

ПІДХОДИ ДО ДОСЛІДЖЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ВОЄННОЇ ЕКОНОМІКИ

Метою дослідження є формування повного та чіткого уявлення про підходи до визначення рентабельності українських підприємств в умовах воєнної економіки, що є особливо актуальним під час повномасштабної війни між Російською Федерацією та Україною.

Також уточнено поняття воєнної економіки та досліджено галузі воєнної економіки й наголошено на тому факті, що всі вони пов'язані з галузями звичайної ринкової економіки за мирного часу. Після розгляду наявних класифікацій узагальнено, що виокремлюють такі галузі воєнної економіки: 1) суто військове виробництво засобів збройної боротьби, 2) цивільне виробництво засобів збройної боротьби, 3) цивільне виробництво звичайної цивільної продукції, 4) військове господарство.

У традиційній формі поняття рентабельності в умовах воєнної економіки немає. Натомість з метою аналізу ефективності процесу виробництва пропонується обмежитися використанням показників продуктивності діяльності підприємства і оцінювати продуктивність праці в розрахунку на одного працюючого або ж на одиницю використаного робочого часу.

Ключові слова: воєнна економіка, оборонна економіка, рентабельність підприємств, воєнно-економічний потенціал та воєнно-економічна могутність держави.

JEL classification: D20, H56

Вступ і постановка проблеми. Під час повномасштабної війни між Російською Федерацією та Україною є потреба в дослідженні функціонування господарюючих суб'єктів, їхнього фінансового стану та рентабельності в умовах воєнної економіки. Необхідність досліджувати рентабельність підприємств у таких умовах є очевидною, оскільки отримані результати можуть допомогти керівництву держави сформуванню виважену та обґрунтовану економічну політику.

Мета та завдання. Метою дослідження є формування повного й чіткого уявлення про підходи до обчислення рентабельності українських підприємств в умовах воєнної економіки. У контексті цієї мети поставлено низку завдань. По-перше, потрібно на основі наявних досліджень визначити поняття воєнної економіки, її особливості та типи. Також важливо розкрити поняття рентабельності підприємств, її види, способи обчислення та чинники, що на неї впливають. По-друге, слід систематизувати можливі методи дослідження показників рентабельності підприємств за умов воєнної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Філіп Ле Бійон (Le Billion, 2003, р. 414) визначає воєнну економіку як об'єктивну реальність, як систему виробництва, мобілізації та розміщення (розподілу) ресурсів для забезпечення

та підтримання силових дій. Інакше кажучи, воєнну економіку можна схарактеризувати як сукупність термінових заходів і видатків, які держава здійснює для мобілізації власного військового виробництва. Також, на думку цього дослідника, воєнна економіка передбачає превентивні заходи з накопичення військових ресурсів і нарощування військової міці для уникнення неочікуваного дефіциту у разі раптового розгортання бойових дій.

Л. Ковтун та В. Юрчук (2002, с. 5) визначають військову економіку як складову, специфічну частину національної економіки держави, що створюється і функціонує з метою задоволення всієї сукупності потреб, пов'язаних з організацією надійної оборони, підготовкою і веденням війни. У широкому значенні вона охоплює людські, матеріальні, науково-технічні, фінансові й інші ресурси, які цілеспрямовано використовуються в інтересах створення та зміцнення матеріальних основ оборонної могутності держави. Специфічність цього сектору економіки зумовлена тим, що саме в процесі його функціонування економічні ресурси перетворюються в особливі товари, необхідні для ведення збройної боротьби в умовах війни і для бойової підготовки збройних сил держави в мирний час.

Невирішені частини проблеми. Нині є потреба в розмежуванні понять «військова», «воєнна»

та «оборонна» економіка, а також у розробленні підходів і порядку розрахунку рентабельності підприємств в умовах воєнного стану.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Різницю між поняттями «військова» та «воєнна» економіки пояснює В. Мунтіян (1998, с. 14). Воєнний означає «той, що стосується війни», а військовий – «той, що стосується війська, армії». Отже, в контексті цього дослідження правильно вживати термін «воєнна економіка», бо він є ширшим та виходить за межі збройних сил. Водночас автор наводить численні визначення закордонних дослідників, які дотримуються офіційних документів країн НАТО і вживають термін «оборонна економіка» замість «військова економіка». Тому, зважаючи на мирну політику України та її виключно оборонний характер воєнної доктрини, вживання терміна «оборонна економіка» в мирний час є найбільш слушним. Уперше на цей тип економіки звернули увагу під час Першої світової війни, коли всі накопичені задалегідь ресурси, необхідні для ведення бойових дій Німеччини (майно та озброєння), вичерпалися протягом перших двох місяців протистояння. Як наслідок, виникла потреба в негайному переорієнтуванні цивільного сектору на виробництво військової продукції для забезпечення нагальних потреб армії.

Особливість воєнної економіки полягає в тісному двосторонньому взаємозв'язку економіки держави з воєнними діями та війною загалом (див. рисунок).

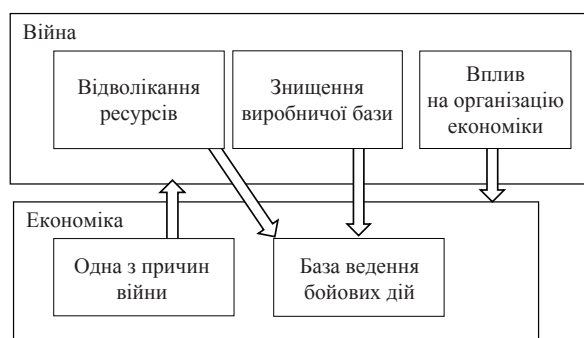


Рисунок. Взаємозв'язок економіки країни та війни

Відповідно до наведеної схеми (див. рисунок), економіка може бути об'єктивною базою виникнення конфліктів, що призводять до початку війни. А війна відволікає матеріальні, фінансові та людські ресурси від виробничого процесу через мобілізацію ресурсів до оборонної сфери. Також війна впливає на організацію економіки, її структуру та взаємозв'язки між господарюючими суб'єктами. Війна призводить до знищення частини продуктивних сил, з іншого боку,

відволікання ресурсів від виробничої сфери формує матеріально-технічну базу для ведення бойових дій. Також на базу для ведення бойових дій, що є складовою частиною економіки, впливає нова структура економіки, утворена під впливом війни. Знищення ж продуктивних сил, спричинене війною, призводить до зменшення матеріально-технічної бази для ведення війни, що врешті виснажує воєнно-економічний потенціал країни та може призвести до її поразки.

Воєнні або оборонні галузі є основою сучасної воєнної економіки. Л. Ковтун та В. Юрчук (2002, с. 14) наводять таку їх класифікацію: 1) атомна військова промисловість, 2) ракетобудування, 3) літакобудування, 4) танкобудування, 5) суднобудування, 6) виробництво артилерійських систем та систем залпового вогню, 7) виробництво стрілецької зброї, 8) виробництво боєприпасів.

Оборонна економіка держави тісно пов'язана з цивільною економікою, вона базується на економічній могутності держави. В. Мунтіян (1998, с. 16) підкреслює той факт, що багато галузей народного господарства випускають як воєнну, так і цивільну продукцію, тобто задовольняють і цивільні, і воєнні потреби.

Отже, вважаємо за потрібне також навести узагальнену класифікацію галузей воєнної економіки: 1) суто військове виробництво засобів збройної боротьби; 2) цивільне виробництво засобів збройної боротьби; 3) цивільне виробництво звичайної цивільної продукції; 4) військове господарство.

Для того щоб з'ясувати, які саме способи визначення рентабельності підприємств в умовах воєнної економіки варто та доречно використовувати, потрібно дослідити окремо поняття рентабельності, його особливості, способи обчислення та чинники, що впливають на нього.

Рентабельність характеризує економічну ефективність на підприємствах у різних галузях економіки. Це якісний показник, що характеризує рівень віддачі витрат або ступінь використання наявних ресурсів у процесі виробництва і реалізації продукції (Марцин, 2008, с. 436).

З огляду на те, що показник рентабельності відображає ефективність діяльності підприємства, його розраховують як співвідношення отриманого ефекту з наявними чи вже використаними ресурсами (Базилінська, 2011, с. 141).

Показники рентабельності визначаються в коефіцієнтах або у відсотках і показують частку прибутку в кожній грошовій одиниці витрат. Вибір типу прибутку для обчислення рентабельності залежить від мети аналізу, в контексті якого проводять розрахунок показників рентабельності.

Використання показників рентабельності, обчислених за чистим прибутком, дає змогу виявити вплив на рентабельність податкових та інших обов'язкових платежів, які виплачуються з прибутку підприємства. Автори (Косова та ін., 2012, с. 285) уточнюють, що розрахунки показників рентабельності за прибутком від основної діяльності дозволяють оцінити окремо ефективність виробничої і невиробничої діяльності, що важливо для обґрунтування напрямів інвестиційної діяльності підприємства.

Залежно від того, з чим порівнюють обраний показник прибутку, тобто залежно від знаменника показника рентабельності, вітчизняний фінансовий аналіз розрізняє три групи коефіцієнтів рентабельності: 1) витратні, 2) дохідні, 3) ресурсні (Базилінська, 2011, с. 142).

До витратних показників рентабельності належить рентабельність продукції. Вона характеризує вигідність виробництва продукції, яка випускається або реалізується підприємством (Косова та ін., 2012, с. 290); цей показник використовують у внутрішньогосподарських аналітичних розрахунках, контролі прибутковості, впровадженні нових видів продукції (1).

$$P_{пр} = \frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Собівартість реалізованої продукції}} \quad (1)$$

Проте В. Марцин (2008, с. 440) звертає увагу на недолік цього показника. Він полягає в тому, що рентабельність продукції не характеризує економічної ефективності використання ресурсів підприємства, оскільки не відображає залежності між одержаним прибутком і величиною факторів виробництва, які використовуються. Показники абсолютної суми прибутку і його рівня до обороту можуть бути високими навіть за недостатньо ефективного використання основних та оборотних засобів.

Дохідні показники включають групу рентабельності реалізації. Тобто в знаменнику – чистий дохід. Вони відображають комерційну ефективність підприємства – скільки прибутку воно отримує з грошової одиниці продажу. До найпоширеніших належать валова, операційна та чиста рентабельність реалізації.

Валова рентабельність реалізації здебільшого вказує на ефективність цінової політики підприємства, оскільки в чисельнику маємо саме валовий прибуток:

$$P_{вр} = \frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Чистий дохід}} \quad (2)$$

Операційна рентабельність дає уявлення про ефективність та оптимальне управління

витратами, безпосередньо не пов'язаними з виробничим процесом.

$$P_{ор} = \frac{\text{Операційний прибуток}}{\text{Чистий дохід}} \quad (3)$$

Чиста рентабельність реалізації показує ефективність діяльності підприємства протягом усього періоду від стадії виготовлення готової продукції до моменту отримання чистого прибутку. Отже, враховуються також фінансові, інвестиційні витрати, а також витрати на сплату податків.

$$P_{чр} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Чистий дохід}} \quad (4)$$

До групи ресурсних показників належать рентабельність активів і рентабельність власного капіталу.

Рентабельність активів характеризує ефективність використання наявного майна підприємства. Для відображення ефективності отримання прибутку від операційної діяльності використовують рентабельність оборотних активів (тоді використовується операційний прибуток). Рентабельність сукупних активів відображає ефективність діяльності підприємства в цілому (використовується прибуток до сплати відсотків та податків і середня вартість активів).

Показник рентабельності власного капіталу характеризує розмір прибутку, який власник підприємства одержує на одиницю коштів, вкладених у підприємство, та слугує критерієм для оцінки котирування акцій підприємства на біржі (Марцин, 2008, с. 442). Він демонструє, наскільки ефективно використовуються активи, створені за рахунок власного капіталу підприємства.

$$P_{вк} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середня вартість власного капіталу}} \quad (5)$$

Існують інші різновиди показників рентабельності, що є відносно менш поширеними у вітчизняній практиці. Одним із них є рентабельність трудових ресурсів, що визначається двома показниками: 1) прибутком у розрахунку на одного працівника підприємства, обчисленим як відношення суми прибутку до середньої чисельності працівників підприємства, 2) прибутком у розрахунку на одиницю витрат, пов'язаних з утриманням трудових ресурсів (фонд оплати праці, витрати на підготовку кадрів, охорону праці тощо) (Косова та ін., 2012, с. 296). Варто звернути увагу на показник рентабельності трудових ресурсів у контексті цієї статті, адже він є чи не єдиним способом оцінити рентабельність підприємств під час ведення бойових дій, окупації або оголошення воєнного стану.

Воєнна економіка може існувати як термінова мобілізація військово-економічного потенціалу під час ведення бойових дій, так і у формі превентивних заходів щодо накопичення військових ресурсів та нарощування військової міцї для уникнення неочікуваного дефіциту в разі раптового розгортання бойових дій.

За першої форми варто використовувати для визначення рентабельності підприємств показники рентабельності трудових ресурсів, адже під час ведення повномасштабних бойових дій із запровадженням воєнного стану економіка країни може повністю перейти від ринкового до командно-адміністративного устрою. Про отримання прибутку в будь-якій його формі тут не йдеться, оскільки всі виготовлені товари та послуги будуть розподілені не через ринок, а залежно від плану, узгодженого з відповідними урядовими або іншими керівними органами. Саме тому звичні для сучасної практики мирного часу способи обчислення рентабельності будуть недоцільними для застосування. Натомість рентабельність трудових ресурсів можна буде розрахувати навіть за таких умов, замінивши прибуток у чисельнику на собівартість або кількість виготовленої продукції.

Стосовно другої форми воєнної економіки, що передбачає ринкові відносини з наявністю низки превентивних заходів, варто застосовувати низку звичних для сучасної практики показників рентабельності (витратні, дохідні та ресурсні). Такий самий підхід до обчислення рентабельності рекомендується використовувати і до підприємств в умовах воєнної економіки з наявністю локалізованого військового конфлікту, коли на частині території країни вдається зберегти ринкові відносини.

Для забезпечення зростаючих воєнних потреб в умовах війни уряд здійснює переведення оборонної економіки на режим воєнного часу та її розширення за рахунок залучення цивільної промисловості (Ковтун та Юрчук, 2002, с. 17). Розширення оборонної економіки супроводжується великими структурними змінами в народному господарстві: всі економічні ресурси перерозподіляються на користь воєнного виробництва і споживання. Гранично можливою межею розширення обсягів оборонної економіки в народному господарстві є воєнно-економічний потенціал. Є два базових поняття, які слід розрізнити в цьому контексті, – військово-економічний потенціал та військово-економічна могутність. Перше – це максимальна межа, а друге – фактичний рівень. Отже, за рахунок залучення цивільних галузей до забезпечення військових потреб

під час ведення повномасштабної воєнної кампанії відбувається наближення військово-економічної могутності до військово-економічного потенціалу. Можна зробити висновок, що за умов повної мобілізації та запровадження воєнного стану всі підприємства країни вилучаються з ринкових відносин і повністю підпорядковуються керівним органам держави. За таких обставин традиційне поняття рентабельності припиняє існування. Водночас доцільно компенсувати відсутність показників рентабельності обчисленням кількості виготовленої готової продукції на одиницю робочої сили або на одиницю робочого часу.

На тій частині території країни, де не ведуться бойові дії (за мирних умов – на всій території) зберігатимуться ринкові відносини. Тому вважаємо за доцільне поділити підприємства за принципом оцінки рентабельності на такі дві групи: підприємства військово-промислового комплексу та підприємства, що виробляють невійськову продукцію.

Підприємства з виробництва продукції невійськового призначення функціонуватимуть за законами ринкової економіки, тому обчислення рентабельності відбуватиметься за допомогою традиційних показників рентабельності (витратних, дохідних чи ресурсних).

Натомість ефективність підприємств військово-промислового комплексу має бути оцінена не лише за законами ринкової економіки. Важливим для оборонної економіки є критерій ефективності її основної ланки – військового виробництва, де закладено специфічний результат, який слід вимірювати не тільки з економічного, але і з воєнного погляду. В. Мунтіян (1998, с. 356) зазначає, що, виходячи з призначення оборонної економіки, результат функціонування воєнного виробництва визначається не лише кількістю виготовленої продукції, але й тим, які види зброї і бойової техніки випускаються, як очікуваний від використання цієї зброї і техніки сукупний бойовий ефект співвідноситься із загальними витратами.

Отже, на основі твердження, обґрунтованого в праці В. Мунтіяна (1998, с. 356), можна вивести показник ефективності підприємств військово-промислового комплексу за бойовим ефектом:

$$P = \frac{\text{Бойовий ефект}}{\text{Собівартість виготовленої продукції}} \quad (6)$$

Також під час оцінювання рентабельності цих підприємств варто зважати на потенціал швидкої мобілізації та логістичну складову. Для

того щоб у разі виникнення загрози можна було легко трансформувати воєнно-економічні можливості у воєнну могутність, потрібно мати налагоджене виробництво озброєння, бойової техніки та інших предметів воєнного призначення для доставлення їх збройним силам і забезпечення ефективного використання.

Висновки та пропозиції щодо подальших досліджень. Воєнна економіка – це складова, специфічна частина національної економіки держави, що створюється і функціонує з метою задоволення всієї сукупності потреб, пов'язаних з організацією надійної оборони, підготовкою і веденням війни.

Важливим моментом у вивченні воєнної економіки є розмежування понять військової, воєнної та оборонної економік. Воєнна економіка стосується всіх аспектів ведення війни, військова – лише безпосередньо війська та армії, а оборонна полягає в задоволенні потреб організації оборони держави. У контексті дослідження найдоцільнішим був би термін «оборонна економіка». Проте, оскільки поняття «воєнна економіка» охоплює більш широкий спектр явищ, вважаємо за потрібне використовувати саме цей термін.

Було досліджено галузі воєнної економіки та наголошено на тому факті, що всі вони пов'язані з галузями звичайної ринкової економіки за мирних умов. Після розгляду наявних класифікацій було наведено узагальнювальну версію,

що поділяє воєнну економіку на такі галузі: 1) суто військове виробництво засобів збройної боротьби, 2) цивільне виробництво засобів збройної боротьби, 3) цивільне виробництво звичайної цивільної продукції, 4) військове господарство.

Було надано визначення рентабельності як якісного показнику, що характеризує рівень віддачі витрат або ступінь використання наявних ресурсів у процесі виробництва і реалізації продукції, а також наведено низку показників і способів обчислення рентабельності за різних форм воєнної економіки, а також обґрунтовано такий їх розподіл. За умов ведення повномасштабних бойових дій та запровадження воєнного стану, оскільки економіка держави фактично переходить до командно-адміністративного ладу, рентабельність підприємств варто обраховувати за показниками рентабельності трудових ресурсів. За мирних умов і ринкової економіки, а також за умов гібридної війни при збереженні ринкових відносин на частині територій держави слід використовувати три основні групи показників для обчислення рентабельності підприємств: витратні, дохідні та ресурсні. Для обчислення рентабельності підприємств військово-промислового комплексу варто також використовувати специфічний показник, що полягає у зважуванні бойового ефекту виготовленої продукції на її собівартість.

Список літератури

- Базилінська, О. (2011). *Фінансовий аналіз: теорія та практика*. Навч. посіб. 2-ге вид. Київ: Центр учбової літератури.
- Ковтун, Л., Юрчук, В. (2002). *Теорія і практика воєнної економіки: методичний комплекс навчальної дисципліни*. Київ: ВГІ НАОУ.
- Косова, Т., Сухарев, П., Ващенко, Л. та ін. (2012). *Організація і методика економічного аналізу*. Навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури.
- Марцин, В. (2008). *Економіка торгівлі*. 2-ге вид., випр. і доп. Київ: Знання.
- Мунтіян, В. (1998). *Економіка та оборонні витрати: аналіз зарубіжних досліджень і український шлях розвитку*. Київ: Науково-дослідний фінансовий інститут.
- Le Billion, P. (2003). Buying Peace or Fuelling War: The Role of Corruption in Armed Conflict. *Journal of International Development*, 15, 413–426. <https://doi.org/10.1002/jid.993>

References

- Basilinska, O. (2011). *Financial analysis: theory and practice*. Learning manual. 2nd ed. Kyiv: Center for Educational Literature [in Ukrainian].
- Kosova, T., Sukharev, P., Vashchenko, O. et al. (2012). *Organization and methodology of economic analysis*. Learning manual. Kyiv: Center for Educational Literature [in Ukrainian].
- Kovtun, L., & Yurchuk, V. (2002). *Theory and practice of military economy: a methodological complex of the educational discipline*. Kyiv: VGI NAOU [in Ukrainian].
- Le Billion, P. (2003). Buying Peace or Fuelling War: The Role of Corruption in Armed Conflict. *Journal of International Development*, 15, 413–426. <https://doi.org/10.1002/jid.993>
- Martyn, V. (2008). *Economics of trade*. 2nd ed., corrected and adjusted. Kyiv: Knowledge [in Ukrainian].
- Muntiyani, V. (1998). *Economy and defense spending: analysis of foreign studies and the Ukrainian path of development*. Kyiv: Financial Research Institute [in Ukrainian].

Sergiy Ivakhnenkov

APPROACHES TO STUDIES OF THE PROFITABILITY OF BUSINESSES IN THE WAR ECONOMY CONDITIONS

Research aim. The purpose of the study is to form a complete and clear idea of approaches to calculating the profitability of Ukrainian enterprises in the conditions of a war economy, which is especially relevant in the conditions of a full-scale war between the Russian Federation and Ukraine.

Research methods: positivism, which assumes the presence and application of various scientific paradigms and theories within certain scientific disciplines; systematic approach; general methodological principles of the system approach, empirical method and method of idealization; comparison, analysis, synthesis, interpretation, generalization.

Research results. A complete and clear understanding of approaches to calculating the profitability of Ukrainian enterprises in the conditions of the military economy was formed. The concept of the military economy was also clarified. Under peaceful conditions and a market economy, as well as under conditions of a hybrid war while maintaining market relations in part of the state's territories, three main groups of indicators should be used to calculate the profitability of enterprises: cost, income, and resource. To calculate the profitability of enterprises of the military-industrial complex, it is also worth using a specific indicator, which consists in weighing the combat effect of manufactured products on their cost price.

Potential application of the research results: on the basis of the developed provisions, it is possible to develop organizational and methodical provisions for the analysis of profitability in the conditions of the military economy.

Conclusions. The branches of the war economy were examined, and the fact that they were all related to the branches of the normal peacetime market economy was emphasized. After considering the existing classifications, a generalized version was given that divides the military economy into the following areas: 1) purely military production of means of armed struggle, 2) civilian production of means of armed struggle, 3) civilian production of ordinary civilian products, 4) military economy.

In the traditional form, the concept of profitability in the conditions of the war economy is absent. Instead, in order to analyze at least the efficiency of the production process, it is suggested to limit the use of indicators of the productivity of the enterprise's activity and to estimate labor productivity in the calculation of one employee or per unit of working time.

Keywords: military economy, the profitability of enterprises, military-economic potential, and military-economic power of the state.

Матеріал надійшов 17.05.2022



Creative Commons Attribution 4.0 International License (CC BY 4.0)