

Монографія: Управління інноваційною складовою економічної безпеки

5.6 Механізми оптимізаційного перерозподілу ринкового прибутку суб'єктів господарювання

Зайцев О. В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту,
Сумський державний університет
<http://orcid.org/0000-0001-8292-4079>

Могильний В. В.,
ст. викладач кафедри фінансів і кредиту,
Сумський державний університет
<http://orcid.org/0000-0002-9794-1231>

В умовах значного поширення малого і середнього бізнесу визначальна роль у розвитку економіки належить великому бізнесу. Починаючи з кінця XIX сторіччя «... капіталізм вільної конкуренції перетворився на корпоративний, монополістичний, сучасною термінологією — олігархічний, що змінило структуру власності та її роль в економіці. Дрібні та середні підприємства, що перебувають, як правило, в індивідуальній власності, або партнерській власності двох і більше осіб, становлять у США 80 % кількості всіх підприємств, але на їхню частину припадає 12 % ділового обороту. Водночас на частку потужних корпорацій припадає 88 % ділового обороту [1, с. 72]. Така нова структура суб'єктів ринку зумовлює істотні зміни у ринковому механізмі. Замість досконалої конкуренції, яка панувала на попередніх етапах, великі монополії, які панують на ринку, визначають умови його функціонування у власних інтересах. Обмежена кількість їх дає змогу ділити сфери впливу і диктувати ціни на свою продукцію, тобто відбувається монополізація ринку. Відповідно, конкуренція перестає бути досконалою і загальною. Ціни істотною мірою визначаються не попитом і пропозицією, а силою панівних корпорацій» [2, с. 213].

Саме такий стан ринкових відносин, назвемо його корпоративно-олігархічним, що склався на сучасному світовому ринковому просторі, в тому числі і в національній українській економіці, перетворюється для України на гальма стосовно її економічного розвитку та стає для держави економічно небезпечним. Саме такий стан ринкових відносин спонукав нас запропонувати на розсуд наукової спільноти, на нашу думку новий, або, принаймні, альтернативний механізм управління економічною безпекою для країн, які не відносять до розвинених економік подібних до економік США, Німеччини чи Великобританії. Склався суперечливий за економічною суттю та загрозливий для розвитку країни стан, коли в Україні визначальна роль належить великому бізнесу, а, отже, і лівова частка національного прибутку акумулюється в розпорядженні представників великого бізнесу. Частина цього прибутку, що фактично повертається у діловий оборот своєї країни, м'яко кажучи, вкрай недостатня. Україна, та й будь-яка національна економіка, не може мати структуру власності, яка безпосередньо впливає на перерозподіл прибутку, таку, як у Сполучених Штатах, і при цьому мати ВВП у 0,005% від розміру ВВП США (станом на 2016 рік ВВП України — 93,27 млрд. дол., ВВП США — 18570,0 млрд. дол.). Українська економіка потребує дієвого механізму перенаправлення прибутку економічних резидентів на потреби та розвиток національної економіки.

Ринкове господарювання як в теорії так і на практиці передбачає та законодавчо вибудовує діяльність послуго- або товаровиробничих суб'єктів господарювання (підприємств, фірм, об'єднань тощо) як комерційних організації, що зорієнтовані на отримання прибутку. Іншими словами, підприємство — це фінансово-економічний суб'єкт господарювання, що концентрує та використовує ресурси для виробництва товарів та послуг з метою отримання прибутку. У сучасній економіці це означає, в першу чергу, грошово-фінансову мету діяльності суб'єкта господарювання, тобто, отримання підприємством, фірмою, концерном прибутку у грошовій формі, а лише потім, у другу чергу, економічна складова — випуск товарів (продукції).

Таким чином, у сучасній економіці отримання прибутку у грошовому вимірюванні є основною та єдиною метою будь-якої ринково-орієнтованої інституції.

На думку авторів, одним із дієвих кроків у цьому напрямку є встановлення законодавчого обмеження прибутку шляхом визначення верхньої межі рентабельності. Для теоретичного обґрунтування запропонованого заходу розглянемо випадок (табл. 5.9), коли розмір прибутку виникає за фактом залежно від ціни товару, що склався на ринку. У такому випадку рентабельність складає 50%. Далі, в табл. 5.10–5.13 нормативно обмежуємо прибуток для підприємства розмірами: 40% (табл. 5.10), 30% (табл. 5.11), 20% (табл. 5.12), 10% (табл. 5.13), але таке обмеження рентабельності не впливає на ринкові ціни продажу. Ціни продажу залишаються незмінними, і, тому, виручка від реалізації і дохід підприємства не змінюються (позиція №10 в табл. 5.9–5.13). Позиції 1, 2, 6, 7, також 10 є незмінними. В даному випадку весь чистий прибуток спрямовується на виплату дивідендів. З іншого боку за умов обмеження прибутку, що нами пропонується як регулятивна та безпекова пропозиція, частина доходу із складу прибутку спрямовується на збільшення заробітної плати.

У дослідженні запропоновано застосовувати нове, відмінне від існуючих визначень прибутку (економічний прибуток, бухгалтерський прибуток), а саме — ринковий прибуток. Ринковим прибутком будемо називати прибуток, який розраховується за умов, коли обмеження прибутку шляхом фіксації рентабельності відсутнє. У рядку 13/1 в табл. 5.9–5.13 розрахунок податкового навантаження на дохід фізичних осіб у вигляді дивідендів, нарахований (виплачений) юридичною особою-платником податку на прибуток підприємств на користь фізичної особи, включається до її загального місячного (річного) оподатковуваного доходу та оподатковується податком на доходи фізичних осіб (ПДФО) за ставкою 5 % і військовим збором (В.з) за ставкою 1,5% (згідно з діючим законодавством України станом на 2017 р.).

Таблиця 5.9

Економічні показники виробництва партії умовної продукції за розміром рентабельності, який є максимально можливим на ринку (за умов оподаткування в Україні станом на 2017 р.), тис. грн.
(розроблено авторами)

№	Стаття	Сума, грн.	в т. ч. податки та обов'язкові внески
1.	Сировина, матеріали, напівфабрикати, комплектуючі тощо	400,0	
2.	Енергоносії та теплопостачання	200,0	
3.	Заробітна плата / ЗП після оподаткування	150,0 / 120,75	29,25 (ПДФО-18% + В.з.-1,5%)
4.	Нарахування на заробітну плату (ЕСВ) – 22%	33,0	33,0
5.	Амортизація	67,0	
6.	Інші змінні витрати (в т. ч. інші податки, що відносять на витрати)	50,0	10,0 – (напр. - екологічний податок тощо)
7.	Інші постійні витрати (в т. ч. інші податки, що відносять на витрати)	100,0	20,0 (напр. - податок на землю тощо)
	Собівартість	1000,0	
8.	Рентабельність (за фактом, залежно від ціни продажу), %	50%	
9.	Прибуток (загальний, балансовий)	500,0	
10.	Виручка (дохід) від продажу партії умовного товару (за фактичною ціною, що склалася на ринку)	1500,0	
	Податок на додану вартість (сплата до бюджету) – за ставкою 20%	130,0	130,0
11.	Податок на прибуток – 18%	66,7	66,7
12.	Чистий прибуток	303,3	
13.	Розподіл чистого прибутку: – фонди споживання (див.13/1); – фонди накопичення (розвитку), див. 13/2;	303,3 –	
13/1	Фонди споживання: – фонд виплати дивідендів /виплати після оподаткування; – фонд матеріального заохочення; – фонд соціального розвитку.	303,3/283,6 – –	19,7 (ПДФО - 5% + В.з.-1,5%)
13/2	Фонди накопичення (розвитку): – резервний фонд; – фонд розвитку (інвестиційний).	– –	
	Податки та обов'язкові платежі у підсумку:		308,9
	Виплачено фізичним особам на руки у формі ЗП та дивідендів разом, у т. ч.:	404,35	
	– заробітна плата (або винагорода);	120,75	
	– дивіденди.	283,6	

Таблиця 5.10

**Економічні показники виробництва партії умовної продукції
за розміром фіксованої рентабельності 40%**
(за умов оподаткування в Україні станом на 2017 р.) тис. грн.
(розроблено авторами)

№	Стаття	Сума, грн.	в т. ч. податки та обов'язкові внески
1.	Сировина, матеріали, напівфабрикати, комплектуючі тощо	400,0	
2.	Енергоносії та теплопостачання	200,0	
3.	Заробітна плата / ЗП після оподаткування	208,2 / 167,6	40,6 (ПДФО-18% + В.з.-1,5%)
4.	Нарахування на заробітну плату (ЕСВ) – 22%	45,8	45,8
5.	Амортизація	67,0	
6.	Інші змінні витрати (в т. ч. інші податки, що відносять на витрати)	50,0	10,0 – (напр. - екологічний податок тощо)
7.	Інші постійні витрати (в т. ч. інші податки, що відносять на витрати)	100,0	20,0 (напр. - податок на землю тощо)
	Собівартість	1071,0	
8.	Рентабельність фіксована, але ціна незмінна, яка дозволяє 50%	40%	
9.	Прибуток (загальний, балансовий)	429,0	
10.	Виручка (дохід) від продажу партії умовного товару (за фактичною ціною, що склалася на ринку)	1500,0	
	Податок на додану вартість (сплата до бюджету) – за ставкою 20%	130,0	130,0
11.	Податок на прибуток – 18%	53,8	53,8
12.	Чистий прибуток	245,2	
13.	Розподіл чистого прибутку: – фонди споживання (див.13/1); – фонди накопичення (розвитку), див. 13/2;	245,2–	
13/1	Фонди споживання: – фонд виплати дивідендів /виплати після оподаткування; – фонд матеріального заохочення; – фонд соціального розвитку.	245,2/ 229,26 – –	15,94 (ПДФО - 5% + В.з.-1,5%)
13/2	Фонди накопичення (розвитку): – резервний фонд; – фонд розвитку (інвестиційний).	– –	
	Податки та обов'язкові платежі у підсумку:		316,14
	Виплачено фізичним особам на руки у формі ЗП та дивідендів разом, у т. ч.:	396,86	
	– заробітна плата (або винагорода);	167,60	
	– дивіденди.	229,26	

Таблиця 5.11

**Економічні показники виробництва партії умовної продукції
за розміром фіксованої рентабельності 30%**
(за умов оподаткування в Україні станом на 2017 р.) тис. грн.
(розроблено авторами)

№	Стаття	Сума, грн.	в т. ч. податки та обов'язкові внески
1.	Сировина, матеріали, напівфабрикати, комплектуючі тощо	400,0	
2.	Енергоносії та теплопостачання	200,0	
3.	Заробітна плата / ЗП після оподаткування	276,23 / 222,37	53,86 (ПДФО-18% + В.з.-1,5%)
4.	Нарахування на заробітну плату (ЕСВ) – 22%	60,77	60,77
5.	Амортизація	67,0	
6.	Інші змінні витрати (в т. ч. інші податки, що відносять на витрати)	50,0	10,0 – (напр. - екологічний податок тощо)
7.	Інші постійні витрати (в т. ч. інші податки, що відносять на витрати)	100,0	20,0 (напр. - податок на землю тощо)
	Собівартість	1154,0	
8.	Рентабельність фіксована, але ціна незмінна, яка дозволяє 50%	30%	
9.	Прибуток (загальний, балансовий)	346,0	
10.	Виручка (дохід) від продажу партії умовного товару (за фактичною ціною, що склалася на ринку)	1500,0	
	Податок на додану вартість (сплата до бюджету) – за ставкою 20%	130,0	130,0
11.	Податок на прибуток – 18%	38,88	38,88
12.	Чистий прибуток	177,12	
13.	Розподіл чистого прибутку: – фонди споживання (див.13/1); – фонди накопичення (розвитку), див. 13/2;	177,12 –	
13/1	Фонди споживання: – фонд виплати дивідендів /виплати після оподаткування; – фонд матеріального заохочення; – фонд соціального розвитку.	177,12/ 165,61 – –	11,51 (ПДФО - 5% + В.з.-1,5%)
13/2	Фонди накопичення (розвитку): – резервний фонд; – фонд розвитку (інвестиційний).	– –	
	Податки та обов'язкові платежі у підсумку:		325,02
	Виплачено фізичним особам на руки у формі ЗП та дивідендів разом, у т. ч.:	387,98	
	– заробітна плата (або винагорода);	222,37	
	– дивіденди.	165,61	

Таблиця 5.12

**Економічні показники виробництва партії умовної продукції
за розміром фіксованої рентабельності 20%**
(за умов оподаткування в Україні станом на 2017 р.) тис. грн.
(розроблено авторами)

№	Стаття	Сума, грн.	в т. ч. податки та обов'язкові внески
1.	Сировина, матеріали, напівфабрикати, комплектуючі тощо	400,0	
2.	Енергоносії та теплопостачання	200,0	
3.	Заробітна плата / ЗП після оподаткування	355,0 / 285,77	69,23 (ПДФО-18% + В.з.-1,5%)
4.	Нарахування на заробітну плату (ЕСВ) – 22%	78,0	78,0
5.	Амортизація	67,0	
6.	Інші змінні витрати (в т. ч. інші податки, що відносять на витрати)	50,0	10,0 — (напр. - екологічний податок тощо)
7.	Інші постійні витрати (в т. ч. інші податки, що відносять на витрати)	100,0	20,0 (напр. - податок на землю тощо)
	Собівартість	1250,0	
8.	Рентабельність фіксована, але ціна незмінна, яка дозволяє 50%	20%	
9.	Прибуток (загальний, балансовий)	250,0	
10.	Виручка (дохід) від продажу партії умовного товару (за фактичною ціною, що склалася на ринку)	1500,0	
	Податок на додану вартість (сплата до бюджету) — за ставкою 20%	130,0	130,0
11.	Податок на прибуток — 18%	21,6	21,6
12.	Чистий прибуток	98,4	
13.	Розподіл чистого прибутку: — фонди споживання (див.13/1); — фонди накопичення (розвитку), див. 13/2;	98,4 —	
13/1	Фонди споживання: — фонд виплати дивідендів /виплати після оподаткування; — фонд матеріального заохочення; — фонд соціального розвитку.	98,4/92,0 — —	6,4 (ПДФО - 5% + В.з.-1,5%)
13/2	Фонди накопичення (розвитку): — резервний фонд; — фонд розвитку (інвестиційний).	— —	
	Податки та обов'язкові платежі у підсумку:		335,23
	Виплачено фізичним особам на руки у формі ЗП та дивідендів разом, у т. ч.:		
	— заробітна плата (або винагорода);	377,77 285,77	
	— дивіденди.	92,0	

Таблиця 5.13

**Економічні показники виробництва партії умовної продукції
за розміром фіксованої рентабельності 10%
(за умов оподаткування в Україні станом на 2017 р.), тис. грн.
(розроблено авторами)**

№	Стаття	Сума, грн	в т. ч. податки та обов'язкові внески
1.	Сировина, матеріали, напівфабрикати, комплектуючі тощо	400,0	
2.	Енергоносії та теплопостачання	200,0	
3.	Заробітна плата / ЗП після оподаткування	448,36 / 360,93	87,43 (ПДФО-18% + В.з.-1,5%)
4.	Нарахування на заробітну плату (ЕСВ) – 22%	98,64	98,64
5.	Амортизація	67,0	
6.	Інші змінні витрати (в т. ч. інші податки, що відносять на витрати)	50,0	10,0 – (напр. - екологічний податок тощо)
7.	Інші постійні витрати (в т. ч. інші податки, що відносять на витрати)	100,0	20,0 (напр. - податок на землю тощо)
	Собівартість	1364,0	
8.	Рентабельність фіксована, але ціна незмінна, яка дозволяє 50%	10%	
9.	Прибуток (загальний, балансовий)	136,0	
10.	Виручка (дохід) від продажу партії умовного товару (за фактичною ціною, що склалася на ринку)	1500,0	
	Податок на додану вартість (сплата до бюджету) – за ставкою 20%	130,0	130,0
11.	Податок на прибуток – 18%	1,08	1,08
12.	Чистий прибуток	4,92	
13.	Розподіл чистого прибутку: – фонди споживання (див.13/1); – фонди накопичення (розвитку), див. 13/2;	4,92 –	
13/1	Фонди споживання: – фонд виплати дивідендів /виплати після оподаткування; – фонд матеріального заохочення; – фонд соціального розвитку.	4,92/4,6 – –	0,32 (ПДФО - 5% + В.з.-1,5%)
13/2	Фонди накопичення (розвитку): – резервний фонд; – фонд розвитку (інвестиційний).	– –	
	Податки та обов'язкові платежі у підсумку:		347,47
	Виплачено фізичним особам на руки у формі ЗП та дивідендів разом, у т. ч.:	365,53	
	– заробітна плата (або винагорода);	360,93	
	– дивіденди.	4,6	

На підставі розрахунків наданих в табл. 5.9–5.13 складемо підсумкову табл. 5.14.

Таблиця 5.14

Вплив фіксованої рентабельності на підсумкові показники підприємства

Показник, (див табл. 5.9-5.13)	Рентабельність:				
	50% (— не фіксована, фактична, норма)	— фіксована на рівні:			
		40%	30%	20%	10%
Виручка (дохід) від продажу партії умовного товару (за фактичною ціною, що склалася на ринку), тис. грн.	1500,0	1500,0	1500,0	1500,0	1500,0
Чистий прибуток, тис. грн.	303,3	245,2	177,12	98,4	4,92
Податки та обов'язкові платежі разом, тис. грн.	308,9	316,14	325,02	335,23	347,47
Виплачена заробітна плата (ЗП) (винагорода), тис. грн.	120,75	167,6	222,37	285,77	360,93
Виплачені дивіденди, тис. грн.	283,6	229,26	165,61	92,0	4,6
Виплачено фізичним особам на руки у формі ЗП та дивідендів разом, тис. грн.	404,35	396,86	387,98	377,77	365,53

В табл. 5.14 показано підсумкові показники лише одного з можливих варіантів оптимізаційного перерозподілу ринкового прибутку, а саме перерозподіл суми ринкового прибутку між загальним, балансовим прибутком, що формується відповідно фіксованому рівню рентабельності, та його залишковою частиною від ринкового прибутку, що додається до фонду заробітної плати. Отже, за допомогою механізму фіксованої рентабельності можемо впливати на зростання заробітної плати, винагород тощо (див. рядок 4 табл. 5.14) за рахунок зменшення виплати корпоративних дивідендів — 98 — (див. рядок 5 табл. 5.14). Це механізм перерозподілу частини прибутку суб'єктів господарювання безпосередньо у сферу доходів домогосподарств найманих працівників, оминаючи сферу банківського кредитування. Податкове наповнення бюджетів не суттєво, але все-таки зростає (див. рядок 3 табл. 5.14). Останній рядок в табл. 5.14 (загальна сума виплат фізичним особам (заробітна плата + дивіденди) має спадну тенденцію. Звертають на себе увагу показники щодо фіксованої рентабельності на рівні 10%. Такий

рівень фіксації є неприйнятним тому, що чистий прибуток витрачається у повному обсязі на сплату ПДВ, тому, на наш погляд, фіксований рівень рентабельності не може бути меншим за 20% при ставці ПДВ у 20%.

На наш погляд, пропозиція щодо обмеження прибутку шляхом встановлення верхньої межі рентабельності — це механізм державного регулювання (збільшення чи зменшення) масового платоспроможного попиту. У свою чергу, за законами ринку неминучим відгуком на зростаючий попит стане подальше зростання товарної пропозиції з боку товаровиробничих підприємств. А існуючий зараз механізм, тобто механізм, що не обмежує прибуток, навпаки, — це механізм стійкого зниження загального масового попиту. Під масовим попитом розуміємо, наприклад, в Україні платоспроможність 80–90% працездатного населення країни, що отримує доходи як наймані працівники. В той же час 10-20% осіб мають високі доходи, які майже не впливають на попит товарів та послуг повсякденного масового попиту, а впливають на зростання попиту лише для товарів одиничного попиту, таких як ексклюзивні авто, яхти, фешенебельні особняки тощо. Переважно кошти осіб з високими доходами перетікають у сферу банківського або спекулятивного бізнесу, як правило, за межами своєї країни, а все це не підвищує масовий попит та купівельну спроможність 90% працездатного населення, принаймні в економічних умовах сучасної України.

Також, на наш погляд, пропозиція щодо обмеження прибутку шляхом встановлення верхньої межі рентабельності — це для промислових та торгівельних підприємств механізм перерозподілу грошових потоків із їхнього ринкового прибутку до фонду заробітної плати. Це, на наш погляд, збільшить попит на ринку споживчих товарів, що, у свою чергу, призведе до зростання пропозиції з боку виробників. Отже, почнеться розгортання економіки у напрямку зростання. Це, за своєю сутністю, і є механізм перезавантаження економіки, подібний тому механізму, що мав місце у США у 1980-ті роки (рейгономіка). Але, на відміну від рейгономіки, зростання платозабезпеченого попиту з боку населення за нашою моделлю відбувається

не за рахунок банківських кредитів (як це відбувалося у США за рахунок кредитних грошей), а за рахунок власних грошей домогосподарств, які у своєму обігу не призводять до дефолтів та фінансових криз, що виникають через невиконання боргових зобов'язань. Це механізм стимулювання попиту не через банківські кредити, а через систему обігу, через діловий обіг грошових потоків між домогосподарствами та підприємствами, як виробничими, так і торгівельними, а також через підприємства надання послуг.

Також зазначимо, що можливі й інші варіанти оптимізаційного перерозподілу ринкового прибутку, які потребують свого подальшого системного дослідження, а саме: звільнення від податку на прибуток прибутку, який не перевищує фіксований рівень; включення до моделі фіксованої рентабельності прогресивної шкали оподаткування на прибуток, який перевищує фіксовану рентабельність; можливість спрямування частини ринкового прибутку, що перевищує фіксований розмір, до фондів підприємства (див. рядки 13/1, 13/2) із застосуванням до таких грошових сум своєї шкали оподаткування; грошові накопичення, що акумульовані у фондах підприємств (див. рядки 13/1, 13/2), не можуть бути виведені за кордон, але, можливо, можуть бути внесеними лише у банки своєї країни або у взаємні національні корпоративні фонди.

Слід зазначити, що механізми законодавчого обмеження прибутку економічних суб'єктів вже давно застосовуються у багатьох розвинених країнах світу, в тому числі і в Україні. Наприклад, в Україні вже давно встановлений максимальний рівень прибутку для багатьох підприємств-монополістів. Регулювання норми прибутку з боку держави в основному використовується з метою контролю за ціноутворенням на підприємствах комунальних послуг, що перебувають у приватній власності. Так, в кінці листопада 2016 р. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики, Постановою № 1029 від 26.07.2013 зобов'язала Обленерго

при переході на стимулююче регулювання вкладати в мережі не менше 50% прибутку з існуючої на момент переходу бази активів [5].

Бібліографічний список:

1. Зайцев, О.В. Розрахункові моделі мотиваційних механізмів дематеріалізації та енергоефективності / О.В. Зайцев, Д.В. Нікітін // Мотиваційні механізми дематеріалізаційних та енергоефективних змін національної економіки : кол. моногр. за заг. ред. доктора екон. наук, проф. І. М. Сотник. — Суми : Університетська книга, 2016. — С. 165-174.

2. Чухно А.А., Юхименко П.І., Леоненко П.М. Сучасні економічні теорії : підручник / За заг. ред. А.А. Чухна. — К. : Знання, 2007. — 878 с.

3. Зайцев, О.В. Зовнішні макроекономічні умови виникнення та розвитку капіталістичної економічної системи / О.В. Зайцев // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». — 2016. — Випуск 16. Частина 1. — С. 18-21.

4. Зайцев А.В. Развитие принципов экономической науки // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. - 2010. - №1, Том 2. - С.5-21.

5. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики, офіційний веб-сайт. [Electronic resource]. — Access mode: <http://www3.nerc.gov.ua/?id=7696>.

Бібліографічний опис: Зайцев О.В. Механізми оптимізаційного перерозподілу ринкового прибутку суб'єктів господарювання / О.В. Зайцев, В.В. Могильний // Управління інноваційною складовою економічної безпеки: монографія: у 4-х т. Т.3. Управління інноваційним базисом фінансової та інвестиційної складовою економічної безпеки / За заг. ред.: О. В. Прокопенко, В. Ю. Школи, В. О. Щербаченко. - Суми: ТОВ "Триторія", 2017. - С. 90-100.