenderivska, Olga Guk // Baltic Journal of Economic Studies, Volume 4 Number 1. Riga: Publishing House “Baltija Publishing”, 2018, pages 334-345. DOI: <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2018-4-1-334-344>

24. Shevchenko Inna. Economy of enterprise : course book / Shevchenko Inna, Dmytrieva Oksana, Ministry of Education and Science of Ukraine, Kharkiv National Automobile and Highway University. – Kharkiv : Brovin O.V., 2020. – 131 с.

25. Marchenko, O., Guk, O., Borutska, Y., Pacheva, N., Zaichenko, V.

(2023). Ensuring sustainable development of the enterprise during the transition to industry 5.0. *International Journal of Sustainable Development and Planning*, Vol. 18, No. 4, pp. 1149-1154. <https://doi.org/10.18280/ijmdp.180418>.