

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ЛЬВІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ІВАНА ФРАНКА

*На правах рукопису*

**ПІДГІРНА ВІРА СВЯТОСЛАВІВНА**

УДК 336.671:339 (477)

**ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ СУБ'ЄКТІВ  
ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ ВІДКРИТОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Спеціальність 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит

Дисертація на здобуття наукового  
ступеня кандидата економічних наук

Науковий керівник:  
Коваленко Віктор Миколайович,  
кандидат економічних наук, професор

Львів – 2016

## ЗМІСТ

<b>ВСТУП</b>	3
<b>РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ УКРАЇНИ</b>	10
1.1 Економічна природа прибутку та його сучасна роль у фінансовому забезпеченні підприємницької діяльності	10
1.2 Функції прибутку суб'єктів господарювання та його класифікація	43
1.3 Методологічні основи формування та використання прибутку суб'єктів господарювання	61
Висновки до 1 розділу	92
<b>РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА СТАНУ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ УКРАЇНИ</b>	96
2.1 Організація та сучасні особливості формування фінансових результатів діяльності суб'єктів господарювання	96
2.2 Фактори впливу на процес формування прибутку вітчизняних суб'єктів господарювання	120
2.3 Оцінка ефективності формування та використання прибутку суб'єктів господарювання України	147
Висновки до 2 розділу	166
<b>РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ ВІДКРИТОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ</b>	170
3.1 Макроекономічні аспекти удосконалення управління процесами формування та використання прибутку суб'єктів господарювання України	170
3.2 Моніторинг та планування прибутку суб'єктів господарювання	208
Висновки до 3 розділу	229
<b>ВИСНОВКИ</b>	231
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ</b>	237
<b>ДОДАТКИ</b>	266

## ВСТУП

**Актуальність теми.** В умовах нестабільної економіки України, загострення кризових явищ у суспільстві виникає гостра потреба в активізації господарської діяльності та пошуку інструментів, які б дали можливість зняти соціальну напругу й забезпечити сталий розвиток реального сектора. Одним з таких інструментів є прибуток, який виступає основним джерелом приросту власних фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання.

Недосконале управління процесами формування та використання прибутку, що має місце в сучасних умовах, призводить до зниження ефективності діяльності суб'єктів господарювання та їх можливості щодо наповнення доходів бюджету. Це зумовлює необхідність пошуку нових, більш ефективних механізмів формування та використання прибутку, які б передбачали максимальне використання виробничого, маркетингового та фіскального потенціалу суб'єктів господарювання, зростання їх конкурентоспроможності на українському і світовому ринках в умовах глобалізації економічних процесів.

Значний внесок у дослідження теоретичних і практичних аспектів формування та використання прибутку суб'єктів господарювання зробили вітчизняні вчені, зокрема: М.Д. Білик, М.Т. Білуха, І.О. Бланк, Л.Д. Буряк, В.В. Вудвуд, І.В. Зятковський, О.Р. Квасовський, В.М. Коваленко, О.О. Кравченко, М.І. Крупка, В.Г. Лінник, В.О. Мец, В.М. Опарін, О.О. Орлов, А.М. Поддєрьогін, С.Ф. Покропивний, Н.М. Ткаченко, В.М. Федосов, Н.М. Цал-Цалко та низка ін.

Вказані проблеми також досліджувались у працях відомих зарубіжних вчених: А. Бабо, Ю. Брігхема, С.Л. Брю, Д.Б. Кларка, В.В. Ковальова, К.Р. Макконнела, К. Маркса, А. Маршалла, В. Петті, Д. Рикардо, Г.В. Савицької, Р.С. Сайфуліна, А. Сміта, Дж. Ван Хорна.

Загалом, широке коло цієї проблематики розглянуто у працях вітчизняних і зарубіжних учених. Ними зроблено значний внесок у розробку теоретико-методологічних основ визначення економічної сутності прибутку та процесів

його формування і використання. Разом з тим, фінансова теорія і практика сьогодення свідчать, що процес формування прибутку суб'єктів господарювання, ефективність його формування й використання досліджені недостатньо, без урахування зростання відкритості економіки України та посилення впливу глобалізаційних процесів на стан фінансової системи. Необхідність поглибленого розгляду і вирішення назрілих проблем зумовили вибір теми дисертаційної роботи, її мету і завдання, актуальність та значення для науки і практики.

**Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами.** Дисертаційна робота – складова частина науково-дослідної роботи кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту Львівського національного університету імені Івана Франка за напрямом “Формування фінансового потенціалу національної економіки” (реєстраційний № 0116U001677), до якої ввійшли теоретико-методологічні підходи та практичні рекомендації щодо формування та використання прибутку суб'єктів господарювання в умовах відкритої економіки України.

**Мета і завдання дослідження.** Метою дисертаційної роботи є поглиблення теоретико-методологічних засад і розроблення практичних рекомендацій щодо вдосконалення формування та використання прибутку суб'єктів господарювання в умовах відкритої економіки України.

Досягнення поставленої мети передбачає виконання таких завдань:

- поглибити розуміння економічної природи прибутку та його сучасної ролі у фінансовому забезпеченні підприємницької діяльності;
- дослідити методологічні основи формування та використання прибутку вітчизняних суб'єктів господарювання;
- розкрити функції та систематизувати види прибутку;
- виявити сучасні особливості формування фінансових результатів діяльності суб'єктів господарювання;
- провести аналіз стану, динаміки та факторів прибутковості суб'єктів господарювання України за видами економічної діяльності;

- оцінити ефективність формування та використання прибутку суб'єктів господарювання в Україні;
- визначити макроекономічні аспекти удосконалення управління процесами формування та використання прибутку;
- розробити пропозиції щодо удосконалення планування прибутку вітчизняних суб'єктів господарювання.

**Об'єктом дослідження** є економічні відносини, що визначають умови формування та використання прибутку суб'єктів господарювання України.

**Предметом дослідження** є теоретико-методологічні та практичні аспекти формування та використання прибутку суб'єктів господарювання в умовах відкритої економіки України.

**Методи дослідження.** Методологічною основою дисертаційної роботи є основні положення економічної теорії, методи наукового пізнання та фінансового аналізу. Зокрема, в процесі виконання поставлених завдань використовувалися: абстрактно-логічний метод – при з'ясуванні економічної природи прибутку, його теоретичної сутності та особливостей формування і використання; методи порівняльних характеристик, аналізу і синтезу – при дослідженні фінансових результатів суб'єктів господарювання України за видами економічної діяльності та процесу формування прибутку; статистичні методи – для визначення стану та факторів впливу на формування прибутку вітчизняних суб'єктів господарювання.

**Інформаційною базою дослідження** є законодавчі та нормативні акти Президента України, Верховної Ради України, Кабінету Міністрів України, Міністерства фінансів України, дані Державної служби статистики України, результати теоретичних та практичних розробок вітчизняних і зарубіжних авторів, особисті розрахунки автора.

**Наукова новизна одержаних результатів** полягає у поглибленні теоретичного обґрунтування економічної природи прибутку, виконанні комплексу завдань, пов'язаних з удосконаленням його формування та використання в умовах відкритої економіки України. Конкретні наукові

результати дослідження, що характеризують його наукову новизну, полягають у такому:

*удосконалено:*

– методичний підхід щодо визначення фінансових результатів на основі виділення окремих видів доходів і витрат суб'єктів господарювання, що наростаючим підсумком відображають формування видів прибутку, визначених на основі міжнародних стандартів та національних вимог до складання фінансової звітності. Це дає змогу проводити порівняльний аналіз прибутковості у розрізі окремих напрямів діяльності незалежно від організаційно-правової форми та виду діяльності суб'єктів господарювання, виявляти резерви її зростання;

– методику оцінки рівня прибутковості з точки зору фінансової конкурентоспроможності суб'єктів господарювання України. Зокрема, у роботі розроблено показники фінансової конкурентоспроможності та показники фінансового запасу конкурентоспроможності, що дає можливість суб'єктам господарювання вести оперативний контроль за станом їх конкурентоспроможності;

– процес управління формуванням та використанням прибутку, який, на відміну від існуючого, ґрунтується на поділі джерел його формування на внутрішні і зовнішні, виходячи з особливостей окремих етапів економічного процесу. Це дозволяє суб'єктам господарювання коректно визначати свої цілі і завдання стосовно зростання доходів та економії витрат;

– інформаційне забезпечення формування прибутку суб'єктів господарювання на основі моніторингу рейтингової оцінки рівня прибутковості окремих товарів (товарних груп), що сприяє оптимізації формування виробничих програм з точки зору зростання прибутковості й розширює інформаційну базу для розрахунку доходів від реалізації продукції, визначення майбутніх прибутків і стратегії розвитку суб'єктів господарювання в цілому;

*набули подальшого розвитку:*

- теоретичні підходи до розуміння економічної природи прибутку в частині узгодження понятійного апарату щодо сутності і явища, змісту і форми та особливостей його формування і використання на різних етапах (стадіях) економічного процесу, що визначають його різновиди (валовий, чистий, нерозподілений тощо);

- визначення прибутку, який, у широкому розумінні, запропоновано розглядати як частину доданої вартості суспільного продукту, що формується і використовується в умовах ринку під впливом економічної кон'юнктури. За умови високого рівня відкритості національної економіки доходи та витрати суб'єктів господарювання зазнають значного впливу глобальних чинників, що залежить від рівня розвитку економіки (її конкурентоспроможності) й активності держави по захисту економічних інтересів України;

- класифікація функцій прибутку як похідних розподільчої функції фінансів. Зокрема, виділено забезпечуючу, регулюючу та стимулюючу функції, комплексна реалізація яких сприятиме поліпшенню фінансового стану суб'єктів господарювання та економіки в цілому;

- макроекономічний аналіз формування і використання прибутку у складі ВВП на рівні основних суб'єктів економіки та видів економічної діяльності, що дало змогу виявити сучасні особливості, тенденції та проблеми його формування і використання.

**Практичне значення одержаних результатів** полягає в розробленні науково-методичних пропозицій і практичних рекомендацій щодо формування та використання прибутку суб'єктів господарювання України.

Наукові висновки та результати дисертаційної роботи використанні Департаментом економічного розвитку Чернівецької обласної державної адміністрації у фінансово-аналітичній роботі, зокрема для розроблення показників соціально-економічного розвитку області, що сприяє підвищенню фінансової стійкості та конкурентоспроможності суб'єктів господарювання (довідка № 01/877 від 17.06.2015 р.).

Пропозиції щодо підвищення ефективності формування та використання прибутку суб'єктів господарювання були впроваджені ДП «Хотинське лісове господарство» (довідка № 530 від 27.07.2015 р.).

Результати дослідження використовуються в навчальному процесі Львівського національного університету імені Івана Франка під час викладання дисциплін: «Фінанси», «Фінанси підприємств», «Податкове планування на підприємстві», «Оподаткування юридичних і фізичних осіб», «Податковий менеджмент» (довідка № 1596-Н від 10.04.2015 р.) та в навчальному процесі Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича при викладанні дисциплін: «Фінанси», «Фінанси суб'єктів господарювання» (довідка № 15/15-738 від 10.03.2016 р.).

**Особистий внесок здобувача.** Дисертація є самостійно виконаним науковим дослідженням. Основні наукові положення, висновки та рекомендації, які містяться в роботі та публікаціях, полягають у дослідженні фінансових результатів суб'єктів господарювання України, виконанні автором особисто.

**Апробація результатів дисертаційної роботи.** Основні положення дисертаційної роботи та можливості їх практичного застосування обговорювалися й отримали позитивну оцінку на науково-практичних конференціях, зокрема таких: XX Міжнародна науково-практична конференція “Сучасна економічна динаміка в контексті парадигми економічного розвитку Й.А. Шумпетера” (м. Чернівці, 2011); I Міжнародна науково-практична конференція, студентів, аспірантів та молодих учених “Суперечності та тенденції сучасної економічної динаміки” (м. Чернівці, 2012); Всеукраїнська науково-практична інтернет-конференція “Актуальні проблеми розвитку суб'єктів господарювання в умовах інформатизації та глобалізації” (м. Івано-Франківськ, 2013); Міжнародна науково-практична конференція “Актуальні проблеми соціально-економічного розвитку Європейських країн” (м. Черкаси, 2014); Міжнародна науково-практична конференція “Пошук ефективних механізмів промислового розвитку в контексті сучасної економічної теорії” (м. Київ, 2015); II Міжнародна науково-практична інтернет-конференція “Глобалізаційні та



євроінтеграційні процеси розвитку національних економік” (м. Львів, 2015); Міжнародна науково-практична конференція “Потенціал стійкого розвитку та фінансова безпека соціально-економічних систем” (м. Дніпропетровськ, 2015); Международная научно-практическая конференция “Актуальные проблемы и тенденции развития экономики” (г. Симферополь, 2015); Міжнародна науково-практична конференція “Економіка, менеджмент та аудит: сучасні проблеми та напрями розвитку” (м. Львів, 2015); Міжнародна науково-практична конференція “Актуальні питання економічних наук” (м. Запоріжжя, 2015); Міжнародна науково-практична конференція “Шляхи стабілізації фінансово-економічного стану країни” (м. Львів 2015); Міжнародна науково-практична конференція “Сучасні наукові погляди на економічний розвиток країни: теорії та пропозиції” (м. Ужгород, 2015); Міжнародна науково-практична конференція “Формування сучасного економічного простору: переваги, ризики, механізми реалізації” (м. Тбілісі, Грузія 2016).

**Публікації.** За результатами дослідження опубліковано 22 наукові праці загальним обсягом 7,3 друк. арк. (особисто автору належать 6,9 друк. арк.), з яких 7 статей опубліковано у наукових фахових виданнях України (обсягом 3,98 друк. арк.), 2 статті – у наукових періодичних виданнях інших держав (обсягом 1,03 друк. арк.), 13 тез доповідей за матеріалами міжнародних і всеукраїнських науково-практичних конференцій (обсягом 2,26 друк. арк.).

**Структура та обсяг роботи.** Дисертація складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків. Дисертаційну роботу викладено на 266 сторінках друкованого тексту, з них 236 сторінок основного тексту. Дисертаційна робота містить 18 рисунків, 39 таблиць, список використаних джерел, що налічує 284 позиції та 11 додатків.

# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ УКРАЇНИ

### 1.1. Економічна природа прибутку та його сучасна роль у фінансовому забезпеченні підприємницької діяльності

Становлення в Україні ринкової інфраструктури суттєво впливає на зміст господарської діяльності та фінансовий стан суб'єктів господарювання. Оскільки характерною рисою сьогодення стала велика кількість збиткових підприємств, зростає потреба у дослідженні причинно-наслідкових зв'язків, пов'язаних із процесом формування й ефективністю використання прибутку суб'єктів господарювання.

В умовах ринкової економіки прибуток – одна з основних цілей підприємницької діяльності, тому визначення сутності прибутку та механізму його формування і використання є необхідною передумовою теоретичного обґрунтування розвитку бізнесу країни. Зростання динаміки економічних відносин і глибинна трансформація їх внутрішньої природи, підвищення ролі інноваційного чинника у забезпеченні конкурентоспроможності та довгострокової результативності діяльності підприємства визначають необхідність переосмислення аналітичного інструментарію управління результативністю діяльності сучасного підприємства [25, с. 101].

Прибуток суб'єктів господарювання – це одна з найскладніших економічних категорій, що відображає особливо складні та суперечливі соціально-економічні відносини в суспільстві щодо формування та використання частини доданої вартості. Сутність цього поняття досліджувалось тисячоліттями, протягом яких висувались різні теоретичні підходи до змістового пояснення його економічної природи та практики використання.

Ще у IV-III ст. до н.е. (Китай) у трактаті “Гуань-Цзи” здійснено одну з перших спроб трактувати прибуток як частину грошей (золота), що утворюється внаслідок нерівноцінного обміну, тобто золото відіграє роль грошей та оголошується товаром, якщо ним вимірюються ресурси держави [40, с. 18].

Цікаве в праці Каутілії “Артхашастра” зауваження, що “конкуруючий продавець збільшує ціну на товар, роблячи її вищою від справжньої вартості”. Тобто прибуток визначається як різниця між вартістю товару та його ринковою (реалізаційною) ціною. Автор зазначає, що ціна товару на ринку складається не тільки з витрат виробництва, а й з торговельних витрат, тобто потрібно визначити частку прибутку торговця в ціні місцевих товарів за нижчою ставкою, а привізних – за вищою [40, с. 19].

Аристотель (384-322 рр. до н.е.) у працях “Нікомахова етика” та “Політика” вказував, що всі види господарської діяльності людей належать або до природної сфери – економіки, або до неприродної – хремастики (мистецтво наживати багатство за допомогою великих торговельних угод для перепродажу і лихварських угод). При цьому “ніколи не буває меж у досягненні мети, тому що нею є досягнення необмеженого багатства і володіння грішми... Усі, хто причетний до грошового обігу, намагається збільшити свої капітали до безмежності” [41, с. 75]. Тобто обмін може розцінюватися як акт задоволення потреб і дозволяє визначити споживну вартість товару як категорію сфери економіки, та символізує акти наживи, а мінова вартість вважається категорією сфери хремастики [40, с. 24].

У XII-XIV ст. Фома Аквінський у трактаті “Сума телеології” дотримувався думки, що прибутки мають бути не самоціллю, а заслуженою платою і нагородою за те, що у торгівлі і позикових операціях присутня праця, транспортні та інші матеріальні витрати і навіть ризик [40, с. 32].

Концепція прибутку, як економічної категорії, зазнала значних змін у своєму розвитку. Виходячи з цього, на думку Л.М. Пронського, можна виділити такі теоретичні концепції, які не виключають, а доповнюють одна одну:

- теорія, що визначає прибуток як результат ринкової нерівноваги;

- теорія, що визначає прибуток як прояв монопольної влади;
- теорія, що визначає прибуток як результат четвертого фактора виробництва – “підприємницького таланту”, і відповідно до наявності доходу у власника даного фактора – підприємницького прибутку;
- теорія прибутку як результат здійснення нововведень [26, с.40].

На сьогодні сучасні дослідники здебільшого розвивають теорії прибутку економістів ХІХ – початку ХХ століття, пристосовуючи їх до нових умов.

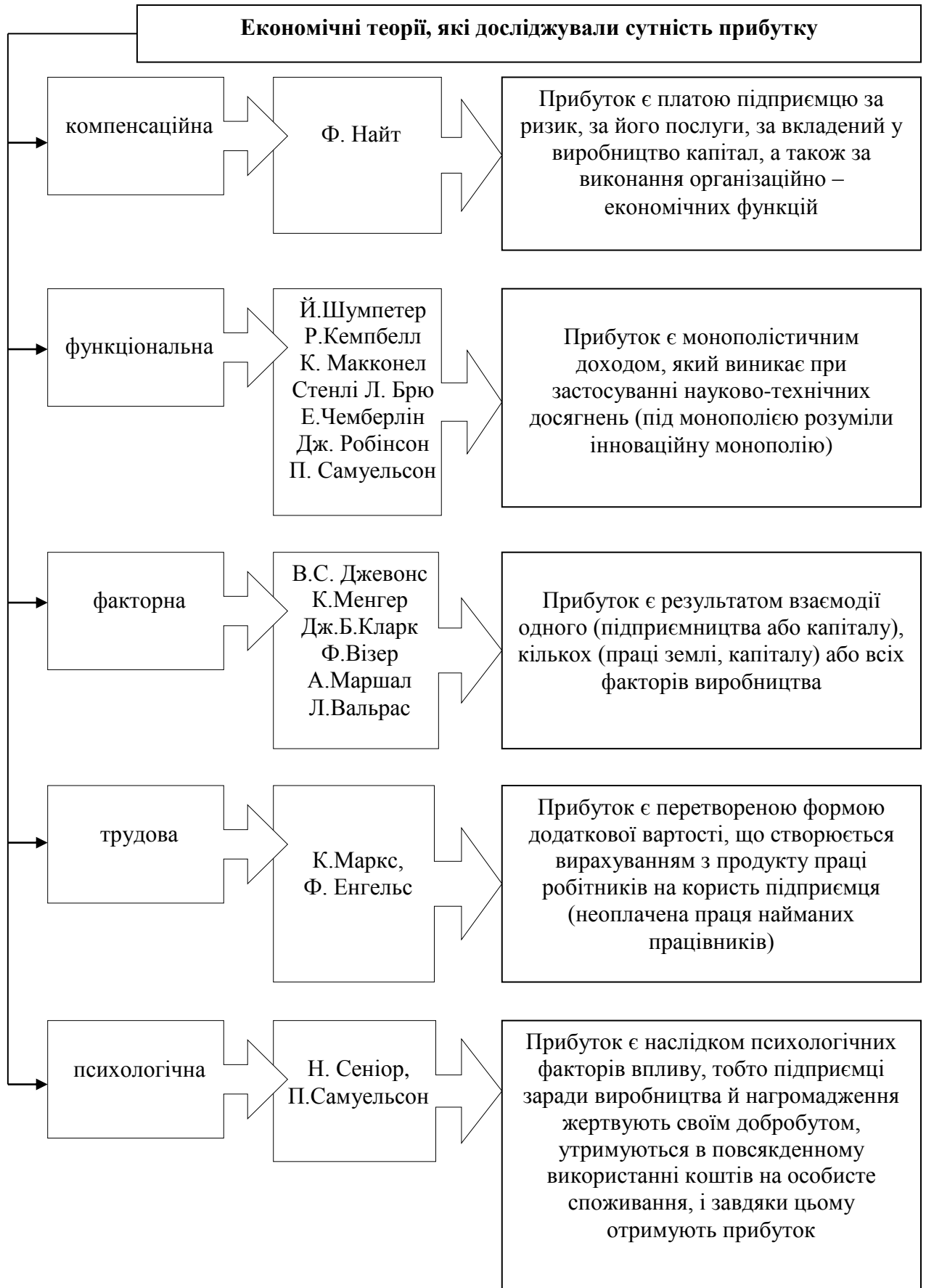
У ретроспективному плані розвиток теорії прибутку здійснювався за п’ятьма провідними напрямками – компенсаційний, функціональний, факторний, трудовий, психологічний (рис. 1.1).

Не вдаючись до дискусії стосовно того, яка ж із теорій правильна, зазначимо, що, на нашу думку, відповідно до теорії чинників виробництва, доцільно розглядати всі чинники, які залучаються до виробничого процесу, – працю, капітал, підприємницькі здібності та інформацію.

Відокремлення частини вартості продукції у вигляді витрат виступає в грошовому виразі як собівартість продукції. Додатковий продукт – це вартість, створювана виробниками понад вартість необхідного продукту. Додатковий продукт властивий усім суспільно-економічним формаціям і є однією з важливих умов їх успішного розвитку.

Прибуток – це перетворена, похідна форма додаткової вартості, яка за кількісним аспектом є різницею між ціною товару і витратами капіталу на його виробництво [18, с. 3-21]. Прибуток – це частина доданої вартості, виробленої та реалізованої, готової до розподілу. Підприємство отримує прибуток після того, як втілена у створеному продукті вартість буде реалізована і набуде грошової форми [12].

Отже, об’єктивна основа існування прибутку пов’язана з необхідністю первинного розподілу додаткового продукту. Прибуток – це форма прояву вартості додаткового продукту. Його економічна природа має різне трактування.



**Рис. 1.1. Концептуальні підходи до тлумачення економічної природи прибутку**

*Джерело: складено автором на основі [71, 72, с. 37-44]*

Досліджуючи сутність прибутку як економічної категорії, ми встановили, що більшість учених [4, 5, 24] єдині у своєму підході та розглядають прибуток як частину доданої вартості продукту, що реалізується фірмою, яка залишається після покриття витрат виробництва.

З розвитком економічної теорії трактування сутності прибутку та джерел його утворення також змінювалося і ускладнювалось. Так, меркантилізму (від італ. *merkante* – торговець, купець) – школі економічної теорії, що виникла в період зародження капіталізму, належить перша спроба встановлення сутності прибутку. На думку меркантилістів, основним джерелом збагачення країни була зовнішня торгівля, і прибуток створювався, перш за все, у сфері обігу та відображав різницю між цінами продажу та купівлі товару [42].

Досліджуючи торговельний капітал, меркантилісти доходили висновків, що прибуток виникає у сфері обігу, а його безпосереднім джерелом є зовнішня торгівля. А. Сміт у 1776 році в праці “Дослідження про природу і причини багатства народів” визначав прибуток як дохід на капітал, вартістю використаного на справу капіталу, та вказує, що останній буває більшим або меншим залежно від розмірів цього капіталу, і не можна його плутати із заробітною платою, яка нібито встановлюється “відповідно до кількості, складності і важкості праці щодо нагляду й управління” [17, с. 187]. Сміт А. виділив три види доходів: рента, прибуток і заробітна плата. На його думку, сума прибутку підприємця, який ризикує своїм капіталом, – це частина створеної робітниками вартості, яка спрямовується на оплату прибутку підприємця на весь капітал, який він авансував у вигляді матеріалів і заробітної плати. Д. Рікардо в “Засадах політичної економії й оподаткування” (1817 р.) так само зазначав, що прибуток залежить від високої чи низької заробітної плати [17, с. 187-188].

Звідси неважко зауважити, що саме в класичній політекономії прибуток став визначатися як вид доходу підприємця. Помилкою даного вчення вважається те, що прибуток ставили в залежність лише від заробітної плати робітників, не враховуючи інші суттєві витрати діяльності.

Представник французької школи політичної економії Ж.Б. Сей повністю ототожнював частину прибутку, отриману в результаті функціонування особи-підприємця, із заробітною платою управління. У статті “Теорія походження та сутності прибутку” Ж.Б. Сей використав поняття “Послуги капіталу”. Заслугою Ж.Б. Сея стало твердження, що праця, капітал і земля у процесі виробництва надають послуги у створенні вартості. Він установив вплив різних факторів на визначення доходу. На думку Ж.Б. Сея, фактор “праця” породжує заробітну плату як дохід робітників, фактор “капітал” породжує прибуток як дохід капіталістів, фактор “земля” – ренту як дохід землевласників. Особливістю досліджень Ж.Б. Сея є те, що він не бачив перешкод на шляху гармонізації економічних інтересів і цілей усіх верств населення. У його трактуванні категорія капіталу замість соціально-економічного значення набула суто технічного змісту. У цьому зв’язку капітал визначається як самостійне джерело продуктивних сил, а прибуток – як результат продуктивності самого капіталу. Такої ж думки дотримувалися і такі дослідники, як Рошер, Тюнен, Візер [30, с. 65-67].

У розробленні теорій прибутку іншими методичним підходом стало надбання Фрідріха Візера. Особливість розробленої ним теорії прибутку базується на основі фізичної продуктивності капіталу. Він підкреслював різну силу впливу факторів. На думку Фрідріха Візера, отримання чистого доходу можливе, перш за все, завдяки участі у виробництві капіталу, тоді як інші фактори менш суттєво впливають на кінцевий результат господарювання. Продукція, що вироблена понад величину витраченого капіталу, вважав Фрідріх Візер, відображає прибуток на даний капітал, тобто фізичну продуктивність капіталу.

У середині ХІХ століття англієць Н. Сеніор сформулював основи своєї теорії стриманості. На його думку, власники підприємств заради забезпечення виробничого процесу приносять у жертву свій добробут, стримуючись у повсякденному використанні коштів на особисте споживання, виявляють

ощадливість, не витрачаючи власні доходи, а вкладаючи їх у виробництво. Тож винагородою за їхню стриманість і є прибуток [43, с. 250].

Дж.С. Міль розглядав такі самі основні види доходів, як і А. Сміт, стверджуючи, що прибуток на капітал є тією часткою капіталіста, яку отримують за авансування витрат виробництва. “Після того як капіталіст відшкодовує свої витрати, зазвичай залишається певний надлишок, що становить його прибуток, чистий прибуток на вкладений у справу капітал – ту величину, котру він може дозволити собі витратити на задоволення своїх потреб чи забаганок або за рахунок якої він може збільшити своє багатство шляхом подальшої економії” [22, с. 462]. Однак цей автор вважав, що прибуток складається з трьох частин – процента на капітал, страхової премії за ризик застосування капіталу й оплати праці підприємця, що керував підприємством. У цьому простежується поєднання поглядів А. Сміта й Ж. Сея. Походження прибутку Дж.С. Міль убачав у праці найманих працівників. Він наголошував, що праця створює більше, ніж вартість утримання працюючого, отже, саме цей надлишок і є джерелом прибутку.

Мальтус Т. у XIX ст. у праці “Дослід” фактично повторив Д. Рікардо у висвітленій теорії про прибуток. Обидва автори уявляли собі прибуток як складову частину ціни. Причому, за визначенням Т. Мальтуса, для його встановлення із вартості (ціни) товару треба відняти витрати у процесі виробництва на працю і капітал. Отже, Т. Мальтус помітив певні недоліки у визначенні прибутку класиками та вніс суттєві корективи, які ставлять прибуток у залежність і від інших витрат виробництва. Дане поняття прибутку досить наближене до того, яке використовується сьогодні [17, с. 188].

В інституціональних теоріях прибутку (Й. Шумпетер, Ф. Перу) в центрі уваги стоять не умови ринку й конкуренції, а взаємозв’язок соціальних неекономічних явищ і поведінка соціальних груп. У них розглядаються вплив на прибуток різноманітних суспільних неекономічних “інституцій” – науково-технічного прогресу, держави, соціальних груп, профспілок. Так, згідно з теорією американського економіста Й. Шумпетера, прибуток є результатом специфічної природи підприємницької діяльності, впровадження підприємцем



нових комбінацій факторів виробництва. Зокрема, у науковій концепції “Теорії економічного розвитку” американський економіст уперше вводить поняття новатора, винахідника, який впроваджує так звані “базисні інновації”. Останні передбачають:

- 1) революційні зміни в техніці та технології виготовлення нових товарів;
- 2) освоєння нових джерел сировини;
- 3) вихід на нові ринки сировини;
- 4) організаційно-управлінські нововведення [44].

Якщо до введення новацій підприємство перебувало на одному рівні з іншими подібними підприємствами без отримання прибутку, то після впровадження новацій воно стає на інший, вищий рівень, і отримує, відповідно, вищий прибуток.

В Енциклопедичному словнику Брокгауза та Єфрона зазначено: “Під доходом розуміється або певна сума надходжень в руки якої-небудь особи, або заново створена сума нових реальних цінностей. Дохід першого роду є поняттям приватногосподарським, другого – народногосподарським. ...Тоді як дохід народний завжди виражає певне збільшення суми народного багатства, являючи собою нові реальні цінності, дохід приватний нерідко є простим переміщенням раніше існуючих цінностей із одних рук у інші” [39]. Так само прибуток трактується як один із видів доходу від капіталу, відмінний від процента. На думку цитованого автора, існують дві великі категорії доходу: від праці та від капітального майна. Доходи від капітального майна поділяються на поземельні та доходи від інших капіталів. Останні – це підприємницький прибуток і процент. Із підприємницьких позицій, прибуток є залишком після вирахування витрат виробництва з вартості реалізованої продукції. Однак за своїм походженням цей залишок треба відносити до процесу виробництва; він формується в результаті певного співвідношення необхідного (для відтворення обмінної цінності робочої сили) та добавленого робочого часу. Така ж сама позиція стосовно окресленої проблеми проглядається й у працях К. Маркса (зокрема в “Капіталі”).

Дослідивши наукову спадщину своїх попередників, К. Маркс характеризує прибуток як перетворену форму додаткової вартості, яка виступає не як результат експлуатації робочої сили, а як породження всього авансованого капіталу. Він дослідив причини і механізм утворення загальної норми прибутку. Закон тенденції норми прибутку до зниження, сформульований Марксом засвідчує, що зростання продуктивної сили праці, сприяючи підвищенню органічної будови капіталу, приводить до падіння норми прибутку [17, с. 188].

Отже, підприємець, наймаючи робочу силу, оплачує її здатність до праці і набуває права примусити робітника працювати понад той час, який необхідний робітникові для забезпечення деякого мінімуму життєвих засобів. У результаті створюється різниця між вартістю, створеною працею виробника товару, і вартістю робочої сили – заробітної плати, яку оплачує капіталіст як “ціну” товару “робоча сила”. Ця різниця і являє собою додаткову вартість – частину матеріалізованої у товарі праці робітника, яка безплатно присвоюється власником підприємства [30, с. 65-67]. Додаткова вартість складає основу доходів власників капіталів – підприємницького прибутку, торговельного прибутку та відсотка.

Маркс К. розрізняв поняття “норма додаткової вартості” і “норма прибутку”, причому остання – це перетворена (зовнішня) форма першої [17, с. 189]. Норма прибутку вираховується як відношення додаткової вартості до сукупного капіталу, тобто до суми постійного і змінного капіталу, що виражена у відсотках. За його теорією, підприємницький прибуток і процент мали однакову природу та розглядалися як дві форми одного цілісного поняття. Але функціонування цих форм було досить специфічним.

Прибуток завжди виступав основним джерелом інвестування, отже необхідною умовою розвитку підприємницьких структур. У дослідженнях учених в умовах перехідної економіки значна увага приділяється зростанню ролі фінансів. Так, Е. Нікбахт і А. Гроппеллі зазначають, “що останні 15 років фінанси розширили свої межі, наголос тепер робиться на пошук шляхів ефективного використання обмеженого обсягу фінансових ресурсів та на

інвестуванні коштів в активи чи проекти, що приносять високі доходи за найменшого ризику” [45, с. 3]. Аналогічно і в інших дослідженнях вченими щодо підприємницьких структур та ролі фінансів у їх розвитку зроблено акцент на вивченні використовуваних різноманітних заходів фірми, спрямованих на максимізацію прибутку, враховуючи фактор ризику, що впливає на ефективне розміщення коштів.

Представник французької політекономії Ф. Бастіа (середина XIX ст.) у теорії “економічної гармонії” стверджував, що поняття прибутку не існує, тому замінив прибуток поняттям “дохід”, який ототожнював з відсотком на капітал, тобто формою доходу капіталістів і землевласників, з чим важко погодитись, оскільки капіталісти й землевласники можуть отримувати як прибутки, так і збитки [46 с. 103-105].

Швейцарський економіст С. Сісмонді визначав прибуток як дохід капіталіста, що є вирахуванням із продукту праці працівника. Цим він підкреслив експлуаторську суть прибутку. Разом з тим, С. Сісмонді визначав прибуток як результат продуктивності капіталу й утримання капіталіста [76, с. 28].

У другій половині XIX ст. французький учений П.Ж. Прудон ототожнював капітал з грошима, чим трактував прибуток як заробітну плату капіталістів. Виходячи з цього, наявність збитків свідчить про затримку плати капіталістові за ведення бізнесу [46, с. 109-115].

Ще одним яскравим представником історії економічної думки є О. Бем-Баверк, який у праці “Позитивна теорія капіталу” розглядав так звану “теорію очікування”, центральна ідея якої полягає у виникненні прибутку (процента) на капітал. Там, зокрема, сказано, що внаслідок тривалості часу, за який виробничі запаси (тобто матеріальні блага більш віддаленого порядку) перетворюються у продукт, виникає різниця у вартості цих засобів і продукту, і “величина цієї різниці у вартостях буває то більшою, то меншою, залежно від проміжку часу...”. Звідси випливає основний висновок, який робить учений: “Ця різниця і є тією складовою, у якій і захований прибуток на капітал” [17, с. 155].

Капіталісти, навпаки, віддають перевагу “непрямим” перед “прямими” методами виробництва, які потребують порівняно більше часу. На цьому відрізьку приріст сукупного продукту від дії “первинних” факторів виробництва зменшується. Тому, вважав Бем-Баверк, чим більше “капіталізована” економіка, тим нижча норма приросту продукту, і відповідно – норма процента, оскільки її визначення розглядається ним як результат обміну праці на продукти споживання [21, с. 156].

Бем-Баверк визнає виникнення “додаткової вартості” у процесі перенесення капіталом своєї вартості на продукт, але, на відміну від нього, звертається до уявлюваної ними причини “самозростання вартості”, а саме: до часу, протягом якого обертається капітал. Більше того, на відміну від К. Маркса, О. Бем-Баверк стверджує, що процент на капітал є загальноекономічною категорією, яка виникає не тільки при капіталізмі, але й там і тоді, де має місце обмін товарів поточного і майбутнього споживання.

Розроблені різні економічні теорії послужили основою для розробки наступних теорій. Так, на основі досягнень класичної школи, теорії продуктивності капіталу, а також концепції граничної корисності на рубежі XIX-XX століть склалася неокласична теорія прибутку, яка характеризується суперечливими тлумаченнями. Представники цієї теорії Дж.Б. Кларк, Л. Вальрас, з одного боку вважали, що прибуток – це винагорода, але стверджували, що це “ціна” одного окремого фактору виробництва – капіталу, і не враховували винагороду за всі інші фактори – землю, працю.

Поглиблений аналіз мікроекономічної моделі ринку зумовив потребу в диверсифікації підходів до висвітлення проблеми доходу й прибутку суб’єктів господарювання. Так, Е.Дж. Долан і Д.Е. Ліндсей ототожнюють дохід із виручкою від реалізації продукції, стверджуючи, що його величина розраховується шляхом множення ціни на кількість проданих одиниць товарів [11, с. 491]. Утім, їхні погляди на прибуток засвідчують більший, ніж у посередників, ступінь урахування специфічних особливостей функціонування конкретних підприємств у реальних умовах місця й часу. Вони розрізняють

чистий, економічний, бухгалтерський і нормальний прибутки. Зокрема, економічний прибуток трактується у досить звичний (виходячи з наведених вище поглядів науковців) спосіб. Щодо нього згадані автори зазначають: “Економісти використовують термін “прибуток” для позначення різниці між сукупним доходом фірми та її витратами... Назвемо цю різницю чистим економічним прибутком” [11, с. 136].

Про існування різниці між економічним і бухгалтерським прибутком стало відомо ще у ХІХ ст., коли Альфредом Маршаллом був розроблений перший показник економічного прибутку. Він визначався як різниця між чистим прибутком і витратами на капітал власника і мав назву “залишковий дохід”. Простота його розрахунку, як здається на перший погляд, не звільняє практиків від необхідності звертатися до пошуку великої кількості інформації, котра визначає розрахунок.

Головний акцент Альфред Маршалл робив на тому, що при визначенні вартості, яка створюється підприємством у будь-який момент часу, необхідно враховувати не тільки витрати, зафіксовані в бухгалтерських документах, а й альтернативні витрати залучення капіталу. Розробки Маршалла тривалий час залишалися незатребуваними, і значенню економічного прибутку не приділялося достатньо уваги. Але із 80-х років ХХ ст. унаслідок глобалізації світової економіки почався відтік інвестиційних коштів у країни, що розвиваються. Через загострення боротьби за інвестора компанії були змушені переглядати принципи своєї діяльності у бік інтересів інвестора та власника. Це спонукало їх звернутися або до створення нових показників ефективності діяльності, або до вже існуючих, але забутих [41].

Одним із таких показників став економічний прибуток, який показує, що додана вартість вкладеного капіталу створюється тільки тоді, коли реальний прибуток перевищує альтернативні витрати використання цього капіталу (це і є витрати на капітал). Дане визначення можна пояснити по-іншому: економічний (справжній) прибуток існує лише тоді, коли отриманий фактичний фінансовий результат перевищує альтернативні способи використання капіталу.

В.К. Полторигін зазначає, що термін “прибуток”, витримав найбільш запеклу полеміку в політекономії. “Спочатку стверджувалось, що прибуток є категорією виключно капіталізму... Потім економісти поступово стали визнавати необхідність визначення питання про прибуток при соціалізмі. Нарешті усі дійшли висновку, що прибуток – необхідна умова успішного ведення господарства” [84, с. 28].

На думку французького вченого А. Бабо [47], отримання прибутку є результатом виробництва (або продажу) товарів чи послуг, що базується на залученні кількох факторів виробництва, насамперед праці й капіталу. Зокрема, він виділяє три види прибутку: 1) прибуток, зроблений завдяки ініціативі (запровадженню інновацій, відсутності страху перед ризиком, розумному використанню засобів); 2) прибуток, одержаний за сприятливих обставин (ці умови можуть бути пов’язані з характером виробничої діяльності – кон’юнктура ринку, інфляція); 3) прибуток, одержання якого можливе за рахунок його визначення суспільними інститутами.

Теорія прибутку як “монопольного доходу” пов’язана з американським економістом Е. Чемберленом, за яким ототожнюється монополія інноваційною, тому монопольний прибуток ототожнюється з будь-яким додатковим доходом, який отримується в результаті застосування науково-технічних досягнень. Поза монопольними умовами прибутку не існує, а є лише доходи підприємців як винагорода за їхню підприємницьку діяльність або як результат продуктивності капіталу. На думку авторів, отримання монопольного прибутку не розкриває його суть, а вказує тільки на умови формування прибутку [76, с. 29].

Поряд з модернізацією старих теорій прибутку сучасні економісти Заходу висунули ряд нових. Досить поширена серед них концепція революції в доходах. До найбільш активних пропагандистів цієї концепції належить американські економісти Д. Голбрейс, А. Берлі, Е. Хансен, С. Кузнець. Основна ідея концепції полягає в тому, що з розвитком корпоративної власності підприємці відходять від керівництва господарством, передаючи управління найманим менеджерам. Тому змінюється й мета підприємництва. Рушійним мотивом виробництва стає

не прибуток сам по собі, а задоволення потреб усього суспільства. На цій основі прибуток зникає як економічна категорія, відбувається вирівнювання доходів різних соціальних верств населення. Усі отримують справедливі доходи відповідно до участі кожного у виробництві. Формується єдність інтересів класів, на основі чого виникає класова гармонія між робітниками й підприємцями.

Одним з перших генезис поняття “прибуток” дослідив на початку ХХ ст. представник чиказької школи Ф.Х. Найт. На наш погляд, результати цього дослідження доцільно пригадати у контексті широкого спектра визначень цього поняття. Дослідженню теорій прибутку Ф.Х. Найт присвятив окремий розділ під назвою “Теорії прибутку”. Зв’язок змін і ризику з прибутком своєї праці “Ризик, невизначеність і прибуток”, яку вперше було опубліковано у 1921 р. Аналізуючи час і причини виникнення категорії “прибуток”, він зауважував, що фактично тільки порівняно недавно було визнано існування прибутку як справді особливої частки виручки, і проблема його пояснення дістала чітко визначений статус. Виникнення поняття “прибуток” Ф.Х. Найт тісно пов’язує з певним типом промислової організації, який у різні часи і в різних місцях реалізується різною мірою, завжди зазнає видозмін і розвитку. За старих часів було природно пов’язувати дохід керуючого комерційним підприємством з правом власності на капітал. Саме в такому значенні вживається слово “прибуток” у працях економістів англійської класичної школи.

Як пояснює Ф.Х. Найт, старі англійські економісти вживали термін “прибуток” у розумінні “доход власника ділового підприємства”, причому по суті цей власник трактувався як інвестор. Оскільки класична економічна теорія займалася в основному проблемами довгострокового періоду, то в її межах відмінність між прибутком і процентним доходом майже не проводилась.

Тим часом в Америці, говорить Ф.Х. Найт, економічна дискусія розгорнулася під впливом теорії граничної корисності, яка являє собою погляд на проблему цінності у короткостроковій перспективі. У цій країні прийнято робити більший акцент на “заробітній платі менеджменту” і відокремленні цього

елемента від доходу підприємця, внаслідок чого терміни “прибуток” або “чистий прибуток” застосовуються тут у вузчому значенні, ніж у старих авторів. Дуже різні трактування прибутку Ф.Х. Найт помітив у старих німецьких економістів. Серед них одні дотримувались “англійської” думки і вважали прибуток віддачею від інвестиційного капіталу. Інші (особливо В.Г. Рошер) стояли на “французькій” позиції, трактуючи прибуток як одну з форм заробітної плати [23].

На сьогодні одним з найпоширеніших у сфері американської економічної освіти є визначення прибутку, наведене у навчальному посібнику К.Р. Макконнелла і С.Л. Брю “Економікс: принципи, проблеми та політика”, який витримав 14 видань. За визначенням цих авторів, прибуток – дохід тих, хто пропонує економічні підприємницькі здібності; сукупні доходи мінус сукупні витрати [20].

На думку відомого англійського економіста Д. Харвея, існує, щонайменше, чотири різних розуміння терміна “прибуток”, які потрібно розрізняти. Він розрізняє прибуток у звичайному значенні слова, який є різницею між сукупними надходженнями і сукупними витратами; нормальний прибуток в умовах досконалої конкуренції, коли ціна, що врівноважує попит і пропозицію на послуги підприємців, називається “норма прибутку”; наднормальний прибуток (доходи на постійні фактори виробництва у короткостроковому періоді); монопольний прибуток, пов'язаний з монополією [35].

Російська спеціальна економічна література вирізняє поняття валового доходу підприємства, валового прибутку, прибутку від реалізації. Так, валовий дохід визначається як сукупний дохід, що отриманий за визначений період у результаті розподілу валової виручки та розраховується як різниця між валовою виручкою та витратами на виробництво й реалізацію продукції (робіт, послуг). А валова виручка є сумою грошових коштів, котрі надійшли від реалізації продукції (робіт, послуг) за певний період. Валовий прибуток – це частина валового доходу за мінусом амортизаційних відрахувань, фонду оплати праці та соціальних платежів, а прибуток від реалізації – різниця між продажною виручкою й витратами [34].



Відомий російський філософ-матеріаліст, письменник та економіст, М.Г. Чернишевський характеризував прибуток, як залишок продукту після вирахування вартості праці, вважаючи працю товаром [46, с. 277-289]. Професор Московського університету, А.І. Чупров категорію “прибуток” заміняв терміном “хабар підприємцеві” та розглядав його як плату за працю [46, 290-295]. Російський економіст і публіцист Ю.Г. Жуковський розумів прибуток як результат підприємницької діяльності капіталіста [46, с. 295-296].

В окремих літературних джерелах фінансового спрямування міститься узагальнююче визначення прибутку як перевищення доходів над витратами [34]. Відсутність уточнення видів доходів і витрат дає підстави надалі говорити як про економічний, так і про бухгалтерський прибуток. Однак дискусійним є таке твердження: “Прибутком може вважатися тільки та частина доданої вартості, яка створена в результаті реалізації продукції (товарів), виконання робіт, надання послуг. Реалізація інших активів, надходження від позареалізаційних операцій та інші формують дохід” [34].

Інші російські автори в цьому контексті уточнюють: “Прибуток як економічна категорія відображає чистий дохід, створений у сфері матеріального виробництва в процесі підприємницької діяльності” [38]. При цьому, на додачу до вже наведених визначень, П.Н. Шуляк вирізняє балансовий прибуток, під яким розуміє суму прибутків (збитків) підприємства від реалізації продукції та доходів (збитків), не пов’язаних із виробництвом і реалізацією [38]. Фактично йдеться про один із різновидів бухгалтерського прибутку, механізм розрахунку якого подано з урахуванням національної специфіки обліку та звітності. Поняття балансового прибутку вживається в українському середовищі.

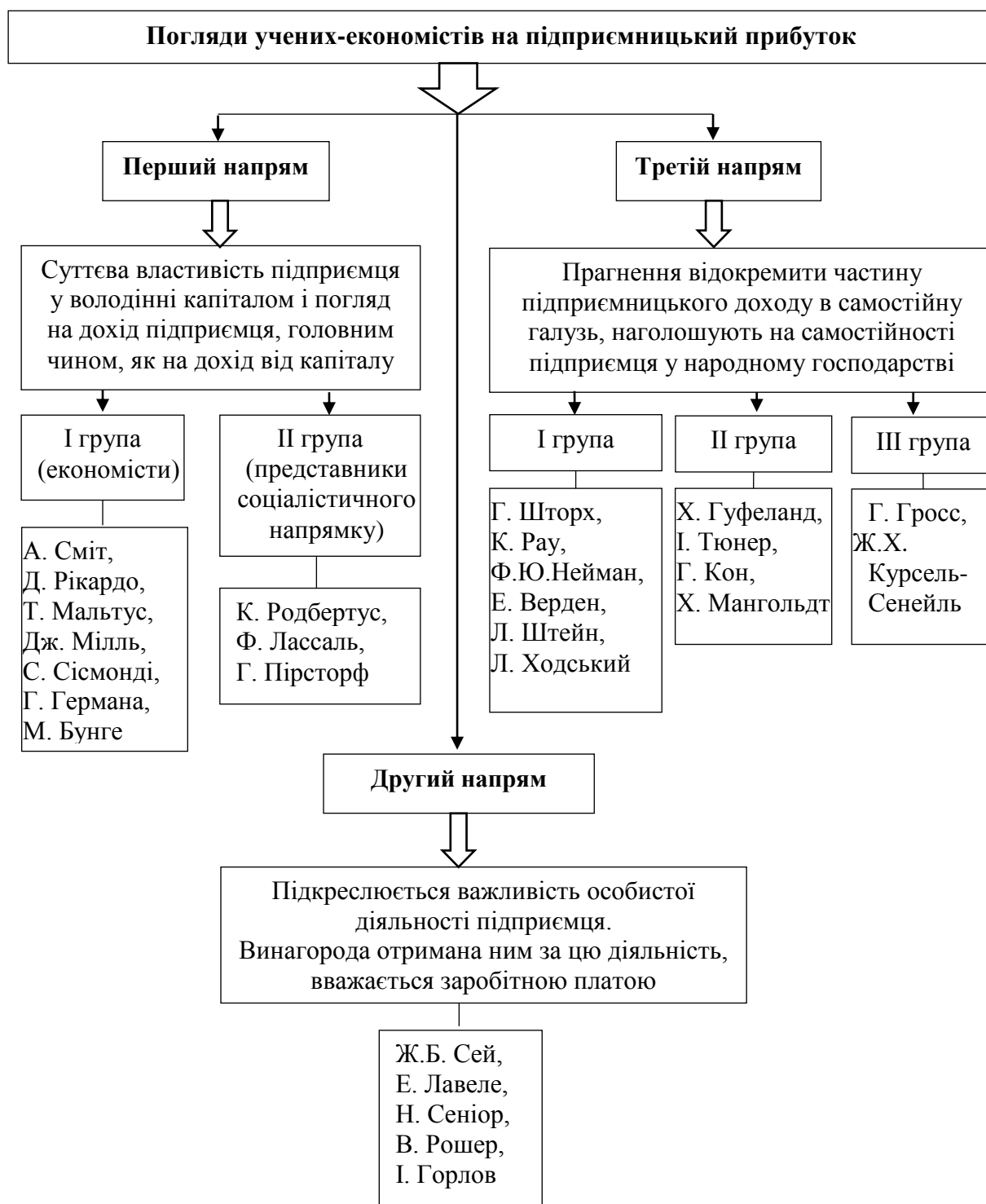
Однією з постатей української економічної думки, яка заслуговує на увагу та переосмислення внеску у розвиток теорії, особливо підприємницького прибутку, є М. Цитович [73, с. 31]. Праця М. Цитовича “Огляд учень про підприємницький прибуток” стала найбільш цитованою його сучасниками і, на жаль, на тривалий період була забута в період політизації науки. Не досить вона znana й нині серед сучасних дослідників. Високо оцінюючи цю працю, у своєму

монографічному дослідженні В.М. Фещенко зазначає, що “в розробці проблеми підприємницького прибутку вчений (М. Цитович) був близьким до неокласичного її тлумачення, зокрема, у працях А. Маршалла” [73, с. 32].

Глибокий аналіз окремих положень праці свідчить про те, що ці положення були піонерами у світовій економічній думці. Навіть у сучасній історії економічної думки наукові надбання українського ученого належно не оцінені. Відомий дослідник наукової спадщини українських учених-економістів П. Леоненко зазначає: “Праця М.М. Цитовича вийшла у світ до знаменитої праці Й.А. Шумпетера “Теорія економічного розвитку (Дослідження підприємницького прибутку, капіталу, кредиту, процента і циклу кон’юнктури)” (1911 р.). До неї на Заході відносяться з особливим пієтетом як до піонерної, тоді як праці М.М. Цитовича взагалі не згадуються, навіть побіжно, найбільш відомими істориками економічної думки” [73, с. 33].

Зазначимо, що ця проблема розглядалася у працях інших вітчизняних учених-економістів, які досить ґрунтовно дослідили суть, функції та інші питання підприємницького прибутку. Проте праця М.М. Цитовича відрізнялася систематичністю і глибиною аналізу, що робить її самобутньою у царині економічної літератури кінця XIX століття. У вказаній вище праці М.М. Цитович, критично аналізуючи попередні наукові здобутки з теорії підприємницького прибутку, здійснює групування вчених за поглядами на питання про підприємницький прибуток і виокремлює три основні напрями (рис. 1.2).

До першого напрямку вчений відносить усіх економістів, які розглядають дохід підприємця як прибуток на капітал. Залежно від того, яка складова прибутку виокремлюється, ці вчені-економісти поділяються на дві групи: власне економісти та представники соціалістичного напрямку. Представники першої групи першого напрямку вважали підприємницький дохід категорією багатогранною та виокремлювали його складові: 1) відсоток, або власне плату за користуванням капіталом; 2) винагороду за працю застосування капіталу у виробництві; 3) винагороду за ризик.



**Рис. 1.2. Основні напрями та групи учених-економістів у поглядах на підприємницький прибуток (за М.М. Цитовичем)**

*Джерело: складено автором на основі [74, с. 6]*

Деякі економісти враховують ще й монопольний прибуток [74, с. 8]. Позитивно оцінюючи такий підхід до категорії підприємницького прибутку, М.М. Цитович вважав, що недоліком у такому підході до визначення цієї

категорії є ототожнення винагорода за підприємницьку діяльність і доходу з капіталу [74, с.44].

Серед українських дослідників М.М. Цитович до даної групи учених-економістів відносить і М. Бунге, який визначає дохід як плату за користування продуктивними силами і розподіляє його на три основні напрямки: заробітну плату, прибуток і ренту.

До складових прибутку М. Бунге відносить: “1) плату за користування капіталом; 2) частину, призначену для підтримання та відновлення капіталу, тобто ремонт і погашення; 3) плату за ризик, при наданні капіталу в кредит при витрачанні його в межах підприємства; 4) плату за працю, необхідну для прибуткового розміщення капіталу; 5) ренту” [75, с. 69-70].

Представники другої групи першого напрямку вважали, що “дохід від підприємства... представляє собою продукт лише робітників, які беруть участь у підприємстві реальною працею” [74, с. 45]. Відповідно, непродуктивними визнаються сили природи, капітал, нематеріальна діяльність і діяльність підприємця. Соціалісти засуджували землевласників, капіталістів і підприємців, які привласнювали частину продукту праці іншої особи, та визнавали такі дії як грабіж. Учення представників даної групи про підприємницький прибуток розвивалося у контексті соціалістичної теорії цінності.

К. Родбертус не виключає можливості надання землі або капіталу у користування за відповідну винагороду та виокремлює три категорії:

- 1) відсоток (винагорода, що сплачується підприємцем капіталісту);
- 2) підприємницький прибуток (частина прибутку на капітал, яка залишається підприємцю);
- 3) орендна плата (винагорода, що сплачується землевласнику сільськогосподарським підприємцем) [73, с. 34].

Представники другого напрямку підприємницький прибуток пов'язували з доходом від праці або заробітною платою, найчастіше називали її заробітною платою підприємця, розглядаючи її окремо від інших доходів. Е. Лавеле прибуток підприємця визначав як невизначену категорію, оскільки необхідно

сплачувати ренту, заробітну плату та відсотки, а обсяг проданої продукції не може бути наперед визначений. Тому прибуток складається з двох частин:

- 1) з винагороди за мистецтво та наполегливість підприємця;
- 2) з винагороди за ризик [73, с. 36].

Представники третього напрямку визнають існування підприємницького прибутку як самостійної галузі доходу. Вчені третього напрямку згруповані у три групи залежно від поглядів на підприємницький прибуток, його склад та особливості.

До першої групи М. Цитович відніс учених, які недостатньо обґрунтували самостійний характер підприємницького прибутку. Підприємницьким прибутком вони називали частину підприємницького доходу, яка залишається після відрахування відсотків на власний капітал підприємця, ренти та винагороди за працю підприємця, якщо він бере участь у виробничому процесі. Відповідно, підприємницький прибуток повинен полягати у винагороді за управління підприємством і винагороді за ризик.

Представники другої групи напряму розглядали підприємницький прибуток як надлишок чистого доходу від підприємства, який може бути отриманий лише підприємцем за умови наявності причин двох видів: 1) певні пожертвування, пов'язані зі станом підприємця; 2) обставини, не пов'язані з пожертвуваннями. Представники третьої групи даного напрямку джерелом підприємницького прибутку вважають особливе ставлення підприємця до обміну та його місця у міновій боротьбі. На думку Г. Гроса, “до підприємницького прибутку потрібно віднести дохід, який формується різницею між витратами виробництва та цінами продажу товарів” [73, с. 36].

Критично аналізуючи різні підходи до визначення підприємницького доходу, М. Цитович робить важливі наукові узагальнення, які не втратили своєї актуальності і нині. Учений розвиває погляди тих економістів, які звернули увагу на своєрідний характер підприємницького прибутку. Він наголошує, що “тільки з такої точки зору вчення про підприємницький прибуток як про самостійний дохід можливе” [74, с. 247].

На сучасному етапі господарювання ситуація не змінилася, оскільки й нині термін “прибуток” використовується в різних значеннях. Так, тлумачний словник сучасної української мови трактує прибуток як: 1) сума, яка складає різницю між доходом і витратами; 2) дохід, одержаний від якої-небудь діяльності; 3) приріст, збільшення чого-небудь [32].

У тлумачно-термінологічних словниках економічних термінів прибуток (англ. profit; нім. – Gewinn; фр. – profit; пол. – zysk) розглядається як одна з форм чистого доходу, що виражає вартість додаткового продукту й виникає у разі перевищення сукупних доходів над сукупними витратами. У цьому зв’язку справді заслуговує уваги теза П. Хейне, до якої звертається Ю.А. Греченко, про те, що не існує правильного визначення прибутку, адже його зміст залежить від того, в якому значенні його використовують [15].

Інколи російські автори максимально наближають різновиди бухгалтерського прибутку до практики розрахунку в умовах чинного законодавства. Наприклад, А.М. Бабич і Л.М. Павлова наводять таке визначення прибутку від реалізації: різниця між виручкою від реалізації продукції (без ПДВ та індивідуальних акцизів) і витратами на її виробництво й реалізацією [2].

Т.Є. Кучеренко звертає увагу на те, що в зарубіжній та вітчизняній теорії виділяють такі концепції визначення прибутку: податкову, юридичну, етичну, психологічну, макроекономічну, мікроекономічну, соціально-корпоративну [16, с. 163-167]. Серед їх переліку особливої уваги заслуговує макроекономічний підхід до оцінки природи прибутку, що дозволить отримати узагальнені висновки стосовно його формування та використання.

Яскравим представником вітчизняної економічної думки ХХ ст. є М. Туган-Барановський [6, с. 8-13], який попит на всі товари порівнює з пропозицією, цінність виготовлених засобів виробництва порівнює з цінностями засобів виробництва, яких суспільне виробництво потребує, а цінність предметів споживання робітника прирівнює до суми заробітної плати, цінність предмета споживання капіталістів – до суми прибутку.

Щодо прибутку, то його абсолютна величина, за теорією М. Туган-Барановського, визначається тими самими факторами, що й величина заробітної плати. М. Туган-Барановський визначав прибуток як суто соціальне явище, породжене існуванням класу капіталістів. Прибуток він розглядав як історичну категорію, соціальною основою якої є власність на засоби виробництва. Він, по суті, протиставляє заробітну плату і прибуток як види трудового та нетрудового доходів, протилежні за своєю внутрішньою природою, визначає прибуток як дохід, заснований на експлуатації робітника капіталістом.

Навіть в одного автора можна зустріти кілька розумінь поняття “прибуток”. Наприклад, відомий американський економіст українського походження О. Гаврилишин у праці “Основні елементи теорії ринкової економіки” визначає прибуток так: “Прибуток як економічна категорія являє собою грошове вираження різниці (сальдо) між вартістю реалізованої продукції і витратами на її виробництво”. А далі він пояснює, що “існує відмінність між поняттями економічний прибуток і рахунковий прибуток. При розрахунку економічного прибутку визначення середніх витрат включає всі постійні витрати, у тому числі й нормальний прибуток, або альтернативну вартість капіталу. Чистий рахунковий прибуток обчислюється як різниця між вартістю реалізованої продукції і витратами на її виробництво” [10, с. 33].

На сучасному етапі господарювання поняття “прибуток” також розглядається в різних значеннях. Результати дослідження наукових підходів до сучасних трактувань сутності цієї категорії систематизовано нижче (табл.1.1).

І.О. Бланк одним із перших в Україні використовує поняття співвідношення ризику і доходу у визначенні прибутку. На думку вченого, прибуток – це втілений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності та є різницею між сукупним доходом і сукупними витратами у процесі здійснення підприємницької діяльності [33, с. 258]. Таке визначення більше наближається до методичних підходів визначення прибутку за бухгалтерським обліком.

Таблиця 1.1

## Сучасні підходи до трактування поняття “прибуток”

Визначення сутності поняття “прибуток”	Особливості підходу	Джерело
1	2	3
Прибуток (дохід) суб'єкта господарювання є показником фінансових результатів його господарської діяльності, що визначається шляхом зменшення суми валового доходу суб'єкта господарювання за певний період на суму валових витрат і суму амортизаційних відрахувань	Визначено, що прибуток розраховується шляхом зменшення суми доходів звітного періоду на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг і суму інших витрат звітного податкового періоду	Господарський кодекс України [54]
Прибуток підприємства – це перевищення доходів від його діяльності над сумою видатків; він являє собою єдину форму його власних доходів	Визначено, що прибуток є єдиною формою власних доходів діяльності підприємства	Бандурка О.М. [86]
Прибуток – частина вартості додаткового продукту, виражена в грошах; частина чистого доходу; грошовий вираз вартості реалізованого чистого доходу, основна форма грошових накопичень господарського суб'єкта	Наведено кілька окремих визначень прибутку, та не виділено основного, яке може бути закладене в процес дослідження	Данилюк М.О. [57]
Прибуток – кінцевий результат, який створює підприємству фінансові ресурси, що необхідні для розширення його діяльності, необхідні для формування його сталості та конкурентоспроможності на ринку товарів і послуг	Досліджено, що прибуток є основним елементом фінансових ресурсів підприємства, тобто збільшується значення прибутку, амортизаційних відрахувань і позичкових коштів у формуванні фінансових ресурсів підприємств	Кривицька О.Р. [58]
Прибуток підприємства в загальному розумінні являє собою частину вартості додаткового продукту, створеного працею, і є складовою частиною доходу підприємства	Доведено, що прибуток – це додатковий продукт, створений працею	Матюшенко І.Ю. [59]
Прибуток – це перетворена форма додаткового продукту й додаткової вартості, яка виражає відносини між власниками засобів виробництва і найманими працівниками з приводу його створення та привласнення	Особливість полягає в тому, що прибуток виражає суспільні відносини, які приносять позитивний фінансовий результат	Мочерний С.В. [60]
Прибуток – фінансова категорія, яка показує позитивний фінансовий результат, характеризує ефективність виробництва, свідчить про обсяг і якість виготовленої продукції, стан продуктивності праці	Розглядається надто широко, що неможливо довести	Мец В.О [61]



Продовження таблиці 1.1

1	2	3
Прибуток є не лише результатом успішної діяльності, в контексті підприємництва він виступає як фактор організації виробництва	Погоджуємося частково, оскільки доцільно досліджувати вплив даного фактора на виробництво	Олійник І.О. [63]
Прибуток – це частина заново створеної вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу	Погоджуємося з автором, що підприємство одержує прибуток після того, як втілена у створеному продукті вартість буде реалізована і набере грошової форми	Поддєрьогін А.М. [64]
Розглядає прибуток як частину виручки, що залишається після відшкодування всіх витрат на операційну, інвестиційну та фінансову діяльність підприємства	Характеризуючи перевищення надходжень над витратами, прибуток виражає мету підприємницької діяльності і є ключовим показником її результативності (ефективності)	Покропивний С.Ф. [13]

*Джерело: складено автором на основі [54, 86, 3, 55, 56, 57, 58, 59, 60, 61, 62, 63, 64, 13]*

М.Д. Білик вважає, що не варто ототожнювати прибуток із чистим доходом, оскільки прибуток – це частина категорійного апарату мікроекономіки, а чистий дохід є самостійною категорією макроекономіки [48, с. 131]. Крім того, Л.Ю. Кучер зазначає, що економічна діяльність підприємства може бути дохідною, та, в кінцевому підсумку, збитковою, а тому ототожнювати дохідність і прибутковість недоцільно [49, с. 53].

На думку І.М. Бойчука, прибуток – це частина доходу, що залишається підприємству після відшкодування всіх витрат, пов'язаних з виробництвом, реалізацією продукції та іншими видами діяльності [3, с. 346].

Г.В. Савицька визначила прибуток як “...частину чистого доходу, який безпосередньо одержують підприємства після надання послуг, як винагороду за вкладений капітал і ризик підприємницької діяльності” [50].

Подібне визначення дає Н.В. Зінченко: “Прибуток – це виражений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності, що визначається як різниця між сукупним доходом і сукупними витратами в процесі здійснення цієї діяльності” [31].

В.О. Протопова та А.Н. Полянський зазначають, що прибуток характеризує кінцевий результат діяльності, його отримання є обов'язковою умовою розширеного відтворення підприємства, забезпечення самофінансування та зміцнення його конкурентоспроможності на ринку. А, наприклад, І. Ансофф розглядає прибуток як основний результат і мотив діяльності підприємств [31, с. 36].

У підручнику “Фінанси підприємств” за редакцією А.М. Поддєрьогіна авторським колективом КНЕУ визначено “прибуток як частину заново створеної вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу”. Одержання прибутку підприємницькими структурами можливе тільки після того, як “втілена в створеному продукті вартість пройде відповідну стадію обороту і набере грошової форми” [33, с. 342]. Отже, підкреслюється важливість процесу реалізації виробленого продукту за гроші, тому що далеко не вся продукція може бути реалізована.

Колектив авторів під керівництвом Кірейцева Г.Г. тлумачать категорію “прибуток” ширше, а саме: “як найважливішу фінансову категорію, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва, і в кінцевому підсумку свідчить про рівень і якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості. Одночасно прибуток впливає на зміцнення фінансового стану підприємства, інтенсифікацію виробництва при будь-якій формі власності. Він є не лише джерелом забезпечення внутрішньогосподарських потреб підприємства, а й джерелом формування бюджетних ресурсів держави” [51].

С.Ф. Покропивний розглядає прибуток як ту частину виторгу, що залишається після відшкодування усіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства, характеризуючи перевищення надходжень над витратами, прибуток виражає мету підприємницької діяльності і є головним показником її результативності (ефективності) [13, с.436].

На думку професора Н.М. Малюги, трактування прибутку суб'єктів господарювання, методологія та методика його визначення й оподаткування є

однією з головних загальноекономічних проблем як у практичному, так і в теоретичному аспектах [81, с. 271].

Л.І. Шваб характеризує прибуток як узагальнюючий фінансовий показник діяльності підприємства; на його думку, це та частина виторгу, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу й комерційну діяльність підприємства [36, с. 490]. За визначенням А.А. Мазаракі, прибуток як економічний показник – різниця між ціною реалізації та собівартістю продукції (товарів, послуг), між обсягом отриманого виторгу та сумою витрат на виготовлення та реалізацію продукції [14, с. 449].

О.О. Гетьман і В.М. Шаповал роблять висновок, “що прибуток являє собою різницю між ціною реалізації та собівартістю продукції (товарів, робіт, послуг), між обсягом отриманої виручки та сумою витрат на виробництво та реалізацію продукції” [52, с. 387].

Найбільш лаконічне, на нашу думку, визначення досліджуваної дефініції у праці С.Б. Шипіної, яка зазначає, що прибуток є складовою фінансового результату і визначається за певний період як у цілому по підприємству, так і за окремими видами діяльності як різниця між доходами та витратами [53, с. 231].

В.В. Вудвуд вважає, що фінансовий результат завершує цикл діяльності підприємства, який пов'язаний з виробництвом і реалізацією продукцією (виконаних робіт, на даних послуг) і одночасно виступає необхідною умовою наступного витка його діяльності. Високі значення фінансових результатів діяльності організації забезпечує зміцнення бюджету регіону та держави у вигляді податкових вилучень, сприяють зростанню його інвестиційної привабливості, ділової активності у виробничій і фінансовій сферах [281, с. 344; 284].

Однак, перелічені вище трактування вчених-економістів характеризують поняття прибутку, насамперед, з кількісного боку, що очевидно, проте при цьому не розкривається його економічна природа.

У ході дослідження встановлено, що сучасні дослідники переважно розвивають теорії прибутку економістів XIX – поч. XX ст., пристосовуючи їх до

нових умов. Зокрема, сучасна економічна думка свідчить, що прибуток характеризується не як плата за працю, а як породження адаптації до потреб динамічного розвитку діяльності за такими напрямками, як ризик та своєчасні нововведення, а отже, синтезує в собі всі сторони діяльності суб'єктів господарювання і характеризує її ефективність. Отже, зазначене підтверджує, що прибуток є об'єктивною економічною категорією ринкової економіки та показником, що відображає результати діяльності.

Розвиток економічної науки розширює аналіз природи прибутку, поглиблюючи розуміння його суті. Процес пізнання категорії “прибуток” не завершено, пошуки нових прийомів, методів його розуміння й способів розрахунків тривають. Наприклад, згідно з однією із сучасних концепцій прибутку, нині прибуток перестав бути основним мотивом виробництва. Прихильники цієї ідеї, зокрема Дж. Гелбрейт, А. Берлі, Г. Мінс, К. Боулдінг та інші намагаються довести, що еволюція структури сучасних фірм привела до виникнення нових цілей: захист і турбота про акціонерів і суспільство, зростання фірми, максимізація продажів тощо.

Учені С. Фішер, Р. Дорнбуш і Р. Шмалензи зазначають, що власники підприємств усіх форм, здійснюючи свою діяльність, намагаються досягти максимізації прибутку [65, с. 125]. Проте не завжди цей процес виступає головною метою підприємства. Ученими-економістами доведено, що саме зростання вартості підприємства відбувається через максимізацію прибутку та забезпечення добробуту власників. У дослідженні зазначено, що прибуток – це перевищення доходів над витратами, які пов'язані з виробництвом проданих протягом даного періоду товарів і послуг [65, с. 126].

Андерсен Х. та Д. Колдуел розуміють під прибутком збільшення капіталу в результаті ведення господарської діяльності [83, с. 235]. Таку ж думку поділяє й Р.К. Мертон, лауреат Нобелівської премії 1997 року в галузі економіки: “Прибуток – це певна сума грошових коштів, що надійшли до власника на початок певного періоду, залишиться стільки ж грошей, скільки було спочатку” [83, с. 236].

Заслужують на увагу трактування сутності прибутку таких американських учених, як Дж. Бернес, Т. Дворкін і Е. Річардс, які розглядають максимізацію прибутку як головну мету діяльності суб'єкта господарювання, оскільки саме це призводить до ефективного розподілу обмежених ресурсів суспільства [66, с. 50]. Фр. Роберт, Б. Бернанк і Д. Коландер зазначають, що прибуток є різницею між сукупними доходами, отриманими від реалізації продукції, та всіма витратами – явними і неявними [67, с. 139].

Подібні та наближені до вимог ринкової економіки і визначення науковців Е.Р. Вечканової та Е.С. Вечканова [69, с. 654], С.В. Мочерного [60, с. 196], Ю.В. Ніколенка [70, с. 93], що прибуток є перетвореною економічною формою вартості додаткового продукту (як замітник поняття “додана вартість”). На думку вчених, він може трактуватися як надлишок валового доходу над економічними витратами, тобто над усіма здійсненими і можливими, але понесеними витратами.

У міжнародній фінансовій практиці при визначенні прибутку базуються на фінансовій або на фізичній концепції капіталу. Відповідно до фінансової концепції, прибуток вважається отриманим, якщо фінансова (грошова) сума чистих активів наприкінці періоду перевищує фінансову (грошову) суму чистих активів на початку періоду після вирахування всіх розподілів і внесків власників протягом періоду. Відповідно до фізичної концепції капіталу, прибуток вважається отриманим, якщо фізична продуктивність або операційна здатність компанії в кінці періоду перевищує фізичну продуктивність на початку періоду після вирахування всіх розподілів і внесків власників протягом періоду [71].

Досліджуючи сутність поняття “прибуток суб'єктів господарювання”, яке досить часто використовується в економічній літературі для відображення якості діяльності підприємства, можна зробити висновок про те, що більшість вітчизняних науковців трактують його саме з погляду бухгалтерського підходу. Це значно спрощує розуміння даної категорії.

Щодо сучасних визначень “прибутку”, то широковживані визначення згідно з п. 3 НП(С)БО 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності”: сума, на яку

доходи перевищують пов'язані з ними витрати [78]. Дане визначення не розкриває повністю зміст поняття “прибуток”. Проблема полягає в тому, що у визначення вноситься порядок розрахунку.

Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (Концептуальна основа, п. 4.60) тлумачать прибуток як залишкову суму після вирахування витрат (що включає коригування збереження капіталу в разі необхідності) з доходу, а також як будь-яку величину, що перевищує суму, необхідну для збереження капіталу на початок періоду [79].

Тлумачення прибутку є і в Господарському кодексі України (ст. 142). Так, прибуток (дохід) суб'єкта господарювання є показником фінансових результатів його господарської діяльності, що визначається шляхом зменшення суми валового доходу суб'єкта господарювання за певний період на суму валових витрат і суму амортизаційних відрахувань [54].

Також, у II розділі “Суб'єкти господарювання” глави 6 Господарського кодексу України дається визначення поняття “суб'єкт господарювання”. Згідно із законом, суб'єктами господарювання – це учасники господарських відносин, які здійснюють господарську діяльність, реалізуючи господарську компетенцію (сукупність господарських прав та обов'язків), мають відокремлене майно і несуть відповідальність за своїми зобов'язаннями в межах цього майна, крім випадків, передбачених законодавством. Суб'єктами господарювання є:

1) господарські організації – юридичні особи, створені відповідно до Цивільного кодексу України, державні, комунальні та інші підприємства, створені відповідно до цього Кодексу, а також інші юридичні особи, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані в установленому законом порядку;

2) громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані відповідно до закону як підприємці [54].

А ось у Податковому кодексі України відсутнє пряме визначення терміна “оподаткований прибуток”. Зате наведене поняття об'єкта оподаткування

податком на прибуток (ст. 134), під яким для вітчизняних підприємств розуміють прибуток із джерелом походження з України та за її межами, що розраховується шляхом зменшення суми доходів звітного періоду на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг і суму інших витрат. Для нерезидентів об'єктом оподаткування є дохід (прибуток із джерелом походження з України). Отже, в національному податковому законодавстві одночасно фігурують обидва аналізовані поняття – доходу й прибутку [28].

У Міжнародному стандарті бухгалтерського обліку 12 “Податки на прибуток” визначено, що оподаткований прибуток – “це прибуток за період, визначений відповідно до правил, установлених податковими органами, згідно з якими податки на прибуток підлягають сплаті (відшкодуванню)” [77, с. 34]. Тобто оподаткування прибутку визначається податковими органами, які керуються податковими нормами. Зважаючи на це, у П(С)БО 17 “податок на прибуток” зазначено, що “податковий прибуток – це сума прибутку, визначена за податковим законодавством об'єктом оподаткування за звітний період” [27].

Вітчизняна фінансова література відображає розмаїття думок стосовно варіантів визначення доходу й прибутку підприємства. Переважна більшість цих дефініцій відображають різні форми бухгалтерського прибутку. Найбільш систематизований підхід до визначення сутності доходу й прибутку підприємства, що відтворює і практично-розрахунковий бік проблеми, й теоретичні узагальнення, знаходимо у виданні Київського національного економічного університету [2]. Його автори трактують дохід як загальну суму надходжень грошових коштів, основним каналом яких є реалізація продукції. Але при цьому, наближаючись до Національних стандартів бухгалтерського обліку, вони відзначають, що загальний дохід підприємства охоплює доходи від основної, іншої операційної діяльності, від фінансових операцій, іншої звичайної діяльності, а також пов'язані з надзвичайними подіями [29].

Так, одні автори розцінюють прибуток як фінансовий результат діяльності підприємства, а інші – як економічний результат, не роблячи при цьому відповідних пояснень і обґрунтувань даних категорій.

Велике різноманіття поглядів на сутність прибутку пояснюється тим, що ця категорія визначається з різних точок зору. Прибуток доцільно характеризувати з економічного, фінансового та бухгалтерського поглядів.

Прибуток, як економічна категорія виступає активним доходом, який представляє собою виражену в грошовій формі, реалізовану і готову до розподілу частку доданої вартості, що створюється в процесі виготовлення товарів і послуг за допомогою трьох факторів виробництва: землі, праці, капіталу та підприємницьких здібностей. При цьому, коли йдеться про працю як про джерело доданої вартості, доречно буде вести мову не лише про працю найманого робітника, а й про працю підприємця.

З фінансової точки зору прибуток – це збільшення фінансових ресурсів підприємства або його власників (у разі сплати дивідендів) за певний період часу за рахунок виробництва і реалізації товарів і послуг, а також інвестування вільного капіталу в інші підприємства.

З погляду бухгалтерського обліку доречно розглядати прибуток як різницю між доходами від операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства та витратами необхідними для повноцінного здійснення цих видів діяльності.

В окремих працях прибуток відносять до показників, що характеризують кінцеві результати виробничо-господарської та фінансової діяльності підприємств. Отже, наш аналіз підтвердив, що серед авторів немає єдності у підходах до розуміння економічної сутності прибутку, що свідчить про його багатогранність.

У дисертаційній роботі визначено базові поняття (категорії пізнання), що у широкому розумінні розкривають економічну природу прибутку та необхідні для його подальшого вивчення і вдосконалення використання на практиці. До таких віднесено сутність і явище, форму і зміст, функції та завдання, класифікаційні ознаки групування видів прибутку, що враховують умови відкритої економіки.

Прибуток, як економічне явище, представляє собою частину доданої вартості суспільного продукту, що формується в умовах ринкової економіки в



процесі фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання, з метою фінансового забезпечення простого і розширеного відтворення спожитих ресурсів і задоволення широкого спектру суспільних потреб. Його частка у складі суспільного продукту, зокрема у складі ВВП та доходах суб'єктів господарювання, залежить від економічних умов діяльності, стану економіки, її окремих складових та їх місця у світовому господарстві.

Економічні відносини в частині формування та використання частини доданої вартості суспільного продукту під назвою прибутку, представляють собою фінансові відносини, оскільки характеризують розподільчі процеси та відображають економічну сутність. Вона проявляється в особливостях формування та подальшого використання прибутку, які можуть мати економічно та науково обґрунтований, тобто впорядкований між суб'єктами фінансової системи, або навпаки, невпорядкований, тобто несистемний та суперечливий характер, що, переважно має місце в економічних реаліях сьогодення України.

Загальна сукупність фінансових відносин у частині формування та використання прибутку становить його економічний зміст, формами прояву якого є централізовані та децентралізовані фінансові ресурси. Останні матеріалізують фінансові відносини, знаходять своє відображення у складі фінансових показників суб'єктів господарювання, домашніх господарств і держави як фінансові результати, доходи (витрати) та нагромадження. Таким чином, формою вираження прибутку є наявний фінансовий ресурс (виражені у грошах активи суб'єкта господарювання). Його від'ємне значення означає збиток. Види прибутку відображають особливості його формування і використання на певних етапах (стадіях) економічного процесу.

Більш повне узагальнення сучасної ролі прибутку зображено на рис. 1.3.

Економічна роль прибутку проявляється у його таких рисах:

1. Прибуток є рушійною силою (фактором) розвитку економіки та суспільства, спонукальним мотивом підприємницької діяльності.



**Рис. 1.3. Сучасна роль прибутку у фінансовому забезпеченні діяльності суб'єктів господарювання**

*Джерело: складено автором на основі [80, с. 172-174]*

2. Прагнення отримати прибуток сприяє ефективному розподілу та використанню ресурсів, упровадженню досягнень науково-технічного прогресу, скороченню витрат, поліпшенню якості продукції та споживчих властивостей.

3. Прибуток є джерелом розширення суспільного виробництва, примноження національного багатства та зростання задоволення потреб суспільства.

Отже, з'ясовано, що в ринковій системі господарювання категорія “прибуток” вважається найбільш простою і водночас найбільш складною та посідає одне з центральних місць. Неузгодженість поглядів на поняття “прибуток” призводило до протиріч у його трактуванні. У результаті узагальнення поглядів учених щодо місця та ролі прибутку під останнім необхідно розуміти частину чистого доходу суспільства, позитивний результат фінансово-господарської діяльності та показник її ефективності.

## 1.2. Функції прибутку суб'єктів господарювання та його класифікація

У сучасних умовах саме прибуток як багатопланове економічне явище має різні форми та види прояву. У зв'язку з цим процес управління прибутком має неабияке значення як для підприємства, так і держави. Неточність у визначенні видів прибутку суб'єктів господарювання зумовлює суперечність при управлінні ним, а отже, й отримання не зовсім точних результатів, що в кінцевому підсумку призводить до неможливості повноцінного виконання прибутком усіх його функцій.

Економічний зміст прибутку розкривається у функціях, які він виконує. Підкреслимо, що функція повинна відображати специфічний внутрішній зміст економічної категорії. Усі інші якості, що присвоюються їй, відображають ту чи іншу роль, яку відіграє дана категорія.

Щодо функцій прибутку погляди науковців теж неоднозначні. Згідно з класичними поглядами, основні функції прибутку такі:

1. Прибуток характеризує одержаний економічний ефект від діяльності підприємства.
2. Стимулююча функція, оскільки основою для розширення виробництва, науко-технічного і соціального розвитку підприємства є приріст абсолютної величини чистого прибутку.
3. Функція формування бюджетів різних рівнів, яка у подальшому впливає на задоволення потреб [80, с. 172-175; 133, с. 94; 144, с. 159; 145, с. 67; 146, с. 75; 147, с. 109].

На думку французького вченого А. Бабо, “прибуток підприємця виконує чотири функції: вимірює успіхи діяльності; є джерелом коштів для фінансування подальшого розвитку; є винагородою власнику капіталу; є потенційною основою прийняття рішень про здійснення інвестицій” [47, с. 87].

Г.Г. Старостенко та О.М. Чорна виділяють ще й госпрозрахункову функцію прибутку, яка полягає в тому, що прибуток використовують для проведення розрахунків з найманими працівниками та на розширення й

модернізацію виробництва [148, с. 147; 149, с. 30]. На думку О.О. Бабицької, ключовою функцією прибутку є функція нагромадження, що в подальшому забезпечить підприємству достатній рівень фінансової стійкості та платоспроможності [150, с. 123]. Крім того, прибуток виступає результатом авансованого у виробництво капіталу [151, с. 352].

Поряд з основними функціями прибутку Ю.В. Зозуля наводить ще й таку функцію, як функція захисту, тобто прибуток, який одержує підприємство за підсумками фінансового року, є запорукою уникнення банкрутства [152, с. 383].

Прибуток, на думку Т.Г. Маренич, відображає усі аспекти господарської діяльності підприємства: продуктивність праці, ефективність використання виробничих фондів, рівень техніки і технології, інновації, рівень організації праці тощо [153, с. 150]. А з іншого боку, прибуток, який отримує те чи інше підприємство, є додатковими витратами для суспільства, оскільки при його формуванні до складу собівартості не включається частка суспільної праці [154, с. 44].

О.Р. Кривицькою доведено доцільність уточнення функцій прибутку, де поряд з оціночною функцією і функцією економічного стимулювання виокремлено функцію економічної цінності, оскільки прибуток відображає економічні відносини, завдяки яким потреби й інтереси людини або групи людей переносяться на речі, предмети, інтелектуальні надбання та мають вартісну оцінку [158, с. 5].

Ключовими функціями прибутку на думку авторів, вважаються три функції: стимулююча, розподільча й оціночна (показник ефективності діяльності) [6, с. 8-13]. Водночас зауважимо що стимулюючу або розподільчу функції виконує будь-яка інша економічна категорія (ціна, заробітна плата та ін.). Показник ефективності діяльності взагалі не може виступати функцією, слугуючи суб'єктивним уявленням про економічне явище у формі певних розрахунків.

Сутність стимулюючої функції полягає в тому, що прибуток використовується як в інтересах суб'єктів підприємництва, так і в інтересах їхніх

працівників, тому він виступає стимулом для управлінського персоналу та працюючих підприємств здійснювати свою діяльність з найвищою ефективністю, що дозволить забезпечити працівникам отримання винагороди за працю та підприємству впроваджувати досягнення науково-технічного прогресу, що призведе до зниження витрат виробництва, підвищення його ефективності та соціально-економічного розвитку. Реалізація стимулюючої функції передбачає вибір і затвердження таких напрямів розподілу прибутку, які б забезпечили можливість створення та подальшого використання фонду споживання за напрямом матеріальне стимулювання працюючих в оптимальній пропорції з фондом накопичення.

Практика діяльності переважної більшості суб'єктів господарювання свідчить про те, що в існуючих умовах господарювання виконання прибутком стимулюючої функції нівелюється через небажання власників "ділитися" прибутком з тими, хто його створює. Аналогічна ситуація спостерігається і з таким джерелом формування прибутку, як людський капітал представлений у вигляді підприємницьких та організаторських здібностей працюючих, який виступає головним ресурсом діяльності підприємств та від якого залежить прибутковість діяльності. Враховуючи домінуючу роль інтелектуального капіталу у формуванні прибутку, доцільним є його розподіл за напрямом стимулювання найманих працівників, які генерують ефективні управлінські рішення, що позитивно вплине як на продуктивність їх праці, так і на загальний фінансовий результат діяльності суб'єкта господарювання.

Розподільча функція реалізується шляхом використання прибутку джерела формування дохідної частини бюджетів усіх рівнів, починаючи з державного бюджету, через розподіл прибутку у вигляді податку на прибуток, закінчуючи бюджетом окремого структурного підрозділу підприємства. Частина прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства, спрямовується на розширене відтворення та виконання виробничих і соціальних завдань його розвитку.

Сутність оцінюючої функції полягає в тому, що прибуток розглядається як оціночний показник, який характеризує ефект, отриманий від здійснення господарської діяльності, та дає можливість оцінити її ефективність.

I. Панченко стверджує, що, розглядаючи функції прибутку з позиції їх реалізації для досягнення економічного розвитку суб'єктів господарювання, доцільне виділення соціальної функції, яка передбачає виконання підприємством програм соціального захисту працюючих і суспільства в цілому. У науковій літературі часто зміст соціальної функції пов'язують зі стимулюючою функцією, хоча вони мають різне спрямування, що проявляється у виконанні різних завдань. Так, стимулююча функція спрямована на оцінку внеску кожного працівника в досягнення запланованих результатів, тоді як соціальна функція передбачає створення системи захисту працюючих і суспільства для виконання покладених на них виробничих функцій. Відповідно, основне завдання управління прибутком у рамках виконання соціальної функції полягає в гармонізації інтересів власників, держави та найманого персоналу щодо розподілу прибутку та визначення пріоритетних напрямів його використання.

Соціальна функція прибутку знаходиться у нерозривному зв'язку з регулюючою функцією, оскільки спрямування прибутку до бюджетів різних рівнів сприяє реалізації різних загальнодержавних і регіональних соціальних програм [155].

На нашу думку, прибуток, як ключова фінансова категорія, що відображає певну сукупність фінансових відносин, виконує функцію фінансового забезпечення економічного (особливо інвестиційного характеру) та соціального розвитку виробництва, економіки та суспільства загалом, функцію фінансового регулювання темпів і пропорцій економічного та соціального розвитку, функцію фінансового стимулювання результатів діяльності, яка особливо важлива для діяльності суб'єктів господарювання та інших суб'єктів фінансової системи. Дані функції прибутку є фактично відображенням розподільчої функції фінансів, оскільки без розподілу фінансових ресурсів, у даному випадку частини доданої

вартості суспільного продукту, регулювати, стимулювати та забезпечувати розвиток економіки і суспільства загалом практично неможливо.

Отже, налагодження на підприємствах України системи управління прибутком, яка спрямована на реалізацію зазначених функцій, дозволить забезпечити їх економічний розвиток у частинні зростання продуктивності праці, підвищення ефективності та відповідальності структурних одиниць і кожного працюючого за результати діяльності. Виконання прибутком стимулюючої функції виступає запорукою добробуту як власників, так працівників і суспільства в цілому.

Значна частина суперечностей, які існують при визначенні прибутку, виникає через те, що науковці намагаються характеризувати різні його види, що, в кінцевому підсумку, призводить до абсолютно різного тлумачення тотожних, на перший погляд, понять.

У сучасній фінансовій науці розрізняють прибуток економічний, бухгалтерський та оподаткований (податковий). Визначення цих видів прибутку має низку суперечностей, неточностей, існують труднощі в їх обчисленні. Дискусії з приводу того, який прибуток оподаткувати, відбуваються і сьогодні. Розглянемо їх сутність.

Економічний прибуток – це прибуток, розрахований за методом зіставлення доходів і витрат. На підтвердження даного способу розрахунку прибутку В.Д. Зелікман зазначає, що метод зіставлення доходів і витрат є визначальною ознакою прибутку [117, с. 19]. К.Р. Макконел і С.Л. Брю відзначають, що основною відмітністю економічного й бухгалтерського прибутку є те, що останній – це різниця між виручкою та зовнішніми витратами, а інший, окрім зазначених витрат, охоплює ще й внутрішні витрати [20, с. 45-46].

До зовнішніх витрат дослідники відносять витрати на оплату вартості залученого капіталу, робочої сили, різних видів послуг, сировини, матеріалів тощо. Відповідно, використання підприємством власних ресурсів ототожнювалося із внутрішніми (неоплаченими) витратами. Перевага у використанні економічного прибутку порівняно з бухгалтерським полягає в

тому, що інформації про прибуток, який визначено на основі бухгалтерського підходу, недостатньо для прийняття управлінських рішень. Нормальний прибуток є різницею між бухгалтерським і економічним прибутком, тобто це дохід, що залишається після покриття зовнішніх і внутрішніх витрат [118, с. 197].

На думку К.В. Багацької та Н.М. Михаліцької, саме за величиною економічного прибутку можна визначити приріст ринкової вартості підприємства, оскільки економічний прибуток є різницею між отриманим результатом і витратами на капітал [119, с. 60; 120, с. 205].

На даний момент розрахунки економічного прибутку здійснюється за міжнародними стандартами обліку та звітності IAS, а також американськими стандартами GAAP. Вони цілком сумісні між собою, засновані на однакових принципах ведення обліку та бухгалтерської звітності, причому за низкою питань GAAP містить більш детальну методику. Однак склалося так, що міжнародні стандарти обліку знаходяться під значним впливом США.

Вимоги IAS спрямовані на гармонізацію законодавства, існуючої системи стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Вважається, що його застосування корисне для характеристики результатів діяльності підприємства в більш реалістичній формі. GAAP же спирається на більшу кількість розробок, тому в американських компаніях спостерігається тенденція більш чіткого регулювання всіх операцій та меншої гнучкості кожної окремо взятої компанії. Зазначимо, що певна кількість підприємств світу користується американськими стандартами GAAP саме з метою виходу на ринок США [156, с. 55-56].

Друга проблема пов'язана з відсутністю популяризації економічного прибутку, яка призводить до того, що його розрахунки мають або закритий, або науковий характер.

На відміну від економічного, бухгалтерський прибуток виступає чистим доходом від підприємницької діяльності, що розрахований на основі первинних документів, які відображені в бухгалтерських реєстрах, побудованих на методологічному бухгалтерському принципі подвійного запису. При цьому до



уваги не беруться не зафіксовані документально витрати самого підприємця. Тобто бухгалтерський прибуток буде вищим за економічний прибуток.

В економічній літературі існує думка, що бухгалтерський прибуток може бути використаний лише для прогнозування руху грошових коштів [117, с. 20]. На противагу вищевикладеному, Л.Ю. Кучер зазначає, що “лише бухгалтерський прибуток характеризує реальний рівень господарювання підприємства”; а Т.Г. Маренич – що бухгалтерський облік, за даними якого формується бухгалтерський прибуток, є єдиною універсальною інформаційною базою для складання фінансової, статистичної, податкової та інших видів звітностей [121, с. 85; 122, с. 45].

Академік М.Я. Дем’яненко стверджує, що доцільно розрізняти два види прибутку: бухгалтерський, який свідчить про збільшення капіталу незалежно від джерел його утворення, та економічний, що має відображати ту його частину, яка створена в результаті комерційної (виробничої) діяльності господарюючого суб’єкта власними силами. За результатами дослідження цього автора, обчислювати економічний прибуток потрібно як різницю між доходами й витратами підприємства [143].

К.І. Посилаєва зазначає, що як економічний, так і бухгалтерський підхід до інтерпретації категорії “прибуток” достатньо логічні і, в принципі, не суперечать один одному [143].

Характеристика бухгалтерського й економічного прибутку вказана в таблиці 1.2. На практиці використовується концепція бухгалтерського прибутку, який може бути розрахований двома різними методами з ідентичним результатом:

1) як виручка від продажу мінус документально підтверджені витрати (операційні, фінансові, надзвичайні);

2) як зміна чистих активів за вирахуванням нових надходжень капіталу, переоцінки і розподілу чистих активів. Тому саме бухгалтерський прибуток виступає основою для складання публічної фінансової звітності і розрахунку прибутку до оподаткування.

Таблиця 1.2

## Характеристика бухгалтерського й економічного прибутку

№ з/п	Економічний прибуток	Бухгалтерський прибуток
1	Визначається як різниця між чистим прибутком і альтернативними, безповоротними витратами	Часто піддається критиці з боку багатьох практиків і науковців. Вважається, що він не у змозі адекватно оцінити ефективність діяльності підприємства
2	Індикатор привабливості підприємства для інвесторів	Позитивне значення цього показника означає, що підприємство у змозі виплачувати дивіденди власникам, розвивати виробництво
3	За умови правильного аналізу цього показника можна дізнатися, як у майбутньому може змінитися обсяг виробництва	Визначається як різниця між виручкою від реалізації продукції та витратами на її виробництво
4	Необхідна система визначення наявних витрат	Планова рентабельність визначається безпосередньо підприємством на основі бухгалтерських витрат
5	Як правило, оцінити майбутню рентабельність неможливо через важкість визначення наявних витрат	-

*Джерело: складено автором на основі [156]*

Оподаткований (податковий) прибуток – це величина, яка зазначається в податковій декларації підприємства та розраховується на основі податкового обліку, який базується на даних бухгалтерського обліку.

Ще на початку ХХ ст., професор П. Гензель писав “...виявлення промислових доходів також нелегка справа, і точний облік накладних витрат, списаний за амортизацією і т.п., представляє собою чималі труднощі: фіску тут нерідко доводиться вдаватися до відомих умовностей і наказувати певні “норми” (наприклад, по допустимому відсотку списання по амортизації і т.д.; звідси і поняття “податкового прибутку”, на відміну від “комерційного прибутку”)”. З практичного погляду різниця полягає в тому, що бухгалтерський прибуток відрізняється від оподаткованого на величину постійних і тимчасових різниць [123, с. 35].

Академік В.Г. Андрійчук виявив, що фактичні дані діяльності підприємств, існуюча методика визначення податкового прибутку побудована так, що за своєю абсолютною величиною він, як правило, перевищує бухгалтерський. Це причина парадоксальної ситуації, що часто має місце на практиці, коли за

даними обліку підприємство має збиток, тоді як за даними податкового обліку – прибуток, якого реально не існує, але він оподатковується [143, с. 39].

На думку професора Н.М. Малюги, трактування прибутку підприємства, методологія та методика його визначення й оподаткування – одна з головних загальноекономічних проблем як у практичному, так і в теоретичному аспектах [81, с. 271].

О.Є Ширягіна дає визначення прибутку, як форми комплексного доходу, що утворюється в результаті реалізації права власності на капітал у різних сферах його застосування, яка виступає одночасно об'єктом та інструментом управління фінансами [37, с. 154] (табл. 1.3).

**Таблиця 1.3**

**Класифікація видів прибутку підприємства**

№ з/п	Ознака класифікації	Вид прибутку (за відповідними ознаками класифікації)
1	За характером витрат, які впливають на формування прибутку підприємства	а) бухгалтерський прибуток (явні, достовірні витрати); б) економічний прибуток (загальні витрати, сума явних і альтернативних витрат); в) нормальний прибуток підприємства (альтернативні витрати);
2	За формою власності підприємства	а) прибуток приватного підприємства; б) прибуток колективного підприємства; в) прибуток комунального підприємства; г) прибуток державного підприємства; д) прибуток підприємства зі змішаною формою власності;
3	За методикою планування прибутку	а) ресурсний (прибуток, сформований, виходячи з ресурсних можливостей підприємства); б) цільовий (прибуток, сформований виходячи з суми необхідного підприємству обсягу внутрішніх фінансових ресурсів для фінансування виробничого розвитку відповідно до фінансової стратегії підприємства);
4	За місцем підприємства на ринку товарів і послуг	а) монопольний прибуток; б) прибуток конкурентний (одержаний у результаті реалізації конкурентних переваг); в) кон'юнктурний прибуток (як результат зміни кон'юнктури ринку)

*Джерело: складено автором на основі [37, с. 154]*

В управлінні прибутком велике значення має його класифікація, яка в економічній літературі представлена різними ознаками. О.Є Ширягіна запропонувала доповнити її такими ознаками: за характером витрат, які впливають на формування прибутку (достовірні, альтернативні та загальні); за

формою власності підприємства (приватна, колективна, комунальна, державна, змішана); за методом планування прибутку підприємства (ресурсний метод, цільовий метод); за місцем підприємства на ринку товарів і послуг (монопольний прибуток і прибуток, одержаний у реалізації конкурентних переваг, тощо).

На думку А.О. Гавриша, класифікацію прибутку доцільно було б доповнити деякими видами та новими класифікаційними ознаками. Так, економічний прибуток варто відносити до класифікаційної ознаки “за характером очистки від витрат” як вид прибутку, що найбільш очищений від явних і прихованих витрат. За видами діяльності підприємства пропонується виділяти ще й прибуток від ліквідаційної діяльності. За характером оподаткування доцільно виділяти також тіньовий прибуток як його особливий вид, який не знаходить відображення у фінансовій звітності, але дозволяє власникам підприємства отримувати інформацію щодо реального фінансового стану [157, с. 6]. Оскільки джерелом прибутку як економічної категорії визначено додану вартість, то, на думку автора, за економічним змістом прибуток буває отриманим за рахунок власної доданої вартості та за рахунок доданої вартості інших учасників ринку. А прибуток, отриманий за рахунок доданої вартості інших учасників ринку, поділяється на такі види: конкурентний прибуток, монопольний прибуток, прибуток від раптової зміни ситуації на ринку, прибуток від спекулятивних операцій [157, с. 5-6].

Крім того, залежно від сфери та видів діяльності можна виділити такі види прибутку: 1) в залежності від сфери та видів діяльності: у сфері виробництва – виробничий (промисловий, сільськогосподарський, транспортний, будівельний та інші); у сфері послуг – комерційний (торговельний, банківський, страховий, лізинговий інші); 2) в залежності від окремих стадій економічного процесу можна виділити: на стадії обміну – валютний, фінансовий; на стадії виробництва – операційний; на стадії розподілу – чистий, розподілений, нерозподілений; на стадії споживання – інвестований прибуток.

Дані види прибутку, залежно від джерел формування, можна об’єднати у дві групи – внутрішні та зовнішні. Зокрема, внутрішні джерела, і відповідно до

них фактори зростання прибутковості, формуються у сфері виробництва та виробничого споживання, а зовнішні – у сфері розподілу та обміну.

Перелічені види прибутку відображені у статистичних даних Державної служби статистики й оновлених формах фінансової звітності суб'єктів господарювання, зокрема у формі № 2 “Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)”. Це дозволяє проводити оцінку прибутковості у розрізі окремих галузей (видів діяльності) й окремих етапів процесу відтворення, що особливо важливо, оскільки в умовах вільного ціноутворення, падіння виробництва, монопольного становища, значної частини виробників, а також зростаючого впливу глобалізації на господарсько-фінансову діяльність суб'єктів господарювання, прибуток переважно формується не у сфері виробництва, а у сфері обміну. За таких умов прибутковість і економіка України загалом стають усе більш залежними від кон'юнктури ринку (особливо зовнішнього), оскільки товари власного виробництва за ціною та якістю суттєво поступаються імпортним, а в багатьох випадках просто відсутні, що значно послаблює її позиції у світовому господарстві. При цьому важливо, що надвисокі витрати виробництва також формуються у сфері обміну, оскільки основними витратами є витрати на матеріали, вартість і норми використання яких, зазвичай, завищені.

Дослідженням підходів класифікації прибутку займалися переважно вчені-економісти, які досліджували окреслені проблемні питання з позиції методів розрахунку прибутку, які впливають на нього, значення прибутку в економіці та господарській діяльності, міждисциплінарних зв'язків і функцій прибутку. Названі питання порушувалися у працях А. Бабо, І.Л. Бланка, А.І. Нечитайла, Я.В. Соколова, О.А. Криклій та Н.Г. Маслак, М.В. Патарідзе-Вишенської, Я.І. Манівчук, Л.Ю. Кучер, О.С. Кішки, М.М. Бердара, О.І. Ященко та І.П. Кладик, М.М. Павлишенко та Н.М. Винярської, Л.В. Параскевич, І.О. Ігнатюка, С.В.Шевчука, І.Й. Яремко. Питання класифікації прибутку як економічної категорії порушувалося також у працях українських науковців: Ю.Л. Субботовича, Л.М. Карпенка, О.Є. Ширягіної, О.В. Гаращенко, В.І. Кузя та інших.

У значній кількості досліджуваних літературних джерел авторами виділяється прибуток, пов'язаний з операціями оподаткування (прибуток до оподаткування, прибуток після оподаткування). Це пов'язано з тим, що прибуток є на сьогодні одним із основних об'єктів оподаткування. Однак визначення вище названих видів прибутку для цілей оподаткування в нормативно-правових актах не наводиться. Так, відповідно до Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств” № 334/94-ВР, який з 01.04.2011 р. втратив чинність, виділялося 24 види прибутку [124] (додаток А).

Уведенням у дію Податкового кодексу України перелік видів прибутку розширено до 35 з урахуванням різних сфер діяльності суб'єктів господарювання (банківська сфера, страхова сфера, енергетична галузь), крім того, визначені види прибутку залежно від ставок податку. Та, на відміну від довідкової літератури, в якій визначаються види прибутку, притаманні всім сферам, напрямкам діяльності, стану економіки, у законодавстві, зокрема у Податковому Кодексі, перелік визначених видів прибутку, притаманних лише Україні (прибуток Чорнобильської АЕС; прибуток підприємств енергетичної галузі в межах витрат, передбачених інвестиційними програмами, схваленими Національною комісією регулювання електроенергетики України; прибуток, отриманий від діяльності, яка підлягає патентуванню відповідно до Закону України “Про патентування деяких видів підприємницької діяльності” та деякі види, що визначені відповідно до положень Податкового Кодексу) [28].

Найбільше видів прибутку (56 видів) виділено у фінансово-економічному словнику, видання 2007 року, авторів А.Г. Загороднього, Г.Л. Вознюка. Вони розглядають досить широкий перелік видів прибутку за такими ознаками: за джерелами формування прибутку, за складом елементів, що формують прибуток, за характером оподаткування; за часом формування; регулярність формування, характер використання, за значенням підсумкового результату, та окремо виділяють види поза класифікаційними ознаками – біржовий, балансовий, втрачений прибуток та інші види [125, 126, 127, 128].

У науковій літературі розглядаються види прибутку, які більше прив'язані до практичної діяльності суб'єктів господарювання. У працях А. Бабо, О.А. Криклій, Н.Г. Маслак, А.І. Нечитайла визначено широкий перелік видів прибутку залежно від факторів і галузі формування прибутку (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

### Види прибутку, які розглядаються у науковій літературі

№ з/п	Автор, джерело	Види прибутку, які розглядаються науковцями
1	Бабо А. [47]	Валовий прибуток, чистий прибуток, фактичний прибуток, прибуток від звичайної діяльності, прибуток за звітний період, прибуток від володіння цінними паперами, потенційний прибуток, прибуток від господарської діяльності, прибуток від фінансових операцій, надзвичайний прибуток, балансовий прибуток, оподаткований прибуток; прибуток зароблений завдяки ініціативі, прибуток, зароблений завдяки нововведенням; прибуток, зароблений завдяки ризику; прибуток, отриманий за сприятливих умов, допустимий прибуток.
2	Бланк І.А. [56]	Бухгалтерський прибуток, економічний прибуток, прибуток від звичайної діяльності, прибуток від надзвичайної діяльності, прибуток від реалізації продукції, прибуток від позареалізаційних операцій, прибуток від операційної діяльності, прибуток від інвестиційної діяльності, прибуток від фінансової діяльності, маржинальний прибуток, валовий прибуток, чистий прибуток; прибуток, що підлягає оподаткуванню та прибуток який не підлягає оподаткуванню; прибуток номінальний, прибуток реальний, низький прибуток, нормальний прибуток, високий прибуток, прибуток минулого періоду, прибуток звітного періоду, прибуток планового періоду; прибуток що капіталізується і прибуток, що споживається, розподілений прибуток, нерозподілений прибуток, позитивний прибуток, від'ємний прибуток.
3	Криклій О.А., Маслак Н.Г. [129]	Прибуток від комерційної, торгової діяльності, діяльності з управління; прибуток від інвестиційної, фінансової, операційної діяльності, обліковий прибуток, прибуток до оподаткування, прибуток після оподаткування, чистий прибуток, оподаткований прибуток, номінальний прибуток, реальний прибуток, мінімальний прибуток, цільовий прибуток, максимальний прибуток; прибуток попереднього, звітного, планового періоду; прибуток, що регулярно формується, непередбачений прибуток; прибуток, що капіталізується, прибуток що споживається; прибуток банку, філії, структурного підрозділу.
4	Нечитайло А.І. [130]	Прибуток / збиток від звичайних видів діяльності, від іншої діяльності, від надзвичайних обставин господарювання, чистий прибуток, нерозподілений прибуток, валовий прибуток, прибуток від продажу, прибуток до оподаткування, прибуток від господарювання, прибуток звітного періоду, прибуток майбутніх періодів, капіталізований прибуток, прибуток, вилучений з обороту, умовний прибуток, прибуток на акцію, прибуток від реалізації товарів (робіт, послуг), неоподаткований прибуток, фактичний прибуток.

*Джерело: складено автором на основі [47, 56, 129, 130]*

Значний перелік видів прибутку визначено у працях вітчизняних науковців О.А. Криклій і Н.Г. Маслак, які визначають 33 види прибутку і наводять відповідні класифікаційні ознаки, якими охоплено сфери обліку, нормативного регулювання, потреби управління. Трохи менше – 32 види – визначають А.І. Нечитайло та І.А. Бланк. Нечитайло А.І. виділяє 2 групи видів прибутку: відповідно до нормативного регулювання та відповідно до податкового законодавства.

Бланк І.А. не наводить чітких ознак класифікації видів прибутку; визначає види прибутку від різних видів діяльності, а також відповідно до напрямів розподілу, відповідно до періоду в якому одержаний прибуток та інші види. Найменше видів прибутку (17 видів) виділяє французький економіст А. Бабо. Проте науковець визначає види прибутку в залежності від видів діяльності або нормативного регулювання та, виходячи з сучасних особливостей економічного розвитку (прибуток, зароблений завдяки нововведенням, ініціативі та ін.).

Аналізуючи підходи науковців до класифікації прибутку, які висвітлені в наукових статтях (табл. 1.5), зауважимо, що найбільш повторювані у науковій літературі валовий та чистий прибуток.

Ширше розглядає класифікацію прибутку М.М. Бердар, який виділяє 42 види прибутку. Розроблена ним класифікація, яка ґрунтується на основі досліджень І.Л. Бланка, розкриває основні види прибутку відповідно до вітчизняного законодавства, а також для цілей обліку та потреб управління. На думку автора, наведена систематизація видів прибутку підприємства дозволить для кожного конкретного підприємства залежно від специфічних умов його діяльності використовувати в механізмі управління прибутком підприємства саме той вид прибутку, що, на думку осіб, які приймають управлінське рішення, забезпечить фінансову підтримку стратегії підприємства [132].

Представлена класифікація прибутку С.В. Шевчуком, який виділяє 12 видів прибутку, має на меті задовольнити інформаційні потреби кредиторів та інвестицій підприємства, а також є джерелом інформації для прийняття рішень щодо розподілу та використання прибутку.



Таблиця 1.5

**Види прибутку, які розглядалися в наукових публікаціях  
за період 2005-2015 рр.**

№ з/п	Автор	Види прибутку, виділені авторами
1	2	3
1	Басюркіна Н.І. [131]	Валовий прибуток, операційний прибуток, чистий прибуток
2	Бердар М.М. [132]	Зароблений прибуток, одержаний прибуток, допущений прибуток, економічний прибуток, бухгалтерський прибуток, прибуток від операційної, інвестиційної, фінансової діяльності, податковий прибуток, обліковий прибуток, балансовий прибуток, маржинальний прибуток, чистий прибуток, прибуток від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); прибуток від реалізації майна, нематеріальних активів, фінансових інвестицій; прибуток від позареалізаційних операцій, оподаткований прибуток; прибуток, що не оподатковується; прибуток, що формується регулярно; надзвичайний прибуток, прибуток номінальний; прибуток реальний, прибуток минулого періоду, прибуток звітного періоду; прибуток, що планується; монопольний прибуток; конкурентний прибуток; нерозподілений прибуток, розподілений прибуток, установчий прибуток, акціонерний прибуток, консолідований прибуток.
3	Ігнатюк І.О. [133]	Валовий (балансовий) прибуток, прибуток від основної діяльності, прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, прибуток від іншої звичайної діяльності, прибуток від надзвичайної діяльності.
4	Кішка О.С. [134]	Валовий прибуток, прибуток від операційної діяльності, прибуток від звичайної до оподаткування, прибуток від звичайної діяльності після оподаткування, чистий прибуток.
5	Кучер Л.Ю. [121]	Економічний прибуток, бухгалтерський прибуток, нормальний прибуток, обліковий прибуток, податковий прибуток, прибуток від звичайної діяльності, прибуток від надзвичайної діяльності, реальний прибуток, номінальний прибуток, реінвестований прибуток, спожитий прибуток, валовий прибуток, прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, прибуток від звичайної діяльності після оподаткування, чистий прибуток.
6	Кладик І.П., Яценко О.І. [140]	Прибуток від реалізації товарів, платних послуг, продукції неторгової діяльності, реалізації майна, позареалізаційних операцій, загальний прибуток до оподаткування, оподаткований прибуток, чистий прибуток.
7	Манівчук Я.І. [135]	Валовий прибуток, чистий прибуток, від операційної діяльності, від звичайної діяльності, від звичайної діяльності до оподаткування
8	Павлишенко М.М., Винярьська Н.М. [136]	Балансовий (загальний) прибуток, прибуток після оподаткування, валовий, маржинальний, операційний прибуток.
9	Параскевич Л.В. [137]	Бухгалтерський прибуток, підприємницький прибуток, прибуток від страхування, економічний, емісійний, прибуток на акцію, реінвестований, чистий, біржовий, валовий, внутрішній, додатковий, курсовий, мінімальний, монопольний, фінансовий.

1	2	3
10	Патарідзе-Вишенська М.В. [138]	Загальний прибуток, валовий прибуток, торговельний прибуток, бухгалтерський прибуток, економічний прибуток, прибуток від звичайної діяльності і прибуток від надзвичайних подій, прибуток від реалізації продукції, прибуток від позареалізаційних операцій; прибуток від інвестиційної, фінансової операційної діяльності; маржинальний прибуток, реальний прибуток, нормальний прибуток, низький прибуток, високий прибуток, капіталізований прибуток, нерозподілений прибуток, санаційний прибуток.
11	Шевчук С.В. [139]	Види прибутку, які є джерелом прийняття рішень: прибуток від різних видів діяльності (операційної, фінансової, інвестиційної), чистий, економічний, реальний, номінальний, валовий, прибуток до оподаткування, прибуток після оподаткування; За характером використання: розподілений, нерозподілений; за напрямками використання: на виплату дивідендів, на формування капіталу.

*Джерело: складено автором на основі [121, 131, 132, 133, 134, 135, 136, 137, 138, 139, 140]*

Найменше видів прибутку визначають Я.І. Манівчук, О.І. Іщенко, М.М. Павлишенко (5 видів) та Н.Й. Басюркіна (3 види). У своїх наукових публікаціях вони лише частково торкаються видів прибутку та їх характеристики. Види прибутку, які ними визначені, належать до найбільш повторювальних у літературі – валовий, чистий, балансовий. Класифікації для визначених груп користувачів представлені у наукових працях С.В. Шевчука, М.М. Бердара – визначені ними види прибутку задовольняють інформаційні потреби окреслених груп користувачів, виходячи з інформації, необхідної для потреб управління.

За основу розробки класифікації прибутку при проведенні досліджень науковці беруть законодавство країни, а також уже існуючі розробки науковців. Крім визначених законодавчо видів прибутку, кожен автор доповнює класифікацію власними видами і визначеннями.

Науковці та практики постійно прагнуть доповнити класифікацію прибутку, виходячи з потреб користувачів, не враховуючи практичної можливості системи управління та системи обліку задовольнити ці потреби. Так, І.Й. Яремко у праці “Економічні категорії в методології обліку” зазначає, що Американська Рада зі стандартів фінансового обліку (FASB) прийняла в червні

1997 р. Стандарт № 130 “Звіт з глобального прибутку”, який уперше вводить до фінансової звітності поняття “Глобального прибутку”. Глобальний прибуток має за мету охопити зміни, що виникають в економічному, правовому, соціальному і фізичному середовищі суб’єкта господарювання. Однак можливості інформаційної системи щодо формування даних про глобальний прибуток обмежені і, в першу чергу, через різні підходи до формування прибутку в різних країнах світу, виходячи з чинного законодавства [141].

Грунтуючись на характері запитів користувачів і враховуючи, що класифікацію прибутку необхідно розробити з таким рівнем деталізації, який би дозволив побудувати їх облік, здійснити контрольні заходи, виходячи з поставлених суб’єктами організації та суб’єктами здійснення контролю завдань, необхідне виділення таких класифікаційних ознак прибутку: залежно від складу елементів, що формують прибуток; за характером діяльності суб’єкта господарювання; від характеру оподаткування; від ступеня розподілу; за характером використання прибутку; від рівня формування; від впливу інфляції; залежно від впливу на величину прибутку ризиків в господарській діяльності. Види прибутку в розрізі виділених ознак класифікації наведені в таблиці 1.6.

Використання запропонованої класифікації, розробленої з урахуванням інтересів користувачів, яка дозволить на теоретичному рівні – удосконалити методологічні засади аналізу та контролю через підходи до визнання й оцінки; на практичному рівні – побудувати на підприємстві відповідну систему, яка стане надійним забезпеченням для проведення аналізу та контролю операцій формування та розподілу прибутку, а також для здійснення управління. Запропонований підхід до класифікації прибутку для потреб аналізу та контролю має на меті забезпечити зацікавлених користувачів необхідною інформацією для прийняття відповідних управлінських рішень.

При розгляді підходів до класифікації прибутку встановлено, що на сьогодні в науковій літературі та законодавчих актах є місце широкий перелік поглядів і класифікаційних ознак групування видів прибутку, що є свідченням його широкої економічної природи та факторів впливу. Тим не менше, усі вони

знаходять своє відображення у видах прибутку, представлених у фінансовій звітності. До таких видів прибутку, що носять узагальнений характер, відносять: валовий, операційний, прибуток до оподаткування, чистий прибуток, а також нерозподілений прибуток, що знаходиться у господарському обігу.

Таблиця 1.6

**Класифікація прибутку суб'єктів господарювання  
для потреб аналізу та контролю**

№ з/п	Класифікаційна ознака	Види прибутку
1	Залежно від складу елементів, що формують прибуток	маржинальний прибуток; валовий прибуток; чистий прибуток
2	За характером діяльності суб'єкта господарювання	прибуток від звичайної діяльності (операційна, фінансова, інвестиційна); прибуток від надзвичайної діяльності
3	Залежно від характеру оподаткування прибутку	прибуток, що підлягає оподаткуванню; прибуток, що не оподатковується
4	Залежно від ступеня розподілу	прибуток розподілений; прибуток нерозподілений
5	За характером використання прибутку	прибуток, що споживається (розподіляється); прибуток, що капіталізується (накопичується)
6	Залежно від рівня формування	прибуток групи підприємств; прибуток суб'єкта господарювання, що входить в групу підприємств; прибуток структурного підрозділу (філії, представництва)
7	Залежно від впливу інфляції	прибуток не скоригований на вплив інфляції (номінальний прибуток); прибуток скоригований на вплив інфляції (реальний прибуток)
8	Залежно від впливу на величину прибутку ризиків у господарської діяльності	прибуток, не скоригований на величину наслідків ризиків у господарської діяльності; прибуток, скоригований на величину наслідків ризиків у господарської діяльності

*Джерело: складено автором на основі [142, с. 232]*

Саме за цими видами прибутку є реальна можливість проводити оцінку рівня прибутковості суб'єктів господарювання, вести пошуки резервів її зростання.

Щодо визначення прибутку, то його у практичній площині, виходячи з вимог фінансової звітності, розглядають як суму, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати. Але наскільки доходи та витрати, виходячи із стандартів бухгалтерського обліку та положень Податкового кодексу мають

грошову, матеріальну та нематеріальну форми вираження. Зокрема, прибуток доцільно трактувати дещо ширше, як досягнене, протягом звітнього періоду, або заплановане на майбутнє, перевищення вартості активів суб'єктів господарювання над їх зобов'язаннями. У випадку перевищення зобов'язань мають місце збитки. Співвідношення між першим і другим визначається на підставі чинних правових норм. Отже, загальне формування прибутковості знаходиться у двох паралельних і одночасно пов'язаних між собою площинах формування фінансових відносин, що охоплюють практично усі сторони фінансово-господарської діяльності.

Отже, різновиди прибутку відображають особливості формування доходів і витрат суб'єктів господарювання, що дозволяє проводити економічний аналіз і вести пошуки джерел його зростання.

### **1.3. Методологічні основи формування та використання прибутку суб'єктів господарювання**

В умовах спаду виробництва та гострої нестачі фінансових ресурсів, суб'єкти господарювання повинні прагнути якщо не до одержання максимального прибутку, то, принаймні, до того обсягу, що дозволяв би їм належно забезпечувати свою фінансово-господарську діяльність. У кінцевому підсумку це означає наявність реальних джерел формування прибутку й оптимізацію його використання. Усе це та процеси глобалізації зумовлюють необхідність удосконалення методики розрахунків економічних показників, відповідно до законів ринку, задоволення інтересів суб'єктів господарювання та держави.

Проблематикою формування та використання прибутку займалися такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як А.В. Бугай, В.З. Бугай, В.В. Вудвуд, О.О. Гетьман, П.М. Марич, Г.Г. Кірейцев, О.Р. Кривицька, С.М. Онисько, А.Г. Семенов, В.М. Шаповал, Л.І. Шваб, В.М. Шелудько. Ними зроблено

значний внесок у розробку теоретико-методологічних основ визначення процесів його формування і використання. Разом із тим, фінансова наука і практика сьогодення свідчать, що процес формування прибутку підприємств, ефективність його використання досліджені не повною мірою, без урахування особливостей окремих етапів (стадій) економічного процесу. Залишаються дискусійними та такими, що не мають єдиного бачення, підходи до визначення сутності та механізму формування і використання прибутку суб'єктів господарювання в умовах ринкової економіки з позиції виокремлення технологій формування.

Процес формування прибутку С.М. Онисько та П.М. Марич розглядають як отримання певного фінансового результату суб'єкта підприємницької діяльності, який здійснює виробничу, комерційну, науково-дослідницьку та іншу діяльність [88, с. 103].

О.О. Гетьман і В.М. Шаповал стверджують, що підприємство отримує прибуток після того, як втілена у створеному продукті вартість буде реалізована і набуває грошової форми [89, с. 457].

Л.І. Шваб, розглядаючи прибуток як узагальнюючий фінансовий показник діяльності підприємства, стверджує, що він визначається як частина виручки, яка залишається після відшкодування всіх витрат на його виробничу й комерційну діяльність [36, с. 483].

В.М. Шелудько, розглядаючи прибуток як основний фінансовий результат діяльності підприємства, а отримання прибутку – як мету створення будь-якого підприємства, процес формування максимізації прибутку визнає одним із завдань фінансового менеджера, стабільне зростання прибутку – результатом ефективного управління фінансами господарюючого суб'єкта в цілому [90, с. 113].

Г.Г. Кірейцев акцентує увагу на тому, що фінансовий менеджер має орієнтуватися на досягнення високого або постійно зростаючого прибутку від реалізації. Одержання бажаного результату залежить від трьох складових – витрат на виробництво і реалізацію продукції, планової ціни одиниці продукції й обсягу реалізації [51, с. 151].

Г.А. Семенов, В.З. Бугай, А.Г. Семенов, А.В. Бугай під управлінням прибутком розуміють сукупність фінансових відносин, які виникають у процесі операційної, фінансової та інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання щодо перетворення доходів від зазначених видів діяльності у прибуток підприємства [91, с. 97-98].

На думку О.Р. Кривицької, формування прибутку – це безперервний процес, що охоплює комплекс дій щодо забезпечення узгодження доходів і витрат підприємств з метою отримання їхнього позитивного сальдо [92, с. 287].

На формування прибутку суб'єктів господарювання впливають різні фактори, які можна класифікувати так:

- матеріально-технічні – використання більш прогресивних, економія основних і оборотних засобів;
- організаційно-управлінські – створення новітніх організаційних утворень з метою ведення господарської діяльності та інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень;
- економічні – пошук внутрішніх резервів і підвищення ефективності господарської діяльності шляхом аналітичних досліджень;
- соціальні – забезпечення належних умов праці та підвищення кваліфікації персоналу;
- екологічні – виробництво екологічно чистої продукції та застосування безвідходних технологій;
- ринково-маркетингові – формування попиту покупців;
- господарсько-правові – формування державою довгострокової (стратегічної) та поточної (тактичної) економічної та соціальної політики, спрямованої на реалізацію й оптимальне узгодження інтересів суб'єктів господарювання та споживачів, різних суспільних верств населення в цілому;
- адміністративні – організація державного управління підприємницькою діяльністю суб'єктів господарювання через державне замовлення, ліцензування, патентування і квотування, сертифікацію і стандартизацію, застосування

нормативів і лімітів, регулювання цін і тарифів, надання дотацій, компенсацій і субсидій [116, с. 437].

В.В. Вудвуд стверджує, що формування прибутку як фінансового показника роботи підприємства, що відбивається в бухгалтерському обліку та в звітності суб'єктів господарювання, впливають на встановлений державою порядок формування витрат на виробництво продукції (робіт; послуг); обчислення й калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг); визначення прибутків і витрат від інших видів діяльності; визначення валового і чистого прибутку [280, с. 71].

Згідно зі світовою практикою, господарську діяльність підприємств для потреб організації фінансового менеджменту, обліку, а також формування й оприлюднення публічної фінансової звітності поділяють на види. У нормативних актах, науково-практичній літературі, безпосередньо в контексті оцінки фінансово-господарської діяльності підприємств, їх фінансової звітності застосовують поняття «звичайна» діяльність і «надзвичайна діяльність». Під звичайною діяльністю розуміють основну діяльність підприємства, а також операції, що забезпечують її проведення. Прикладом звичайної діяльності є матеріальна та нематеріальна сфери виробництва, надання послуг, а також сфера фінансових відносин, якщо вона статутна. До надзвичайної діяльності відносять операції, які виникли внаслідок подій, що не очікувалися (стихійне лихо, пожежі, техногенні аварії тощо). Звичайна діяльність у свою чергу, поділяється на операційну, фінансову та інвестиційну.

Операційна діяльність підприємства – основна (профільна) діяльність підприємств, яка пов'язана з виробництвом і реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення даного підприємства та визначена в його статутних документах. Операційна діяльність забезпечує основну частину доходу.

Інвестиційна діяльність – це придбання-продаж необоротних активів і фінансових інвестицій. До інвестицій відносять усі види майнових та інтелектуальних цінностей, що спрямовуються в об'єкти підприємницької та



інші види діяльності, внаслідок чого потенційно має створюватися прибуток (дохід) і збільшуватись вартість майна. На практиці ні операційна, ні інвестиційна діяльність не можуть відбутися без потоку капіталу. І цей потік забезпечує фінансова діяльність, яка повинна забезпечувати покриття потреб підприємства в капіталі, безперебійне та повне фінансування операційної та інвестиційної діяльності. Системоутворюючим механізмом усіх видів діяльності виступають грошові потоки. У фінансовій теорії грошовий потік розглядається як стійка сукупність розподілених у часі процентів надходження та вибуття грошових коштів у результаті здійснення суб'єктами господарювання операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. На ключову роль організації грошових потоків з метою отримання кінцевих результатів звертає увагу Дж. Ван Хорн [94, с. 180, 188].

А. М. Поддєрьогін визначає, що фінансова діяльність суб'єктів господарювання – це система форм і методів, які використовуються для фінансового забезпечення функціонування підприємства та досягнення ним поставлених цілей, тобто це практична фінансова робота, що забезпечує поточну діяльність підприємства, діяльність щодо поліпшення її результатів [64, с. 13]. При цьому автор наголошує, що фінансова діяльність підприємства спрямована на виконання таких основних завдань: фінансове забезпечення поточної виробничої діяльності; пошук резервів збільшення доходів, прибутку, підвищення рентабельності та платоспроможності; виконання фінансових зобов'язань перед суб'єктами господарювання, бюджетом, банками; мобілізація фінансових ресурсів в обсязі, необхідному для фінансування виробничого і соціального розвитку, збільшення власного капіталу; контроль за ефективним, цільовим розподілом та використанням фінансових ресурсів [64].

В економічній літературі розроблено ряд моделей, реалізація яких пов'язана з формуванням і використанням прибутку:

1. Модель максимізації прибутку – вперше сформульована в 1938 р. А. Курно, далі розвинена у працях представників неокласичної школи (Дж. Хікс, Дж. Робінсон, У. Баумоль й ін.). Функціонування підприємства визначається

цільовою функцією, яка базується на урівноваженні показників граничного доходу та граничних витрат суб'єкта господарювання. Разом з цим, даний підхід має недоліки, зокрема його критикують за таке. По-перше, практика обліку в усіх країнах оцінює лише бухгалтерський прибуток (різниця між доходами підприємства та його зовнішніми поточними витратами). По-друге, високий прибуток не гарантує подальшого розвитку (відсутній зв'язок максимізації прибутку з характером його розподілу). По-третє, високий рівень прибутку підприємства може забезпечуватися при високому рівні фінансового ризику господарських операцій [235].

Отже, в ринкових умовах максимізація прибутку може виступати як одне з найважливіших завдань фінансово-господарської діяльності, але не як головна мета функціонування підприємства.

2. Модель мінімізації транзакційних витрат – базується на теоретичних підходах неінституціоналізму. Р. Коуз уперше ввів поняття «транзакційних витрат» як витрат на обслуговування угод ринку. В результаті наявності транзакційних витрат підприємства потребують значного розширення обсягу облікових робіт. Водночас критерій мінімізації транзакційних витрат не забезпечує оцінку зусиль підприємства з комплексної економії його ресурсів у зв'язку з тим, що поза увагою залишаються всі інші види його витрат (не пов'язані з обслуговуванням комерційних угод) [236].

3. Модель максимізації обсягу продаж. Представники цього підходу вважають, що даний цільовий критерій оптимально відображає результати ділової активності підприємства в ринковому середовищі, а максимізація обсягу продажу інтегрує у своєму складі й максимізацію прибутку. Крім того, він відображає результати реалізації не лише економічної, а й соціальної місії підприємства, спрямованої на забезпечення потреб покупців у товарах, послугах, роботах. У психологічному плані, як управлінський апарат, так і працівники більш чутливі до кількісних показників діяльності підприємства [236].

4. Модель максимізації темпів зростання підприємства. У зарубіжній літературі [237-238] під економічним зростанням підприємства розуміють

показник максимуму зростання у продажах при забезпеченні відвідних пропорцій фінансового стану, що визначають як «золоте правило» економіки підприємства [56 с. 146; 239 с. 121-122; 240 с. 6-7].

За «золотим правилом» економічне зростання підприємства має місце тільки тоді, коли буде дотримуватися взаємопов'язане і взаємоузгоджене зростання різних показників, зокрема  $T_{ГФ}^{БК} \rangle T^{БК} \rangle T^{ОФА} \rangle T^{ФА} \rangle T^M \rangle T^{НФА} \rangle T_{НФ}^M \rangle T^{ПК}$  [241 с. 45], де  $T_{ГФ}^{БК}$  – темпи зростання власного капіталу в грошовій формі;  $T^{БК}$  – темпи зростання власного капіталу;  $T^{ОФА}$  – темпи зростання оборотних фінансових активів;  $T^{ФА}$  – темпи зростання фінансових активів;  $T^M$  – темпи зростання активів;  $T^{НФА}$  – темпи зростання не фінансових активів;  $T_{НФ}^M$  – темпи зростання майна в негрошовій формі;  $T^{ПК}$  – темпи зростання позикового капіталу.

5. Модель забезпечення конкурентних переваг. Перевагами цієї цільової концепції підприємства є те, що вона відображає результати діяльності практично всіх його основних служб – конкурентні переваги можуть бути досягнуті за рахунок розробки нового продукту, підвищення якості товарів і послуг, ефективного маркетингу, оптимальної цінової політики, зниження витрат, що забезпечують формування надлишкової прибутковості підприємства.

6. Модель максимізації доданої вартості («японська модель розвитку фірми»). Перевагою даного критерію оцінки діяльності підприємства є те, що він дозволяє забезпечувати максимізацію економічних інтересів не лише робітників і менеджерів, але й власників підприємства. У достатній мірі можуть бути враховані інвестиційні потреби підприємства у розвиток основних засобів та нематеріальних активів інноваційного характеру. Також даний цільовий критерій носить довгостроковий характер, що дозволяє моделювати діяльність у стратегічній перспективі. Проте розглянена цільова модель має й істотний недолік: вона вступає в конфлікт з економічними інтересами кінцевого споживача / покупця продукції, робіт, послуг.

7. Модель максимізації ринкової вартості підприємства. На сучасному етапі розвитку теорії та практики господарської діяльності ця концепція домінуюча у розвинених країнах.

Відмітність даної моделі у тому, що показник ринкової вартості підприємства характеризується ширшим спектром і глибшим потенціалом зростання в порівнянні з іншими цільовими показниками. Крім зростання доходів і зниження витрат, зростання його ринкової вартості може забезпечуватися зміною його іміджу, організаційною культурою, використанням ефекту синергізму і, крім того, якщо розміри прибутку або економії витрат мають свої межі на кожному підприємстві, то розміри зростання його ринкової вартості таких меж практично не мають. Цей показник реалізує повнішу інформацію про функціонування суб'єкта господарювання в порівнянні з іншими оціночними показниками.

Перевагою використання даної моделі є те, що вона охоплює всі основні напрямки фінансової діяльності – інвестування, фінансування, управління активами та грошовими потоками, а відповідно, дозволяє оцінити якість усього спектра прийнятих фінансових рішень.

Формування прибутку суб'єктів господарювання, відповідно НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», здійснюється в декілька етапів з огляду на необхідність розрахунку різних видів прибутку, що передують визначенню загального прибутку, а саме: прибутку від продажу продукції (робіт, послуг), тобто валового прибутку; прибутку від операційної діяльності (операційного прибутку); прибутку від звичайної діяльності до оподаткування; прибутку від звичайної діяльності після оподаткування; чистого прибутку [78]. Лише після визначення цих видів прибутку уможлиблюється розрахунок загального прибутку підприємства та його чистої величини.

У процесі дослідження економічної природи прибутку з'ясовано, що пошуки шляхів поліпшення формування прибутку знаходяться у площині його різновидів, які відображають особливості формування доходів і витрат суб'єктів господарювання. Широкий перелік видів прибутку, що має місце в економічній літературі, є свідченням його широкої економічної природи та розмаїття факторів впливу.

Крім того, прибуток, на відміну від інших складових доданої вартості суспільного продукту, представляє собою різницю між доходами та витратами суб'єктів господарювання, що формуються на всіх етапах економічного процесу. Знаходить своє відображення в окремих видах прибутку, що в результаті глобалізаційних процесів у сфері фінансів (у частині уніфікації фінансової звітності) виділені світовою спільнотою з метою відображення руху фінансових ресурсів суб'єктів господарювання за їх доходами та витратами (рис. 1.4). До таких видів прибутку, що мають узагальнений характер, належать: валовий, операційний, прибуток до оподаткування та чистий прибуток. Саме за цими видами прибутку у суб'єктів господарювання є реальна можливість проводити порівняльну оцінку рівня прибутковості за окремими напрямками діяльності.

Етапи економічного процесу	Доходи		Витрати		Прибутки
виробництво	дохід від реалізації продукції	-	собівартість реалізованої продукції	=	валовий прибуток
	інші операційні доходи	-	адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати	=	операційний прибуток
обмін	дохід від участі в капіталі, фінансові доходи, інші доходи	-	втрати від участі в капіталі, фінансові витрати, інші витрати	=	прибуток до оподаткування
розподіл	дохід з податку на прибуток	-	витрати з податку на прибуток	=	чистий прибуток
споживання	нагромадження	-	виробниче та кінцеве споживання	=	нерозподілений прибуток

**Рис 1.4. Етапи та напрями діяльності суб'єктів господарювання в частині формування та використання прибутку**

*Джерело: розроблено автором*

Представлена на рис. 1.4 схема відображає стан та рух фінансових ресурсів суб'єктів господарювання упродовж звітного періоду, їх зростання (зменшення)

на певних етапах економічного процесу. Її особливість полягає в тому, що вона представляє собою єдиний (для суб'єктів господарювання, які подають фінансову звітність за загальними вимогами) алгоритм оцінки фінансового стану. Це створює також можливість для порівняльного аналізу діяльності суб'єктів господарювання різних організаційно-правових форм господарювання та видів (галузей) діяльності.

Доходи та витрати, прибутки та збитки мають чітко визначені джерела та напрями, за якими належить вести економічний аналіз і пошуки можливостей підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності. Кожна складова, яка відображає доходи або витрати, являє собою окремий напрям фінансового аналізу з метою виявлення як внутрішніх, так і зовнішніх резервів зростання прибутковості.

Валовий прибуток (збиток) ( $\Pi_e$ ) – це перевищення чистого доходу підприємства від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) над їх собівартістю. У фінансовому обліку реалізованою вважають продукцію, відвантажену від постачальника до покупця разом із відповідними супровідними документами [193].

Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) ( $\text{ЧД}_{pn}$ ), за вирахуванням указаних сум податків і зборів, називається чистим доходом підприємництва, до вирахування – валовим доходом підприємства. Згідно із законодавством України, під реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг) розуміється господарська операція суб'єкта підприємницької діяльності, що передбачає передачу права власності на продукцію (роботи, послуги) іншим суб'єктам господарської діяльності в обмін на еквівалентну суму коштів або боргових зобов'язань [193].

Найважливішим, на нашу думку, найскладнішим у визначенні прибутку від реалізації продукції є розрахунок її фактичної собівартості. Методичні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про собівартість реалізованої продукції визначаються П(С)БО 9 «Запаси» [95] та П(С)БО 16 «Витрати» [96]. Складові собівартості реалізованої продукції визначені п. 11 П(С)БО 16.

Методика визначення собівартості виготовленої продукції залежить від галузевих особливостей і типу виробництва, кількості видів продукції, яка виробляється, які регулюються безпосередньо галузевими методичними рекомендаціями з формування собівартості продукції (робіт, послуг), розробленими й затвердженими для окремих галузей.

Методи визначення собівартості продукції описані у різних джерелах і застосовуються підприємствами відповідно до конкретних умов діяльності. Наприклад, готова продукція, яка виготовлена за окремим замовленням та реалізується конкретному покупцеві, оцінюється й списується за ідентифікованою фактичною виробничою собівартістю. Унаслідок своєї специфіки цей метод використовується в промисловості і є обмежений.

Метод середньозваженої собівартості передбачає оцінку кожної одиниці (номенклатурного номера) готової продукції на початок звітного періоду (місяця, кварталу), а також продукції, виготовленої у звітному періоді, тому цей метод може застосовуватися підприємствами з невеликою номенклатурою продукції, коли є можливість визначити фактичну виробничу собівартість кожної одиниці продукції.

Метод оцінки реалізованої продукції за нормативними затратами базується на застосуванні норм виробничих витрат (матеріальних, на оплату праці та інших складових собівартості) на одиницю продукції й визначенні нормативної (як виготовленої, так і реалізованої) продукції.

Нормативний метод оцінки може застосовуватися разом із іншими методами (ідентифікованої собівартості, середньозваженої собівартості), головне – окреме відображення відхилень від норм та їх аналіз. Також нормативний метод може використовуватись для оцінки як окремих видів реалізованої продукції, так і продукції за однорідними групами, але при цьому обов'язково визначається виробнича собівартість реалізованої продукції.

Отже, суб'єкти господарювання мають широке поле для вибору методу оцінки реалізованої продукції.

Другою складовою собівартості реалізованої продукції є нерозподілені загальновиробничі витрати, які виникають при розподілі постійних загальновиробничих витрат, якщо сума розподілених таких витрат менша від фактичної величини.

Третя складова собівартості реалізованої продукції – наднормативні виробничі витрати – виникає при застосуванні методу нормативних витрат під час оцінки вибуття запасів [98, с. 105].

Важливу роль у зниженні собівартості реалізованої продукції відіграє амортизація як об'єктивний економічний процес поступового відшкодування вартості основних засобів, нематеріальних активів у період їх функціонування у виробництві з метою відшкодування до моменту закінчення строку експлуатації. Підтвердженням такого підходу до сутності амортизації свідчать визначення терміна «амортизація», наведені в Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку (П(С)БО) 7 «Основні засоби» [87] та Податковому Кодексі України [28].

Амортизаційні відрахування є основним джерелом відтворення основних засобів, нематеріальних активів. Амортизація у високорозвинених країнах є першочерговим джерелом фінансування [242-243].

Амортизація необоротних активів підприємства визначає:

- процес зносу та поступового перенесення вартості основних засобів і нематеріальних активів на виготовлений за їх участю продукт;
- елемент витрат, до якого відносять суму нарахованої амортизації основних засобів і нематеріальних активів;
- елемент системи оподаткування прибутку підприємств.

Потрібно врахувати, що амортизація впливає на податкові відносини між державою і підприємством. Від рівня амортизації залежить, по-перше, обсяг податкових платежів до бюджету, по-друге, величина чистого прибутку підприємств. Саме це зумовлює необхідність оптимального поєднання використання пільгового амортизаційного механізму та його державним регулюванням.



Обираючи той чи інший метод амортизації основних засобів, необхідно виходити з оцінки фінансового стану підприємства, його інвестиційних програм, стану матеріально-технічної бази, причому основним критерієм такого оцінювання є досягнення оптимального співвідношення між величиною одержаних амортизаційних коштів і їх впливом на цінову конкурентоспроможність продукції підприємства (враховуючи, що амортизація – це частина собівартості продукції): ринкові ціни на продукцію суб'єкта господарювання можуть не витримати «перегріву», пов'язаного із застосуванням прискорених методів амортизації [244, с. 28].

Реалізація амортизаційної політики на підприємстві повинна забезпечувати процес оновлення основного капіталу, нематеріальних активів і підвищувати технічний рівень виробництва. Усе створює достатні передумови для зниження собівартості продукції та максимізації прибутку, які є основними напрямками стійкого розвитку підприємств.

Тому потрібно виокремити такі елементи амортизаційної політики підприємства:

- оцінка та переоцінка основного капіталу (проведення переоцінки індексним методом, методом прямого перерахунку);
- визначення термінів корисного використання основного капіталу, що забезпечує представлення достовірних фактів господарської діяльності підприємств;
- обґрунтування ліквідаційної вартості введених в експлуатацію об'єктів основних засобів;
- вибір і обґрунтування методів нарахування амортизації (обраний метод (методи) нарахування амортизації повинен відображати схему роботи підприємств в частині споживання вигод, отриманих від активу);
- забезпечення цільового використання амортизаційних відрахувань (при цільовому використанні амортизаційні відрахування вкладаються у виробництво і забезпечують дохід на рівні рентабельності власного капіталу, необхідний для відновлення зношеного майна);

- мінімізація накопиченої суми морального та фізичного зносу основного капіталу (впровадження нової техніки і технологій, вдосконалення ремонтно-експлуатаційного обслуговування, диференціація термінів корисного використання залежно від зносу та інше);

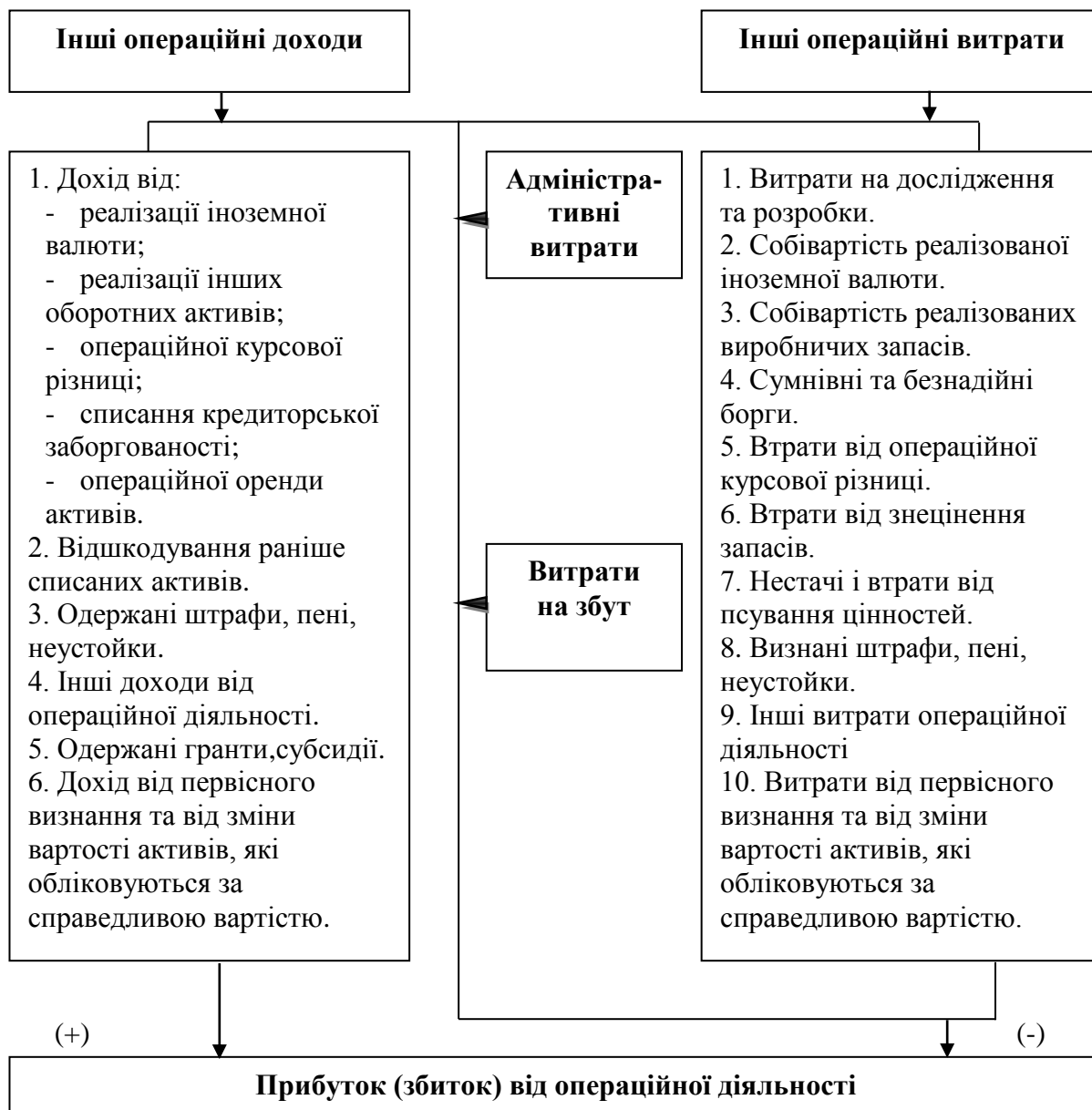
- вибір найбільш ефективних форм відтворення основного капіталу (здійснення своєчасного і якісного технічного переозброєння, реконструкції та модернізації виробництва) [245, с. 98-99].

У розвинених країнах найпоширенішим методом амортизації є прискорений. Так, з метою стимулювання відтворення основних фондів у Великобританії дозволено в перший рік експлуатації обладнання списувати 55% його вартості, а в цілому за перші три роки експлуатації – 75%. У Японії прискорена амортизація досягає навіть 200% річних. Річні норми амортизації в Канаді, Великобританії, Швейцарії до 100% [243]. У Канаді основні засоби класифіковані у 17 груп, норма амортизації для яких визначена в межах 4-100%. Наявність лише мінімальної і максимальної межі норми і можливість підприємству самостійно обирати ставку розрахунку амортизаційних відрахувань дозволяє визначити амортизаційну політику Канади як одну з найліберальніших [246]. У деяких країнах використовується спеціальний прискорений амортизаційний режим для депресивних регіонів (Швейцарія, США), для окремих видів діяльності (США, Австрія), захисту навколишнього середовища, використання енергоефективних, енергоощадних виробничих технологій, тепло – та шумоізоляції, сонячної енергії (Швейцарія, Німеччина) [247].

Прибуток (збиток) від операційної діяльності ( $P_{oo}$ ) – визначається як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку) та іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат (рис. 1.5).

Враховуючи, що основними індикаторами прибутку є доходи і витрати, з'ясуємо адекватність їх визначення. Особливо звернемо увагу на зміни, що відбулися у методології визначення прибутку від операційної діяльності. За новим методичним підходом доходи та витрати списують на результат

операційної діяльності. Прибуток чи збиток визначається порівнянням отриманих доходів і витрат. Перевага цього методу полягає в тому, що він дає можливість визначити прибуток за окремими групами продукції, господарськими підрозділами тощо. Це підвищує можливості аналізу інформації з метою виявлення факторів ефективного впливу на кінцеві результати.



**Рис. 1.5. Формування прибутку (збитку) від операційної діяльності**

*Джерело: складено автором на основі [193, с. 39-40]*

Особливістю нової методології фінансових результатів є зміни щодо іншої операційної діяльності. У цьому зв'язку облік доходів і витрат за цим видом

діяльності здійснюють за рахунками «Інший операційний дохід» та «Інші витрати операційної діяльності».

Вітчизняні підприємства можуть мати доходи або витрати від інвестицій, котрі обліковуються за методом участі в капіталі, згідно з яким балансова вартість інвестицій відповідно збільшується або зменшується на суму збільшення чи зменшення частки інвестора у власному капіталі об'єкта інвестування (асоційованого, спільного, дочірнього підприємства).

Інвестиційна діяльність – придбання та реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів. Залежно від типу підприємства розрізняють інвестиції:

1) інвестиції в асоційовані підприємства – це інвестиції в підприємство, в якому інвестору належить блокувальний пакет (більше 25 %);

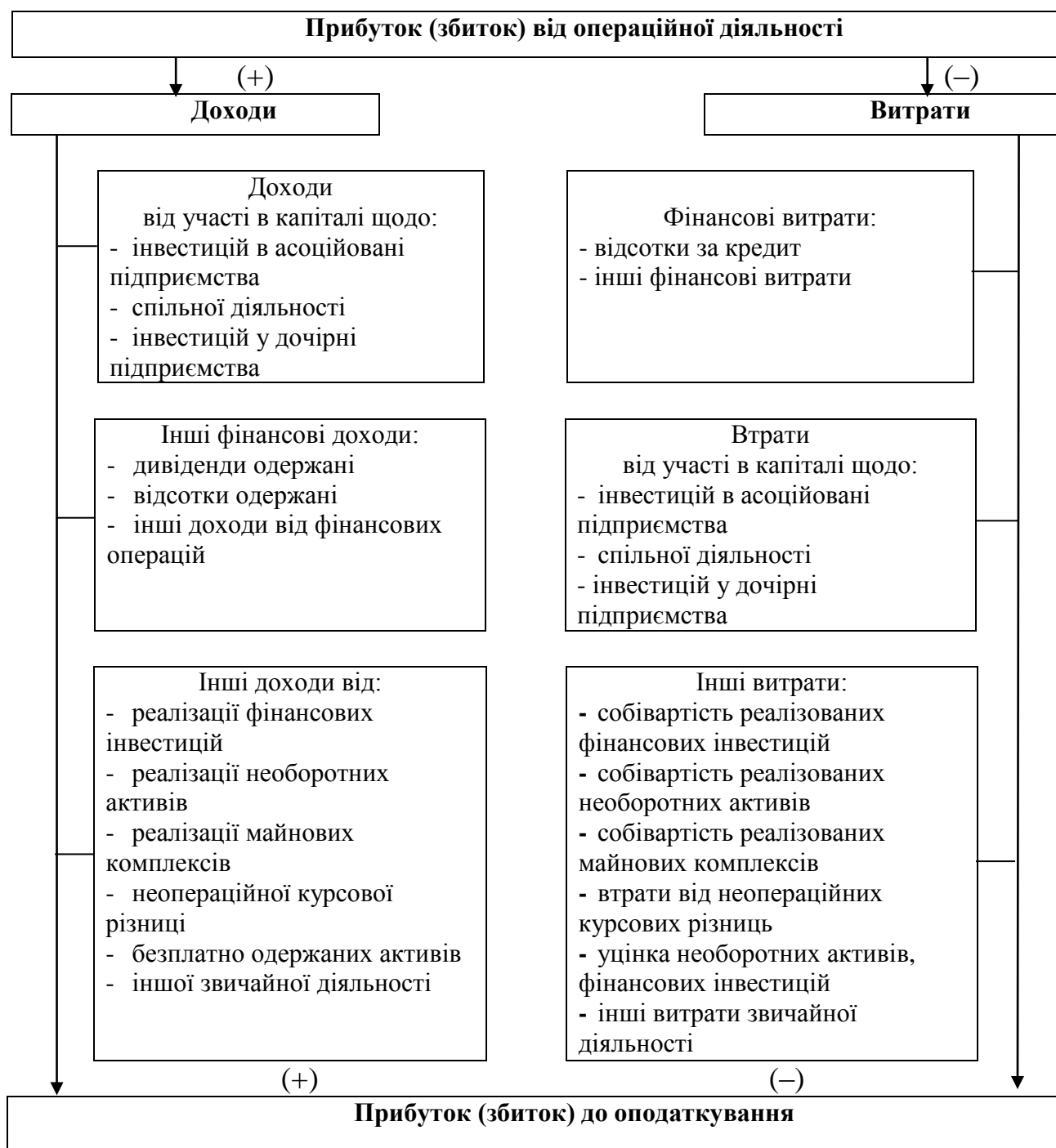
2) інвестиції в дочірнє підприємство – це інвестиції в підприємство, яке перебуває під контролем материнського (холдингового) підприємства;

3) інвестиції в спільну діяльність – це інвестиції в підприємства для ведення господарської діяльності зі створенням або без створення юридичної особи, яка є об'єктом спільного контролю двох або більше сторін відповідно до письмової угоди між ними.

У підприємства можуть бути також інші доходи й витрати, що не пов'язані з операційною діяльністю, але включаються до звичайної діяльності. Так, при складанні прибутку від операційної, фінансової, інвестиційної діяльності та інших операцій буде отримано фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування (рис.1.6).

У Податковому кодексі України відсутнє пряме визначення терміна “оподаткований прибуток”. Зате наведене поняття об'єкта оподаткування податком на прибуток, згідно (ст. 134) з новою редакцією розділу III ПКУ, під яким для вітчизняних підприємств розуміють прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних

положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності, на різниці, які виникають відповідно до положень цього розділу.



**Рис. 1.6. Формування прибутку (збитку) до оподаткування**

*Джерело: складено автором на основі [193]*

Якщо відповідно до розділу III «Податку на прибуток підприємств» ПКУ передбачено здійснення коригування шляхом збільшення фінансового результату до оподаткування, то в цьому разі відбувається:

- зменшення від'ємного значення фінансового результату до оподаткування (збитку);
- збільшення позитивного значення фінансового результату до оподаткування (прибутку) [28].

В умовах функціонування ринкової економіки механізм розподілу прибутку набуває важливого значення, оскільки від нього залежить дієвість господарської самостійності й самофінансування суб'єктів господарювання. Від удосконалення форм і методів розподілу прибутку залежить зацікавленість підприємств та окремих працівників у постійному підвищенні ефективності діяльності та покращення її кінцевих результатів.

Розподіл прибутку суб'єктів господарювання – це важливий економічний важіль, що забезпечує гармонізацію економічних інтересів держави, підприємства як господарюючого суб'єкта ринку, його трудового колективу [104, с. 60-61].

У публікаціях фахівців і навіть у нормативних документах застосовується тільки одне поняття – “розподіл прибутку”. Втім, на нашу думку, “розподіл прибутку” та “використання прибутку” – це два самостійних поняття. На думку В.К. Орлової та О.Я. Корпан, плутанина й ототожнення понять “використаний” і “розподілений” прибуток породжена неправильною назвою субрахунку 443, який необхідно назвати “Розподілений прибуток”, а не “Використаний” [105, с. 48-51]. П. Атамас та О. Атамас з цього приводу зазначають, що використання прибутку в бухгалтерському обліку відображається саме як його розподіл, тому в цьому контексті використаний прибуток дорівнює розподіленому і немає сенсу змінювати назву субрахунку 443. Аналіз змісту і будови субрахунку 443 “Прибуток, використаний у звітному періоді” показує, що він цілком відповідає своєму призначенню і забезпечує об'єктивне відображення в обліку та звітності

процесів розподілу і використання прибутку, а в закінченому балансі – суми нерозподіленого прибутку (непокритого) збитку [106, с. 35-39].

О.О. Кравченко вважає, що «розподіл прибутку» є одним з найважливіших і складних етапів управління ним. Раціоналізація фінансового механізму розподілу прибутку підприємства є процесом вибору оптимальних форм і методів порядку розподілу прибутку залежно від цілей, характеру й особливостей здійснення його господарської діяльності.

Основними цілями раціоналізації порядку розподілу прибутку підприємства є: забезпечення збалансованості форм і методів розподілу прибутку; забезпечення планування формування прибутку та його розподілу (вибір дивідендної політики); забезпечення прибутковості підприємства [268, с. 256].

На думку О.О. Кравченко, процес оптимізації розподілу та використання прибутку підприємств можна подати як послідовну реалізацію таких етапів: 1) оцінка рівня самофінансування підприємства, 2) визначення загальної потреби у прирості доступних фінансових ресурсів, 3) оцінка планової потреби в обсязі чистого прибутку, 4) визначення суми чистого прибутку, спрямованої на споживання [276, с. 258-259]. Отже, реалізація запропонованої методики дозволяє визначити цільові суми прибутку, призначеного для накопичення та споживання, а також формувати необхідні пропорції його використання.

Однією з вихідних умов, які визначають методологічні засади розподілу та використання прибутку суб'єктів господарювання, є необхідність урахування факторів його формування, які наведені в таблиці 1.7.

Серед домінуючих факторів формування прибутку в сучасних умовах є інтелектуальний капітал, який втілює в собі знання, вміння, навички працівників, їх підприємницькі здібності, здатність і готовність ризикувати заради розвитку підприємства, укріплення його позицій на ринку, зростання прибутку та ринкової вартості підприємства. Враховуючи домінуючу роль інтелектуального капіталу у формуванні прибутку, доцільний є розподіл за напрямом стимулювання

найманих працівників, які генерують ефективні рішення, що позитивно вплине на зростання прибутковості господарської діяльності.

Таблиця 1.7

**Порівняльна характеристика розподілу прибутку суб'єктів господарювання в умовах командно-адміністративної та ринкової економіки**

Порівняльна ознака	Командно-адміністративна економіка	Ринкова економіка
Сутність прибутку	Величина, що характеризує перевищення доходів над витратами, яка наперед запланована вищими органами управління	Основна причина діяльності будь-якого підприємця розраховується як перевищення доходів над витратами
Фактори впливу на сутність прибутку	Праця, капітал, наука	Знання, досвід, ринкові механізми, інновації, ризик, наявність фінансового капіталу та підприємницьких здібностей
Головна мета розподілу	Задовольнити потреби, економічні інтереси кожного працівника і як члена трудового колективу, і як члена територіальної спільноти, і як громадянина	Сформувати умови зростання ринкової вартості підприємства, підвищити добробут власників підприємства
Суб'єкти розподілу	Трудовий колектив, об'єднання підприємств, відомства, міністерства, держава, суспільство	Акціонери, держава
Напрями розподілу прибутку	<ul style="list-style-type: none"> <li>- обов'язкові платежі до бюджету;</li> <li>- покриття планових витрат підприємства, погашення довгострокових банківських кредитів;</li> <li>- фінансування централізованих капітальних вкладень;</li> <li>- відрахування до фондів підприємства</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- обов'язкові платежі до бюджету в частині податку на прибуток;</li> <li>- виплата дивідендів;</li> <li>- відрахування до резервного фонду</li> </ul>

*Джерело: складено автором на основі [103, с. 56; 159, с. 158]*

Розподіляючи чистий прибуток, підприємства державного й комунального секторів економіки повинні врахувати норму ст. 75 Господарського кодексу України, якою встановлено, що державні комерційні підприємства утворюють за рахунок прибутку (доходу) спеціальні фонди, призначені для покриття витрат, пов'язаних із їхньою діяльністю: амортизаційний фонд, фонд розвитку виробництва; фонд споживання; резервний фонд; інші фонди, передбачені статутом підприємства [стаття 75 пункт 8; 54]. Порядок використання цих фондів визначається відповідно до затвердженого фінансового плану.



Вважаємо, що такий підхід до розподілу чистого прибутку вітчизняними підприємствами обґрунтований та спонукає до більш чіткого бюджетування використання чистого прибутку.

Порядок розподілу чистого прибутку господарських товариств фіксується в їхніх статутах. Утім, існує й норма: відповідно до чинного законодавства, такі товариства зобов'язані створювати резервний капітал. У ст. 19 Закону України «Про акціонерні товариства» передбачено, що товариство формує резервний капітал у розмірі, не меншому, ніж 15 % статутного капіталу товариства, шляхом щорічних відрахувань від чистого прибутку або за рахунок нерозподіленого прибутку. До досягнення встановленого статутом розміру резервного капіталу розмір щорічних відрахувань не може бути нижчим від 5 % суми чистого прибутку товариства за рік.

Для оцінювання результативності національної економіки та діяльності суб'єктів господарювання поряд із показниками ВВП, індексів цін, динаміки виробництва провідних галузей, товарообороту, чисельності зайнятих працівників і середньої заробітної плати, величини інвестицій і прибутку, обсягів експорту-імпорту використовується показник рентабельності, який комплексно відображає економічну ефективність діяльності.

«Рентабельність» у перекладі з німецької мови означає дохідний, корисний, прибутковий. Це відносний показник економічної ефективності, що комплексно відображає стан використання матеріальних, трудових, фінансових і природних ресурсів. Держава має володіти об'єктивною інформацією про стан прибутковості різних видів діяльності і лише з урахуванням точних і правдивих даних повинна формуватися стратегія економічного розвитку. Вона також надає важливе значення ефективному використанню ресурсних чинників розвитку, результативність яких відображають показники прибутковості та рентабельності [93, с. 121].

Детальна діагностика величини прибутковості, яка утворюється в різних секторах економіки та видах діяльності суб'єктів господарювання, а також аналіз руху фінансових потоків, які їх супроводжують, особливо важлива з позиції

виявлення чинників кризи, що можуть утворитися у сфері розподілу та перерозподілу доходів і зумовити низький рівень ліквідності, платоспроможності, посилення боргової залежності.

Колективом авторів під керівництвом професора М.Г. Чумаченка для аналізу рентабельності запропоновано такі показники:

1. Рентабельність окремих виробів – розраховується як відношення прибутку від виробу до собівартості самого виробу.

2. Рентабельність реалізованої продукції – розраховується як відношення прибутку від реалізації продукції (або чистого прибутку) до виручки від реалізації продукції.

3. Рентабельність виробництва – розраховується як відношення прибутку від реалізації до вартості основних фондів і матеріальних оборотних коштів [111].

На нашу думку, запропонований перелік показників рентабельності неповний, адже він характеризує тільки ефективність виробництва та реалізації продукції. Крім того, при визначенні показника рентабельності реалізованої продукції застосовується термін «прибуток від реалізації».

Дещо інший перелік показників рентабельності наведено у Н.В. Тарасенко. Запропонована автором система показників містить:

1. Рентабельність підприємства – визначається відношенням чистого прибутку до середньорічної вартості фондів.

2. Рентабельність продажу – визначається відношенням чистого прибутку до виторгу від реалізації (без ПДВ та акцизів).

3. Рентабельність окремого виробу – визначається аналогічно вище викладеній методиці [112].

Як бачимо, запропонована автором система показників рентабельності також не є повною, адже вона не дає вичерпної інформації про рентабельність виробництва продукції, її продаж, інвестування коштів у господарську діяльність.

Показники рентабельності, запропоновані Г.І. Андрєєвою, можна об'єднати в такі групи: 1) показники, що характеризують окупність витрат виробництва та інвестиційних проектів; 2) показники, що характеризують прибутковість продажу; 3) показники, що характеризують прибутковість капіталу та його складових [113].

Проте зміни, що відбулися у фінансовій звітності з 1 січня 2015 року, вносять певні корективи у склад інформації, яку можна використовувати для аналізу рівня прибутковості підприємства.

Рентабельність виробничої діяльності (окупність витрат) – це відношення валового прибутку ( $ВП$ ) або чистого прибутку ( $ЧП$ ) до суми витрат за реалізованою продукцією ( $B_{pn}$ )

$$P = \frac{ВП}{B_{pn}} \times 100\% , \text{ або } P = \frac{ЧП}{B_{pn}} \times 100\% \quad (1.1)$$

Рентабельність операційної діяльності визначається відношенням прибутку від операційної діяльності ( $П_{pOD}$ ) до суми операційних витрат ( $OB$ ) [114, 115, 116]:

$$P_{od} = \frac{П_{pOD}}{OB} \times 100\% \quad (1.2)$$

де:  $П_{pOD}$  – прибуток від операційної діяльності;  $OB$  – операційні витрати.

Для визначення показників рентабельності продажу автор пропонує відносити прибуток від реалізації продукції, робіт і послуг (як сказано нами вище, його доцільно називати прибутком від основної операційної діяльності) або чистий прибуток до суми отриманої виручки.

Рентабельність капіталу, відповідно до запропонованої автором методики, визначається відношенням валового або чистого прибутку до середньорічної вартості всього інвестованого капіталу або окремих складових: валового, позикового, основного, оборотного тощо [113].

Чітка систематизація показників рентабельності діяльності підприємства спостерігається в працях [114, 115, 116].

Так, Г.І. Кіндрацька, М.С. Білик, А.Г. Загородній виділяють дві великі групи показників рентабельності [114]:

- рентабельності продукції, яка охоплює показники: рентабельності реалізованої продукції, рентабельності продажів;
- рентабельність капіталу (інвестицій).

Автори [114] у групі показників рентабельності продажу та реалізованої продукції виділяють показники: операційна рентабельність продукції та чиста операційна рентабельність продукції, які визначаються відповідно відношенням суми прибутку від операційної діяльності або чистого прибутку від операційної діяльності (за вирахуванням податку на прибуток від операційної діяльності) до величини чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

У групі показників рентабельності продукції за витратами вони виділяють показники: операційна рентабельність продукції за витратами на її виробництво та збут та чиста операційна рентабельність продукції за витратами на її виробництво на збут. Ці показники визначаються відношенням відповідно суми прибутку від операційної діяльності або суми чистого прибутку від операційної діяльності (за вирахуванням податку на прибуток від операційної діяльності) до суми витрат на виробництво та збут продукції.

У групі показників рентабельності капіталу автори виділяють:

- рентабельність активів – операційну та чисту, які визначаються відношенням прибутку від операційної діяльності або відповідно чистого прибутку до середньої за період, що аналізується, вартісної оцінки активів підприємства;

- чиста рентабельність власного капіталу, яка визначається відношенням чистого прибутку до середньої за період, що аналізується, до суми власного капіталу;

- чиста рентабельність довгострокових інвестицій, визначається відношенням суми чистого прибутку до середньої за період, що аналізується, суми власного капіталу і довгострокових зобов'язань.

Ю.С. Цал-Цалко вважає доцільним для оцінки ефективності формування поточних витрат підприємства використовувати показники валової, операційної, звичайної та загальногосподарської рентабельності [116].

При розрахунку кожного із цих показників відповідний прибуток співвідноситься із відповідними витратами. Так, при розрахунку валової рентабельності основної діяльності валовий прибуток співвідноситься із собівартістю реалізованої продукції; при розрахунку рентабельності операційної діяльності прибуток від операційної діяльності зіставляється із сумою операційних витрат; рентабельності звичайної діяльності – прибуток від звичайної діяльності зіставляється із витратами звичайної діяльності.

При розрахунку показника рентабельності господарської діяльності пропонується співвідносити прибуток від господарської діяльності або чистий прибуток до витрат господарської діяльності.

Оцінку ефективності інвестування коштів у господарську діяльність автор пропонує визначати за допомогою показників: рентабельність активів і рентабельність власного капіталу.

На відміну від інших авторів, які досліджують методичні аспекти аналізу рентабельності [111, 112, 113, 114, 115], Ю.С. Цал-Цалко пропонує показники рентабельності капіталу визначити відношенням не тільки чистого прибутку до середньорічної величини активів або відповідно до середньорічної величини власного капіталу, а й прибутку від господарської діяльності – до відповідної бази.

Для групи показників рентабельності продажу автор пропонує для застосування показник валова рентабельність чистого доходу від основної діяльності, який розраховується відношенням валового прибутку (збитку) до чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Очевидний той факт, що тільки цього показника недостатньо для оцінки рентабельності продажу.

Найбільш систематизована і повна група показників рентабельності запропонована колективом авторів під керівництвом професора Ф.Ф. Бутиця

[115]. За даною методикою всі відносні показники для аналізу ефективності діяльності поділяються на:

1. Витратні показники рентабельності, які характеризують дохідність понесених витрат. Для їх розрахунку використовуються показники валового прибутку, прибутку від операційної діяльності, прибутку від звичайної діяльності до оподаткування, загального прибутку, які співвідносяться відповідно із собівартістю реалізованої продукції, із операційними витратами, із витратами від звичайної діяльності та витратами підприємства. Крім того, авторами пропонується використання коефіцієнтів покриття та окупності виробничих витрат.

Головним витратним показником є рентабельність продукції. Цей коефіцієнт розраховують як відношення валового прибутку до суми витрат на реалізовану продукцію, собівартості реалізованої продукції:

$$P_{np} = \frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Собівартість реалізованої продукції}} \times 100\% \quad (1.3)$$

Він відображає суму отриманого прибутку з кожної гривні, витраченої на виробництво продукції.

2. Ресурсні показники рентабельності, які визначаються як відношення чистого прибутку, прибутку від звичайної діяльності до оподаткування до вартості активів (капіталу) або їх складових. Зауважимо, що при розрахунку показників рентабельності: активів підприємства (економічна рентабельність) власного капіталу, акціонерного капіталу, пропонується використовувати прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, а при розрахунку рентабельності активів – чистий прибуток.

Результати розрахунків цієї групи характеризують ефективність використання підприємством ресурсів (активів) і показують величину прибутку, яка припадає на гривню рентабельності підприємства.

Рентабельність активів, або економічна рентабельність показує наскільки ефективно підприємство використовує свої активи для отримання прибутку.

$$P_c = \frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Сукупні активи}} \times 100\% \quad (1.4)$$

Цей показник важливий насамперед для інвесторів, оскільки оцінює ефективність діяльності всього підприємства.

Рентабельність власного капіталу характеризує рівень прибутковості власного капіталу вкладеного в підприємство, тобто відображає те, як винагороджуються власники компанії.

$$R_{вк} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал}} \times 100\% \quad (1.5)$$

Рентабельність акціонерного капіталу свідчить про верхню межу дивідендів на акцію та обчислюється так:

$$R_{ак} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Зареєстрований капітал}} \times 100\% \quad (1.6)$$

Як свідчить проведене порівняння вищерозглянутих методик, на практиці мають місце різні підходи до оцінки рівня прибутковості підприємств. На нашу думку, доцільно розраховувати показники рентабельності, де у чисельнику можуть бути як валовий, так і чистий прибуток, оскільки підприємства здійснюють свою фінансово-господарську діяльність у різних економічних умовах (одні працюють на загальних умовах, інші мають пільги).

3. Дохідні показники рентабельності, які розраховуються як відношення валового прибутку, прибутку від операційної діяльності, чистого прибутку до чистого доходу від реалізації. На нашу думку, щоб мати вичерпну інформацію про рентабельність продажу підприємства, доцільно застосовувати також показники: рентабельність продажу від основної операційної діяльності та рентабельність продажу від звичайної діяльності [114]. При розрахунку цих показників прибуток від основної операційної діяльності або відповідно прибуток від звичайної діяльності до оподаткування співвідноситься з чистим доходом від реалізації.

Дохідні показники характеризують ефективність комерційної діяльності та відображають суму прибутку, яку підприємство отримує з кожної гривні продажу. У загальній формі, при обчисленні коефіцієнтів цієї групи в знаменнику завжди будуть доходи.

Валова рентабельність реалізації характеризує ефективність операційної діяльності підприємства та показує рівень прибутку, одержаного з кожної одиниці продажу:

$$P_{вр} = \frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Чистий дохід}} \times 100\% \quad (1.7)$$

Операційна рентабельність реалізації показує рентабельність підприємства після нарахування адміністративних витрат та витрат на збут продукції, тобто витрат, які не відносять до виробничих.

Якщо валова рентабельність реалізації в динаміці не змінюється, а операційна зменшується, то це може свідчити про збільшення адміністративних витрат і витрат на збут.

$$P_{ор} = \frac{\text{Операційний прибуток}}{\text{Чистий дохід}} \times 100\% \quad (1.8)$$

Чиста рентабельність реалізації характеризує повний вплив структури капіталу і фінансування підприємства на його рентабельність.

Якщо операційна рентабельність реалізації не змінюється, а чиста рентабельність зменшується, то це може свідчити про збільшення фінансових витрат, отримання збитків від інвестиційної діяльності або про підвищення суми податкових платежів, які сплачує підприємство.

$$P_{чр} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Чистий дохід}} \times 100\% \quad (1.9)$$

Основними завданнями аналізу рентабельності є:

- оцінка ефективності діяльності підприємства на поточний момент;
- виявлення змін рентабельності протягом певного періоду;
- визначення впливу факторів на зміну рентабельності;
- визначення резервів зростання рентабельності [114].

Аналіз наведених систем показників рентабельності, які використовуються у вітчизняній обліково-аналітичній практиці, свідчить про те, що в авторів немає одностайної думки з цього питання. Але ще більш проблемний такий етап аналізу, як визначення кількісного впливу факторів на зміну рентабельності. Тому зупинимося на цьому етапі аналізу більш детально, оскільки при



визначенні впливу певного комплексу факторів на зміну результативного показника, як механічної суми, без урахування їхнього взаємозв'язку, без виділення головних, визначальних факторів можна одержати їх хибний кількісний вплив.

Згідно з класичною теорією економічного аналізу, в тому числі і вітчизняною, для визначення впливу факторів на зміну показників рентабельності доцільне застосування прийомів ланцюгових підстановок. Використовуючи прийоми ланцюгових підстановок, потрібно дотримуватися певних правил, які визначають послідовність розрахунку:

1) у першу чергу підлягають заміні кількісні фактори, далі – структурні, в останню чергу – якісні;

2) якщо модель представлена кількома кількісними показниками, структурними або якісними показниками, послідовність підстановок визначається шляхом логічного аналізу. Тобто черговість заміни факторів залежить від оцінки того, які з них основні, а які – похідні, які – первинні, а які – вторинні. Насамперед, аналізують вплив найбільш загального (первинного) кількісного показника.

У питанні послідовності визначення впливу факторів на зміну результативного показника думка вчених одностайна, що цілком оправдано [111, 112, 113, 114, 115].

Проте, коли доходить справа до визначення впливу факторів на зміну показників рентабельності, на практиці спостерігається розбіжності із наведеними вище загальноприйнятними теоретичними правилами.

Порушена послідовність визначення впливу факторів на зміну валової рентабельності чистого доходу – в першу чергу визначено вплив якісного фактора – зміна валового прибутку, а потім кількісного – зміна чистого доходу. При визначенні впливу факторів на зміну рентабельності активів у першу чергу визначено вплив якісного фактора – зміна чистого прибутку, а потім кількісного – зміна середньорічної вартості активів. Порушення послідовності визначення

впливу факторів призводить до помилкових висновків стосовно їх кількісного впливу на зміну показників рентабельності [116].

Підсумки проведених досліджень дозволяють зробити висновок, що для аналізу рентабельності діяльності підприємства в цілому доцільно використовувати класифікаційну систему показників рентабельності, запропоновану колективом авторів під керівництвом професора Ф.Ф. Бутинця [115]. Однак з метою підвищення дієвості проведення аналізу рентабельності деякі з показників вважаємо за доцільне усунути, а деякими – доповнити групи показників рентабельності.

Коефіцієнт окупності виробничих витрат, на нашу думку, з цієї групи показників можна упустити, оскільки він обернений до коефіцієнта покриття виробничих витрат.

Вважаємо доцільним розширити перелік ресурсних показників рентабельності [115]:

1. Рентабельність виробництва визначити відношенням прибутку від звичайної діяльності до оподаткування до середньорічної вартості основних засобів основного виду діяльності та матеріальних оборотних коштів.

2. Рентабельність перманентного капіталу, як у більшості авторів, називається рентабельністю інвестицій.

3. Коефіцієнти покриття й оборотності активів із цієї групи показників усунути, оскільки їх застосування більш доцільне для аналізу ефективності використання оборотних коштів.

Групу дохідних показників рентабельності вважаємо за доцільне доповнити показниками рентабельності продажу від основної операційної діяльності та рентабельності продажу від звичайної діяльності [114]. Формули для розрахунку цих показників викладені вище.

При визначенні впливу факторів на зміну показників рентабельності додержуватися загальноприйнятих теоретичних правил послідовності визначення впливу факторів, адже порушення послідовності призводить до

помилкових висновків стосовно їх кількісного впливу на зміну показників рентабельності [111, 112, 113, 114, 115, 116].

Враховуючи зарубіжний досвід і необхідність забезпечення, особливо в умовах зростання відкритості національної економіки, конкурентоспроможності суб'єктів господарювання України та їх продукції, доцільно на основі співвідношення між доходами та витратами (на різних етапах формування прибутку, визначати показники фінансової міцності (конкурентоспроможності), що виражаються у коефіцієнтах.

$$K_k = \frac{D}{B} \quad (1.10)$$

де  $K_k$  – коефіцієнт конкурентоспроможності (окремого виду продукції та в цілому по підприємству);

$D$  – доходи (на одиницю продукції та в цілому по підприємству);

$B$  – витрати (на одиницю продукції та в цілому по підприємству).

Крім того, співвідношення між доходами та витратами відображає запас конкурентоспроможності.

$$K_{з.к.} = \frac{D - B}{B} \quad (1.11)$$

де  $K_{з.к.}$  – коефіцієнт запасу конкурентоспроможності (та в цілому по підприємству).

Позитивна різниця між доходами та витратами вказує на фінансовий запас конкурентоспроможності, отже, на її фінансові можливості. Усі показники (як абсолютні так і відносні), що мають тенденцію до зростання, означають зростання запасу міцності у конкуренції на внутрішньому та зовнішніх ринках.

Сучасні умови господарювання потребують суттєвих змін у механізмах формування та використання прибутку кожного суб'єкта господарювання, створення якісно нової системи розподілу прибутку. Розв'язання проблем розвитку суб'єктів господарювання лежить у площині вдосконалення системи розподілу прибутку для забезпечення фінансової стійкості та безпеки суб'єктів господарювання.

На даний час процес формування та використання прибутку (якщо не брати до уваги питань оподаткування), знаходиться поза увагою держави, що вкрай негативно відображається на фінансовому стані значної частини суб'єктів господарювання та економіки України в цілому. Отже, сучасні умови господарювання потребують суттєвих змін у механізмах формування та, особливо, використання прибутку з метою забезпечення фінансової стійкості та безпеки суб'єктів господарювання.

### **Висновки до 1 розділу**

Дослідження теоретичних основ формування та використання прибутку суб'єктів господарювання дало змогу отримати такі висновки та узагальнення:

1. Сучасна економічна наука одночасно розширює та поглиблює дослідження соціально-економічної природи прибутку. Пошуки нових підходів до розуміння, прийомів і методів розрахунків тривають. Сьогодні прибуток перестає бути основним мотивом виробництва. Розвиток економіки та суспільства спонукають до формування нових цілей: захист і турбота про акціонерів і суспільство, збереження ринку збуту, зростання вартості підприємства тощо. За таких умов прибуток стає засобом, а не ціллю, що говорить про зміну його функцій.

2. Економічні відносини в частині формування і використання частини доданої вартості суспільного продукту під назвою прибуток представляють собою фінансові відносини, оскільки характеризують розподільчі процеси та відображають його економічну сутність. Вона проявляється в особливостях формування та подальшого використання прибутку, які можуть мати економічно та науково обґрунтований, отже, впорядкований між суб'єктами фінансової системи, або навпаки, невпорядкований, звідси несистемний та суперечливий характер, що, значною мірою, має місце в економічних реаліях сьогодення України.

Прибуток, як економічне явище, представляє собою частину доданої вартості суспільного продукту, що формується в умовах ринкової економіки в процесі фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання, з метою фінансового забезпечення простого і розширеного відтворення спожитих ресурсів і задоволення широкого спектру суспільних потреб. Його частка у складі суспільного продукту, зокрема у складі ВВП та доходах суб'єктів господарювання, залежить від економічних умов діяльності, стану економіки, її окремих складових та їх місця у світовому господарстві.

Загальна сукупність фінансових відносин у частині формування та використання прибутку становить його економічний зміст, формами прояву якого є централізовані і децентралізовані фінансові ресурси. Останні матеріалізують фінансові відносини, знаходять своє відображення у складі фінансових показників суб'єктів господарювання, домашніх господарств і держави як фінансові результати, доходи (витрати) та нагромадження. Таким чином, формою вираження прибутку є наявний фінансовий ресурс (виражені у грошах активи суб'єкта господарювання). Його від'ємне значення означає збиток. Види прибутку відображають особливості його формування і використання на певних етапах (стадіях) економічного процесу.

3. Економічна роль прибутку проявляється у його таких рисах:

- є рушійною силою (фактором) розвитку економіки та суспільства, спонукальним мотивом підприємницької діяльності;

- досягнення прибуткових результатів діяльності суб'єктів господарювання є результатом ефективного використання економічних ресурсів, що досягається за рахунок запровадження досягнень науково-технічного прогресу, зниження витрат, підвищення якості продукції тощо;

- є джерелом зростання виробництва, національного багатства та задоволення потреб суспільства.

4. Прибуток з погляду його практичного застосування необхідно розуміти як частину чистого доходу суспільства, позитивний фінансовий результат і показник ефективності фінансово-господарської діяльності.

5. На формування прибутку суб'єктів господарювання здійснюють свій вплив зовнішні та внутрішні фактори, які можна об'єднати у кілька груп:

- матеріально-технічні – використання новітніх матеріально-технічних засобів та їх економія;

- організаційно-управлінські – створення сучасних організаційних форм господарювання та інформаційних технологій з метою удосконалення розробки та прийняття управлінських рішень;

- економічні – застосування прогресивних норм, нормативів, лімітів, резервів тощо з метою економії витрат, пошуку резервів зростання та підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності в цілому.

- соціальні – забезпечення належної організації та оплати праці, підвищення кваліфікації працівників;

- маркетингові – пошук нових і розширення ринків збуту;

- екологічні – використання екологічно безпечних і безвідходних технологій;

- адміністративні – широке використання державою (місцевими органами влади) економічних методів впливу на фінансово-господарську діяльність суб'єктів господарювання;

- нормативно-правові – формування центральними та місцевими органами влади нормативно-правового поля діяльності суб'єктів господарювання, що відповідає сучасним глобальним тенденціям розвитку світової економіки.

6. В умовах ринкової економіки та існування різних форм власності розподіл і використання прибутку представляють собою взаємопов'язані, проте, різні явища та відповідні поняття, що відображають окремі стадії процесу відтворення, а саме: розподіл та споживання. Їх економічно обґрунтована реалізація на практиці повинна сприяти поліпшенню фінансового забезпечення, економічного та соціального розвитку суб'єктів господарювання та держави. У зв'язку з цим держава, з урахуванням інтересів усіх учасників економічного процесу, повинна розробляти та контролювати реалізацію на практиці, правила економічної поведінки суб'єктів господарювання як у частині розподілу так і

використання прибутку. Високий рівень зносу основних засобів, гостра нестача власних обігових коштів, бюджетний дефіцит та інші негаразди в економіці, що є результатом невпорядкованості фінансових відносин у даній сфері. Практичне використання прибутку не повинно суперечити його економічній природі. У протилежному випадку прибутки перетворюються на збитки. У зв'язку з цим суб'єкти господарювання різних форм власності повинні працювати за уніфікованими правилами (співзвучними з найвищими міжнародними стандартами) організації конкурентної економіки.

7. У процесі дослідження економічної природи прибутку з'ясовано, що пошуки шляхів поліпшення формування прибутку знаходяться у площині його різновидів, що відображають особливості його формування доходів та витрат суб'єктів господарювання. Широкий перелік видів прибутку, що має місце в економічній літературі, є свідченням його широкої економічної природи та факторів впливу. Тим не менше, усі вони знаходять своє відображення у кількох видах прибутку, які представлені у фінансовій звітності. До таких видів прибутку, що мають узагальнений характер, відносяться: валовий, операційний, прибуток до оподаткування, чистий прибуток, а також нерозподілений прибуток, що знаходиться у господарському обігу. Саме за цими видами прибутку є реальна можливість проводити оцінку рівня прибутковості суб'єктів господарювання, вести пошуки шляхів зростання та поліпшення використання.

Основні положення даного розділу дисертації відображені у публікаціях [214, 216, 218, 222, 230].

## РОЗДІЛ 2

### ОЦІНКА СТАНУ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ УКРАЇНИ

#### **2.1. Організація та сучасні особливості формування фінансових результатів діяльності суб'єктів господарювання**

Розвиток економіки ринкового типу при одночасному зростанні її відкритості потребує активізації усіх напрямів економічної діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання, серед яких особливої уваги заслуговують фінанси. Зростання активності суб'єктів господарювання стане можливим при належному формуванні організаційно-економічних умов їх функціонування.

Протягом останніх років в Україні принципово змінилися умови діяльності підприємств. Водночас проблеми кардинального підвищення рівня конкурентоспроможності товаровиробників зумовлюють необхідність формування нових фінансово-економічних умов їх господарської діяльності з метою виявлення та реалізації внутрішнього економічного потенціалу. Реалізувати внутрішні резерви та забезпечити сталий економічний розвиток вітчизняних підприємств на перспективу можна за умов удосконалення організації фінансової діяльності в частині застосування перспективних форм і методів оптимального поєднання власних і залучених фінансових ресурсів, які формують фінансову базу прибуткової господарської діяльності.

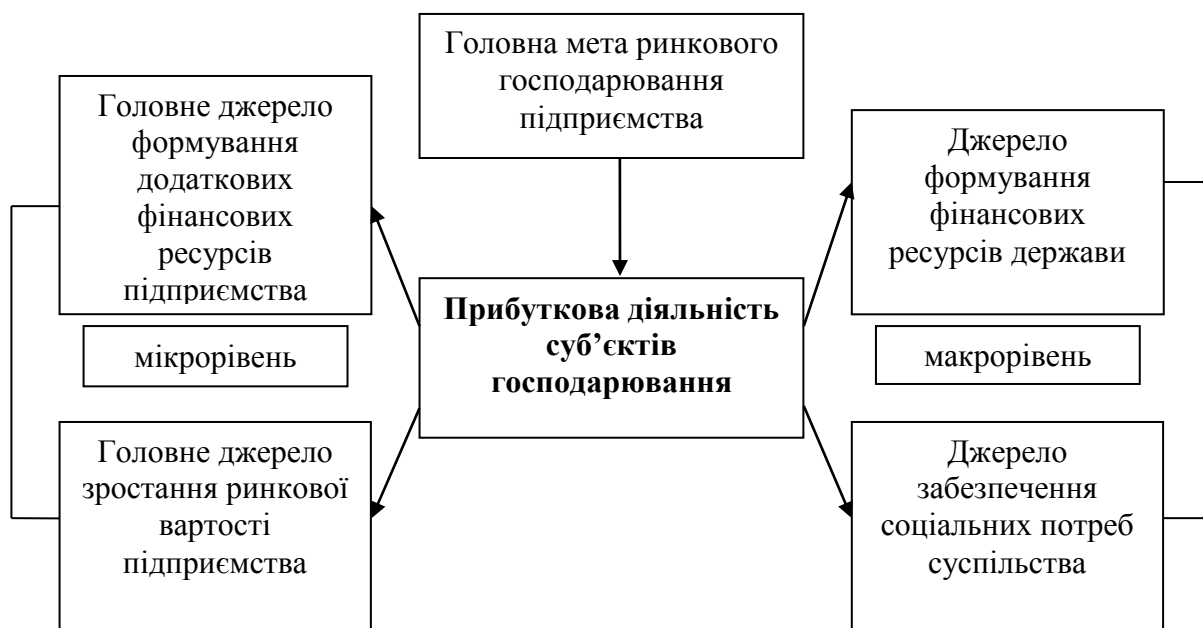
С.В Мочерний вважає, що прибутковість суб'єкта господарювання потрібно розглядати у двох вимірах: по-перше, як прибутковість усього підприємства щодо всього авансованого капіталу, яка визначається нормою прибутку: відношенням річного прибутку до авансованого капіталу; по-друге, як прибутковість виготовлення окремої партії товарів, яка вимірюється відношення прибутку до собівартості товарів [60, с. 334]. К.Т. Кривенко з іншими авторами [85, с. 143] зазначає, що підприємство завжди зорієнтоване на прибутковість –



здатність створювати прибуток. Прибутковість суб'єктів господарювання визначається як абсолютна – в грошовому вираженні, що є масою прибутку, так і відносна – у нормі прибутку, яка розраховується як відношення прибутку в грошовому виразі до авансованого капіталу, виражена у відсотках.

На думку О.О. Беляєва й А.С. Бебела, у вітчизняній практиці, щоб обчислити прибутковість підприємства, зіставляють прибуток із собівартістю (норма рентабельність продукції) або вартістю виробничих фондів підприємства (рентабельність виробництва) [85, с. 122-123].

В.В. Вудвуд вважає, що необхідність прибуткової діяльності суб'єктів господарювання пояснюється їх винятково важливою роллю у формуванні фінансових ресурсів різних рівнів економіки (рис. 2.1).



**Рис. 2.1. Прибуткова діяльність у системі реалізації мети функціонування суб'єктів господарювання**

*Джерело: складено автором на основі [8; 9, с. 121-122]*

Сукупність форм і методів формування та використання фінансових ресурсів являє собою фінансовий механізм, призначення якого полягає у забезпеченні фінансування та підвищенні ефективності усіх видів господарської діяльності підприємства, що сприяє зростанню прибутковості та зміцненню потенціалу самофінансування суб'єктів господарювання.

Нині в економіці України спостерігається тенденція до значного зниження рівня доходів суб'єктів господарювання, що призводить до зменшення прибутковості чи навіть збитковості багатьох підприємств. У зв'язку з цим управління підприємством вимагає вдосконалення методів оцінки та прогнозування прибутку. Це зумовлює необхідність дослідження умов функціонування підприємств, формування прибутку та його впливу на темпи і пропорції суспільного відтворення. Опосередкованим свідченням зміни економічних умов господарської діяльності є зміна кількості суб'єктів господарювання.

За інформацією з Єдиного державного реєстру, підприємств та організацій України станом на 01.01.2015 р. було зареєстровано 1974318 суб'єктів господарської діяльності, з них: 343440 юридичних осіб і 1630878 фізичних осіб-підприємців. Загальна кількість суб'єктів господарювання на 10 тис. осіб наявного населення України становить 381 одиницю.

Основні структурні показники діяльності суб'єктів господарювання України наведено в табл. 2.1.

Досліджуючи динаміку розвитку та утворення підприємств України за 2008-2015 рр., маємо очевидну тенденцію до зниження кількості суб'єктів господарювання (підприємств, установ, організацій). Для порівняння: кількість суб'єктів господарювання у 1997 р. налічувала 615,7 тис., у 2001 р. – 834,9 тис. одиниць [174, с. 80]. Стійка динаміка їх зростання спостерігалася до запровадження в дію (з 1.01.2011 р.) Податкового кодексу України, що суттєво вплинуло на чисельний склад фізичних осіб-підприємців. Загальна кількість суб'єктів господарювання у 2011 році у порівнянні з 2010 роком скоротилася на 482308 тис. одиниць. Це свідчить про те, що постійні зміни в умовах функціонування та особливо зростання цін не сприяють поліпшенню фінансового стану підприємств України, особливо малих і фізичних осіб-підприємців.

Таблиця 2.1

**Основні структурні показники діяльності суб'єктів господарювання  
України за 2008-2015 рр.**

Рік	Показники суб'єктів господарювання, у тому числі				
	підприємства	з них			фізичні особи-підприємці
		великі	середні	малі	
Кількість суб'єктів господарювання					
2008	...	...	...	...	...
2009	380655	535	21867	358253	1530970
2010	378224	586	20983	357241	1805118
2011	375695	659	20753	354283	1325925
2012	364935	698	20189	344048	1235192
2013	393327	659	18859	373809	1328743
2014	341001	497	15906	324598	1591160
2015	343440	423	15203	327814	1630878
Кількість суб'єктів господарювання на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць					
2008	77	0	5	72	530
2009	80	0	5	75	579
2010	75	1	4	70	394
2011	74	0	4	70	290
2012	80	0	4	76	271
2013	86	0	4	82	292
2014	80	0	4	76	370
2015	81	0	4	77	381
Кількість зайнятих працівників, тис. осіб					
2008	8969,4	3594,3	3137,7	2237,4	3989,0
2009	8274,8	3278,7	2844,1	2152,0	4223,5
2010	7958,2	3305,3	2507,2	2145,7	2814,5
2011	7793,1	3375,7	2346,6	2070,8	2371,4
2012	7679,7	2484,2	3144,2	2051,3	2277,9
2013	7406,5	2383,7	3012,1	2010,7	2322,6
2014	6183,5	1860,9	2646,7	1675,9	2498,2
2015	5889,7	1708,6	2604,7	1576,4	2290,3
Кількість найманих працівників, тис. осіб					
2008	8887,5	3594,2	3136,5	2156,8	1538,9
2009	8189,5	3278,6	2843,1	2067,8	1559,3
2010	7836,4	3305,2	2506,3	2024,9	1009,4
2011	7712,4	3375,7	2345,6	1991,1	1045,5
2012	7577,6	2484,1	3141,9	1951,6	1042,7
2013	7285,6	2383,7	3010,1	1891,8	993,8
2014	6078,0	1860,9	2645,1	1572,0	907,0
2015	5778,1	1708,6	2603,2	1466,3	659,5
Обсяг реалізованої продукції, (робіт, послуг), млн. грн.					
2008	3014742,4	1344754,3	1177609,4	492378,7	204951,6
2009	2740778,5	1249361,4	1034749,3	456667,8	195952,5
2010	3366228,2	1640279,5	1241555,2	484393,5	230418,2
2011	3991239,4	2045185,8	1422415,4	523638,2	211215,8
2012	4203169,6	1761086,0	1769430,2	672653,4	256649,2
2013	4050215,0	1717391,3	1662565,2	670258,5	284238,1
2014	4170659,9	1742507,9	1723151,5	705000,5	289042,3
2015	5159067,1	2053189,5	2168764,8	937112,8	397473,3

\*Без урахування діяльності банків та бюджетних установ

Джерело: складено автором на основі даних Державної служби статистики України  
[164, 165, 166, 167, 168, 169, 170]

За даними Державної служби статистики України, станом на 01.01.2015 р. загальний обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктами підприємницької діяльності склав 5159067,1 млн. грн., що на 2144324,7 млн. грн. більше ніж у 2008 році. За 2015 рік реалізовано продукції (товарів, послуг) 39,8 % – великими підприємствами до загального обсягу реалізованої продукції, 42,0 % середніми підприємствами та 18,2 % – малими підприємствами.

За підсумками рейтингу Світового банку “Doing Business-2016” (далі – Рейтинг умов ведення бізнесу) та Міжнародної фінансової корпорації, Україна посіла 109 місце з-поміж 189 держав світу. Україну визнано країною, що досягла найвищих результатів у поліпшенні регулятивного середовища серед усіх країн світу. Світовий банк відзначив проведення реформ в Україні за вісьмома напрямками з десяти, які досліджує Рейтинг умов ведення бізнесу. Більше того, Україна очолила список з десяти держав, що досягли найбільшого прогресу у поліпшенні умов для ведення бізнесу [110].

Назвемо особливості світових процесів, які суттєво впливають на діяльність міжнародного бізнесу в Україні: посилення монополізації та тиску на «слабкі країни» (сьогодні транснаціональні компанії контролюють до 60 % світового промислового виробництва та понад 70 % світової торгівлі); посилення цінової конкуренції; диспаритетність розвитку світових економічних систем і прискорення процесу їхнього зближення; часткова зміна якості конкурентної боротьби (через оволодіння певною кількістю напрямів унаслідок штучного ослаблення конкурентів); структурні зрушення у світовому господарстві; переважання факторів рентабельності над факторами ефективності [110].

Зауважимо, що суспільство має володіти об'єктивною інформацією про стан прибутковості різних видів діяльності, оскільки, лише з урахуванням точних і правдивих даних можливе формування стратегії економічного розвитку. У контексті вироблення ефективної державної стратегії А. Гальчинський відзначає, що «стратегія – це насамперед структурна збалансованість перспективних рішень» [171]. Він також надає важливе значення ефективному

використанню ресурсних чинників розвитку, результативність яких відображають показники прибутковості та рентабельності [171].

Фінансова діяльність забезпечує покриття потреб підприємства в капіталі, безперебійне та повне фінансування операційної та інвестиційної діяльності. Системоутворюючим механізмом усіх видів діяльності виступають грошові потоки. У фінансовій теорії грошовий потік розглядається як сукупність розподілених у часі процесів надходження та вибуття грошових коштів у результаті здійснення суб'єктами господарювання операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. На ключову роль організації грошових потоків з метою отримання кінцевих результатів звертає увагу Дж. Ван Хорн [94, с. 180, 188].

Відповідно до Податкового кодексу України при визначенні прибутку для оподаткування не виділяється результативність операційної та іншої діяльності, в тому числі фінансової та інвестиційної, як окремих об'єктів оподаткування. Декларація з податку на прибуток побудована за принципом простого підсумування доходів-витрат у розрізі сфер, у яких вони утворюються. Логістична розбіжність між формами податкового та бухгалтерського обліку призводить до того, що тривалий час без належної уваги з боку контролюючих урядових структур знаходяться процеси надмірного вкладання коштів у збиткову інвестиційно-фінансову діяльність [28].

Проаналізуємо результати діяльності суб'єктів господарювання України за 2008-2015 рр., звертаючи увагу на величину грошових потоків, які супроводжують операційну, інвестиційно-фінансову та надзвичайну діяльність (Додаток Б). Як показують дані додатку Б, за 2008 рік суб'єктами господарювання був отриманий фінансовий результат від операційної діяльності в межах 87,23 млрд. грн., у 2011 році – 186 млрд. грн., у 2012 році – 147,3 млрд. грн., у 2013 році – 110,4 млрд. грн., у 2015 році – 46,3 млрд. грн. Порівняння параметрів 2008 та 2014 років показує, що грошові потоки, які обслуговують доходи та витрати операційної діяльності (без урахування інфляційних чинників), зросли в 2,2 разу, а потоки, акумульовані в інвестиційно-фінансовій діяльності, – в 3,1 разу. У 2015 році спостерігається тенденція до зниження

фінансового результату від операційної діяльності, яка становила – 46,3 млрд. грн., що на 64,1 млрд. грн. менше, ніж у 2013 році.

Проте за 2008-2015 рр. інвестиційно-фінансова діяльність принесла збитки. У кризових 2008-2009 рр. отримано збитки (відповідно (-98) та (-73) млрд. грн.), і вони повністю перекрыли прибутки від операційної діяльності (відповідно 87 та 67 млрд. грн.). Аналогічна ситуація спостерігалася у 2014 році, коли збиток від інвестиційно-фінансової діяльності (-432,6 млрд. грн.) повністю перекрыв прибуток від операційної діяльності (відповідно -131,8 млрд. грн.). Через значні збитки від інвестиційно-фінансової діяльності протягом 2008-2009 та 2013-2015 рр. отримано від'ємний результат чистого прибутку суб'єктів господарювання в цілому по економіці України.

Розрахунки рівня доходів і витрат окремо операційної та інвестиційно-фінансової діяльності показують, що саме остання приносить поки що збитки і значно знижує рівень прибутковості всієї економічної діяльності, акумулюючи значні фінансові ресурси. Такі тенденції повинні були зумовити впровадження спеціальних податкових механізмів для зменшення негативного впливу цих збитків. Але, як підкреслювалося раніше, цього не відбувається з огляду на те, що в Декларації податку на прибуток не ведеться облік результативності окремо по операційній, інвестиційній та фінансовій діяльності.

Враховуючи загрозливі тенденції, які формуються у сфері інвестиційно-фінансової діяльності, проаналізуємо дані за 2008-2015 рр. і порівняємо їх із операційною діяльністю (табл. 2.2). Підкреслимо, що у зведеній звітності органами статистики окремо не розраховується результат від інвестиційно-фінансової діяльності, але його можна отримати на основі даних форми “Формування чистого прибутку”, яка розміщена на офіційному сайті Державної служби статистики України в рубриці “Статистична інформація / Фінанси / Чистий прибуток (збиток) підприємств / Формування чистого прибутку (збитку) підприємств за видами економічної діяльності”, а також методологічної прив'язки, виходячи з Національного Положення (стандарту) бухгалтерського

обліку 1 форми № 2 “Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)” в частині віднесення сум доходів-витрат до відповідних видів діяльності.

Таблиця 2.2

**Вплив фінансових результатів інвестиційно-фінансової діяльності суб'єктів господарювання на фінансовий результат звичайної діяльності**  
(млрд. грн.)

№ з/п	Показники	Рік							
		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1	Доходи: від інвестицій в асоційовані, дочірні, спільні підприємства; від цінних паперів; отримані дивіденди, відсотки за облігаціями та цінними паперами; дохід від реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів і майнових комплексів; від курсових різниць	...	398,67	477,68	490,4	574,2	338,7	408,5	516,8
2	Витрати: сплачені відсотки за кредит; оплата фінансового лізингу; витрати на випуск, утримання та обіг власних цінних паперів; втрати від реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів; втрати від інвестицій та курсових різниць; уцінка фінансових інвестицій; сплата страхових сум	444,4	471,82	527,96	558,6	645,9	437,7	841,1	911,6
3	Співвідношення витрати/доходи, % (ряд. 2 / ряд. 1 x 100 %)	128,25	118,3	110,5	113,9	112,5	129,2	205,9	176,4
4	Збиток (прибуток) від інвестиційно-фінансової діяльності до оподаткування (ряд. 1 – ряд. 2)	-98,18	-73,15	-50,28	-68,2	-71,7	-99,0	-432,6	-394,8
5	Фінансовий результат від операційної діяльності (прибуток)	87,23	66,98	100,8	186,81	147,3	110,4	-131,8	46,3
6	Вплив збитків (прибутків) від інвестиційно-фінансової діяльності на зменшення (підвищення) прибутку від операційної діяльності, % (ряд. 4 / ряд. 5 x 100 %)	-112,6	-109,2	-49,8	-36,5	-48,7	-89,7	...	...

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України [164, 165, 166, 167, 168, 169, 170]

Дані табл. 2.2 свідчать, що за період 2008-2015 рр. від інвестиційно-фінансової діяльності були отримані збитки, які в 2008-2009 рр. повністю поглинули прибутки від операційної діяльності. В інших роках збитки від інвестиційно-фінансової діяльності зменшили отримані у реальному виробництві прибутки, у 2010 році – на 50 %, у 2011 році – на 36,5 %, у 2012 році – на 48,7 %, у 2013 році – на 89,7 %. Це означає, що приблизно на таку ж частку була знижена база оподаткування для нарахування податку на прибуток. У 2014 році збиток (прибуток) від інвестиційно-фінансової діяльності складав – 432,6 млрд. грн. і значно поглибив негативний фінансовий результат від операційної діяльності (-131,8 млрд. грн.).

За 2008-2015 рр. проведено аналіз показників формування чистого прибутку (табл. 2.3). Співвідношення між нарахованими збитками та прибутками показує, що протягом 2008-2015 рр. збитки від інвестиційно-фінансової діяльності суттєво змінили прибутки, отримані від операційної діяльності. Лише у 2008-2009 рр. збитки були майже вдвічі менші, ніж податок на прибуток, а в 2010 році – менші на 24 %. Отримання найбільшого показника чистого прибутку суб'єктами господарювання спостерігається у 2011 році – 67,8 млрд. грн. Протягом 2008-2009 та 2013-2015 рр. суб'єкти господарювання отримували від'ємне значення чистого прибутку, тобто збитки. Отже, оцінку податкового навантаження на реальний сектор необхідно розглядати з урахуванням фінансових результатів, отриманих від різних видів діяльності. Втім, не можна допускати того, що збитковість інвестиційно-фінансової діяльності та негативний результат від обігу цінних паперів призводили до зниження прибутковості, отриманої в реальному виробництві. У даному випадку необхідно вносити зміни у нормативні акти, що регулюють інвестиційну та фінансову діяльність, посилюючи відповідальність, у тому числі майнову, учасників.

Враховуючи, що інвестиційно-фінансова діяльність підприємств приносить збитки, необхідно комплексно аналізувати ефективність процесу інвестування не тільки з погляду динаміки обсягів інвестицій, а також необхідно



оцінювати співвідношення між різними групами інвестицій. Але на даний час органи статистики формують аналітику за показниками валових і капітальних інвестицій, до яких відносять інвестиції в основний капітал та в нематеріальні активи [160, с. 47; 175].

Таблиця 2.3

**Формування чистого прибутку суб'єктів господарювання України**  
(млрд. грн.)

№ ряд	Показники	Рік							
		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1	Фінансовий результат від операційної діяльності	87,23	66,98	100,8	186,81	147,3	110,4	-131,8	46,3
2	Фінансовий результат від інвестиційно-фінансової діяльності, збиток (прибуток)	-98,18	-73,15	-50,28	-68,2	-71,7	-99,0	-432,6	-394,8
3	Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування (ряд. 1 + ряд. 2)	-10,95	-6,17	50,52	118,61	75,6	11,4	-564,4	-348,5
4	Фінансовий результат від надзвичайної діяльності	0,27	-2,6	3,89	2,89	...	...	...	...
5	Фінансовий результат всієї діяльності до оподаткування, прибуток (збиток) (ряд. 3 + ряд. 4)	-10,68	-8,77	54,41	121,5	75,6	11,4	-564,4	-348,5
6	Податок на прибуток (бухгалтерський облік)	30,35	28,36	40,51	53,7	40,61	90,55	-241,8	-311,2
7	Чистий прибуток (ряд. 5 – ряд. 6)	...	...	13,9	67,8	34,99	...	...	...
8	Довідково: Ставка податку на прибуток, %	25	25	25	23	21	19	18	18

\*Без урахування діяльності банків та бюджетних установ

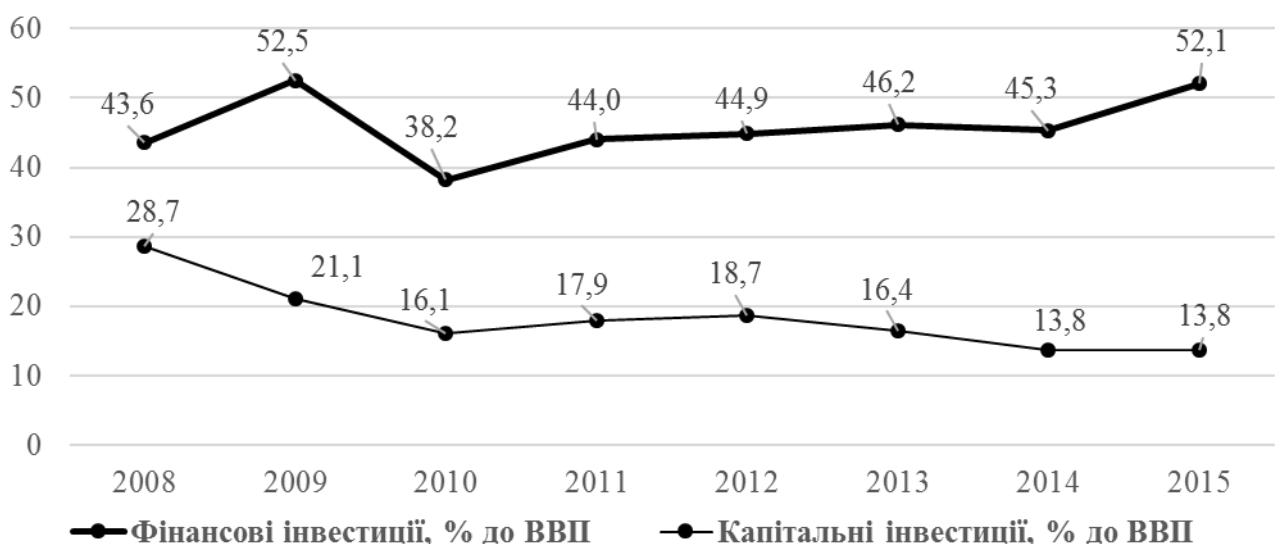
*Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України [164, 165, 166, 167, 168, 169, 170]*

При цьому статистичні дані про фінансові інвестиції не знаходяться у “вільному доступі”, оскільки не представлені в окремих тематичних формах, а містяться між іншими показниками у таблицях “Необоротні активи за видами економічної діяльності” та “Оборотні активи за видами економічної діяльності”,

які деталізують відповідні статті балансу. Але з огляду на те, що на макрорівні дані статей балансів, як правило, не аналізуються, небезпечні для національної економіки процеси фінансового інвестування залишаються поза межами уваги урядовців та законодавчого впливу.

У сучасних умовах світової економіки фінансові інвестиції, незважаючи на значні ризики, привабливіші за інвестиції в основний капітал, оскільки за сприятливих умов генерують швидкі доходи та прибутку. Подібна глобальна тенденція не оминула й Україну, проте, вигоди від фінансових інвестицій отримують економіки світу, які мають досконаліше управління фінансовою сферою.

Інвестиції як вкладення ресурсів у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах в об'єкти підприємницької діяльності з метою одержання прибутку, забезпечення зростання вартості капіталу та досягнення соціального ефекту, є важливим напрямом реалізації стратегії розвитку суб'єктів господарювання та економіки в цілому. В Україні такі інвестиції за досліджуваний період мали наступний вигляд (рис. 2.2).



**Рис. 2.2. Інвестиції суб'єктів господарювання України**

*Джерело: складено автором на основі даних Державної служби статистики України [164, 165, 166, 167, 168, 169, 170]*

Основний капітал, що зазвичай відіграє ключову роль у виробничому процесі, визначаючи технічний стан виробництва, рівень капіталоозброєності

праці, її продуктивність, а також стан загальної ефективності та конкурентоспроможності, поки що не став основним об'єктом вкладення коштів.

У розвинених країнах середній строк повного оновлення основного капіталу в межах 15-20 років. У США активна частина основного капіталу оновлюється за 12-14, а в Японії – 8-10 років.

Науковці ДУ “Інститут економіки та прогнозування НАН України” запропонували різко підвищити коефіцієнт ліквідації (вибуття) основного капіталу та збільшити інвестиційні ресурси для його заміни. Також наукові експерти рекомендували надати інвестиційному процесу таке спрямування, яке забезпечує функцію відтворення капіталу. Для цього частка чистих капітальних вкладень у ВВП має збільшитися до 22-23 % (для простого відтворення) і до 30 % (для розширеного відтворення) [68, с. 109].

Як показують дані рис. 2.2., в Україні інвестиції у фінансові активи стрімко зростають і вже більш ніж утричі перевищують капітальні інвестиції, при тому, що має місце високий рівень зносу, моральне та фізичне старіння основних засобів. Низький рівень інтенсивності оновлення основних фондів указує на те, що в Україні не виконує свою функцію реновація. Для національної економіки такий стан катастрофічний, оскільки означає зникнення об'єктивних економічних передумов подальшого прогресу, а бодай якісь серйозні реальні програми модернізації технологічно застарілого виробничого апарату відсутні. Небезпідставно вчені як головну причину кризи в Україні називають обвальне скорочення капітальних інвестицій.

Валове нагромадження основного капіталу в 2008 році становило 28,7 % від ВВП, у 2009 році – 21,1 %, у 2010 році – 16,1 %, у 2011 році – 17,9 %, у 2012 році – 18,7 %, у 2013 році – 16,4 %, а протягом 2014-2015 рр. (порівняно з 2008 роком) знизилося до 14,9 %, при тому що у розвинених країнах цей показник знаходиться на рівні 27-30 %. З огляду на незадовільний стан основного капіталу на державному рівні необхідно вживати дієві заходи, спрямовані на збільшення капітальних інвестицій.

У табл. 2.4 представлені дані, що характеризують обсяг і динаміку фінансових і капітальних інвестицій.

Таблиця 2.4

## Обсяги та структура інвестицій суб'єктів господарювання України

(млрд. грн.)

Показники	Рік							
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Фінансові інвестиції	414,6	479,8	502,9	594,3	656,3	703,6	719,2	1031,4
з них:								
короткострокові	110,2	139,2	168,7	211,4	259,4	256,4	249,9	225,2
довгострокові	304,4	340,6	334,2	382,9	396,9	447,2	469,3	806,2
Фінансові інвестиції, % до ВВП	43,6	52,5	38,2	44,0	44,9	46,2	45,3	52,1
Капітальні інвестиції	272,1	192,9	180,5	241,2	273,2	249,8	219,4	273,1
% до ВВП	28,7	21,1	16,1	17,9	18,7	16,4	13,8	13,8
з них:								
інвестиції в матеріальні активи	...	186,9	173,6	231,9	264,8	239,4	212,0	254,7
інвестиції в нематеріальні активи	...	6,0	6,9	9,3	8,4	10,4	7,4	18,4

\*Без урахування діяльності банків та бюджетних установ

*Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України [164, 165, 166, 167, 168, 169, 170]*

Але, як показують дані табл. 2.4, фінансові інвестиції в Україні значно перевищують капітальні інвестиції. У 2015 році фінансові інвестиції порівняно з 2008 роком зросли на 8,5 %. На кінець 2014 року фінансові інвестиції в 3,5 рази перевищували капітальні інвестиції, тоді як у 2000 році – у 1,3 разу. Довгострокові фінансові інвестиції вже досягли 806,2 млрд. грн., короткострокові – 225,2 млрд. грн. Загальні ж фінансові інвестиції сягнули 1031,6 млрд. грн.

Про надання переваги підприємствами України вкладенням капіталу у фінансовий сектор свідчить порівняння динаміки обсягу випуску товарів і послуг з випуском цінних паперів. Так, з 2000 року обсяг випуску товарів і послуг збільшився у 10,2 разу, тоді як зареєстрований випуск цінних паперів – у 17,8 разу. Експерти вважають такі тенденції свідченням зростаючого відриву фінансового сектора від реального [68, с. 109]. Можна зробити припущення, що фінансові ресурси навмисно вилучаються із реального сектору економіки.

Дослідники звертають увагу, що причиною рецесії, зокрема у США, був саме перетік фінансових ресурсів з реального сектору у фінансовий [68 с. 110]. У фінансовий сектор інвестується більше коштів, і це завдає шкоди реальному сектору через негативний мультиплікативний ефект. Фінансовий сектор усе більше починає домінувати над реальним. Але збільшення обсягу фінансових операцій не відображають реального стану економіки. М. Бінсвангер свого часу зробив важливий висновок про небезпечність спрямування фінансових ринків на спекулятивні операції (випуск акцій, облігацій, поглинання, злиття) [101, с. 108-109].

В Україні зростання фінансових інвестицій відбувається за рахунок збільшення вкладень у цінні папери (придбання корпоративних прав, цінних паперів, дериватів та інших фінансових інструментів), а також вкладення в статутні фонди дочірних підприємств. Але треба врахувати, що на відміну від виробничого, фінансове інвестування не передбачає створення нових виробничих потужностей. Крім того, фінансові інвестори не беруть участі в управлінні реальними активами. Проте саме виробничі інвестиції в змозі забезпечити приріст реального (фізичного) капіталу, оскільки спрямовують у виробничі фонди, приріст матеріально-технічних засобів, створення нових інвестиційних товарів, що мають матеріально-речову форму. Пріоритетним має стати інвестування в будівництво виробничих споруд і комунікацій, виробництво устаткування, видобування сировини, підготовку кваліфікаційних кадрів. Але, як показують дані табл. 2.4, фінансові інвестиції в Україні значно перевищують інвестиції в основний капітал і нематеріальні активи. Це опосередковано свідчить про реальне вимивання інвестиційних ресурсів із сфери виробництва на користь сфери обігу, що стримує економічний розвиток [176].

Вкладення у фінансові інвестиції потенційно повинні приводити до отримання додаткового інвестиційного доходу при користуванні вільними грошовими активами, а також слугувати захистом від інфляції. Але фінансові інвестиції в Україні у вигляді прямих – внесення коштів або майна до

статутного фонду юридичної особи в обмін на корпоративні права та портфельних – придбання цінних паперів (акцій, облігацій, депозитних сертифікатів, казначейських зобов'язань), деривативів та інших фінансових інвестицій на фондовому ринку поки що є непродуктивними. Тому й не здійснюється реінвестування за рахунок доходу (прибутку), отриманого від інвестиційних операцій у модернізацію виробництва [177].

Оскільки фінансове інвестування не дає позитивних результатів, його цілком правомірно можна розглядати як канал виводу капіталу із підприємств. На це звертає увагу й А. Гальчинський, підкреслюючи, “що капітал намагається трансформуватися переважно у фінансові активи, які дуже швидко обертаються...” [171].

В. Лановий у статтях “Реформи полягають в отриманні прав на розподіл фінансових потоків” та “Про кризовий бюджет, або гроші на вітер” робить наголос на те, що капітал вилучається з економіки, і це створює підстави для формування зайвого дефіциту бюджету та збільшення бюджетної підтримки з боку держави [178, 179]. З огляду на те, що результативність фінансових інвестицій підприємств на рівні держави практично не аналізується, не вживаються і адекватні заходи із запобігання непродуктивного вкладення коштів. Безумовно, необхідно створювати привабливі умови для інвесторів, у тому числі й на фінансових ринках, на що слушно звертає увагу А. Федоренко, досліджуючи фінансові інвестиції та механізми удосконалення їх оподаткування [180]. Але при цьому необхідно враховувати їхні обсяги та пропорції. Не можна допускати, щоб фінансові інвестиції значно перевищували інвестиції в основний капітал і при цьому не давали необхідного інвестиційного доходу.

Дослідник О. Джумов зробив прогнозні потреби суб'єктів господарювання у фінансових ресурсах, які можна консолідувати із різних джерел, де прибуток склав 20,5 %; іноземні інвестиції – 21 %; банківські кредити – 15,8 %; прями іноземні інвестиції в статутний капітал – 15 %; амортизація – 11 %, облігації – 7,2 %; ресурси бюджетів і позабюджетних фондів – 3,2 %; первинне розміщення акцій – 2,6 %; обліковані банками векселі корпорацій – 0,9 %. Крім того,

О. Джумов для консолідації фінансових ресурсів на конкретні цілі пропонує максимально задіяти ресурси корпоративного сектору за рахунок:

- раціоналізації витрат виробництва й обігу, рівня оподаткування, що дасть змогу збільшити величину прибутку й амортизації суб'єктів господарювання;

- використання пайових та інвестиційних фондів, у тому числі тих, що входять до складу корпорацій, за умови надання гарантій інвесторам;

- притоку іноземного капіталу завдяки стимулюванню іноземних інвесторів, забезпечення їх безпеки та зниження ризиків;

- концентрації інвестиційного капіталу компаній, формування регіональних інвестиційних корпорацій зі створенням в їх структурі пайових інвестиційних фондів;

- залучення коштів пенсійних фондів, страхових компаній, а також кредитно-грошових ресурсів, заощаджень населення, портфельних і прямих іноземних інвестицій;

- залучення інвестиційних ресурсів на фондовому ринку за допомогою додаткової емісії акцій, розміщення облігацій;

- реалізації спільних інвестиційних проектів на дольовій основі із зацікавленими компаніями і приватними інвесторами, у тому числі за рахунок кредитних ресурсів банків [172, с. 26].

Отже, з огляду на диспропорції, що склалися між обсягами інвестицій у матеріальні, нематеріальні та фінансові активи, інвестування в інструменти фінансового ринку може розглядатися як канал виводу капіталу із підприємств. Ці тенденції вимагають посиленої уваги урядових структур. Але такий аналіз не проводиться. Статистика не надає узагальненої інформації про всі канали інвестування. Для повного й адекватного діагностування тенденцій органам статистики поряд із показниками по інвестиціях в основний капітал і нематеріальні активи необхідно надавати дані щодо інвестицій у фінансові активи та реінвестиції. Крім того, органам виконавчої влади (центральною, місцевим) необхідно розробити організаційно-правові заходи стосовно кардинальної зміни

структури інвестицій та збільшення обсягу коштів, які спрямовуються в реальний сектор для модернізації національної економіки й оновлення основного капіталу. Для вирівнювання диспропорцій між інвестиційними в матеріальні, нематеріальні та фінансові активи підприємств необхідно на законодавчому рівні встановити граничну межу рівня приросту фінансових інвестицій залежно від темпів приросту інвестицій в основний капітал і нематеріальні активи.

Про збитковість інвестиційно-фінансової діяльності й економічну результативність використання матеріальних, трудових, фінансових, природних ресурсів свідчать показники рентабельності (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

## Рентабельність діяльності суб'єктів господарювання України

(у %)

Показники	Рік							
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Рентабельність операційної діяльності (розрахована на основі фінансового результату до оподаткування)	3,9	3,3	4,0	5,9	5,0	3,9	-4,1	1,0
Рентабельність від інвестиційно-фінансової діяльності	-5,4	-4,8	-3,5	-4,1	-4,0	-4,6	-10,1	-6,3
Рентабельність усієї діяльності (розрахована на основі чистого прибутку за виключенням податку на прибуток)	-1,5	-1,5	0,5	1,8	1,0	-0,7	-14,2	-7,3

\*Без урахування діяльності банків та бюджетних установ

*Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України [164, 165, 166, 167, 168, 169, 170]*

Дані табл. 2.5 показують, що рентабельність операційної діяльності значно вища, ніж рентабельність усієї господарської діяльності. Але причина полягає не в тому, що рентабельність усієї діяльності розраховується на базі чистого прибутку (без податку на прибуток), а значно в тому, що інвестиційно-фінансова діяльність збиткова. Зокрема, рентабельність операційної діяльності в кризові 2008-2009 рр. становила 3,9 та 3,3 %, проте збитки від інвестиційно-фінансової діяльності (-98 та -73 млрд. грн.) призвели до від'ємної рентабельності економіки в цілому (-1,5 %). У 2014 році рентабельність операційної діяльності



становила (-4,1 %), що є результатом значних збитків від інвестиційно-фінансової діяльності, обсяги яких склали – 432,6 млрд. грн. У 2015 році рентабельність операційної діяльності складала 1,0 %, але збитки від інвестиційно-фінансової діяльності (-394,8 млрд. грн.) призвели до від'ємної рентабельності в цілому (-7,3 %).

Показник рентабельності операційної діяльності розраховується без збитків, одержаних від інвестиційно-фінансової діяльності, тому він не може об'єктивно відображати загальний стан прибутковості. Проте показники рентабельності операційної діяльності вказуються в узагальнених таблицях, програмах соціально-економічного розвитку країни та інших документах державного значення [181].

Необхідно звернути увагу також на те, що в Посланні Президента України до Верховної Ради “Модернізація України – наш стратегічний вибір” теж наведена рентабельність операційної діяльності [160, с. 242-243].

Оскільки Послання Президента набули значення головного стратегічного документа, за яким будуть діяти всі органи влади, необхідно, щоб у ньому не використовувалися часткові показники ефективності про стан прибутковості економіки. Використання показника рентабельності операційної діяльності не відображає негативні тенденції у сфері інвестиційно-фінансової діяльності і не концентрує увагу на цих недоліках, що поступово загострюються.

На макроекономічному рівні процес формування прибутку та рентабельності підприємств не знаходить відповідної уваги. У зведеній статистиці не формуються дані, які б були доступні для здійснення факторного аналізу процесів утворення прибутків (збитків) окремо в операційній та інвестиційно-фінансовій діяльності.

Розглянемо розрахунки основних показників рентабельності, які наведені у таблиці 2.6. На кінець 2015 року рентабельність операційної діяльності більшості видів економічної діяльності мають негативне значення коефіцієнтів у результаті наявності чистих збитків, зокрема сільське господарство, промисловість, транспорт і зв'язок, освіта мають позитивні значення

коефіцієнтів. Що стосується рентабельності продукції, яка розрахована на основі чистого прибутку, то, на відміну від попередньої, вона демонструє стрімкіше падіння значень. Разом із цим сільське господарство й освіта знову демонструє стійку позитивну тенденцію.

Таблиця 2.6

**Рентабельність суб'єктів господарювання України  
за видами економічної діяльності**

(у %)

Вид економічної діяльності	Рік							
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Рентабельність операційної діяльності								
Усього по економіці	3,9	3,3	4,0	5,9	5,0	3,9	-4,1	1,0
у тому числі:								
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	12,9	14,7	23,2	23,6	21,7	11,3	20,6	41,7
Промисловість	4,9	1,8	3,6	4,7	3,4	3,0	1,6	0,9
Будівництво	-2,7	-0,9	-1,2	0,8	-0,1	0,0	5,8	-7,6
Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та особистого вжитку	-0,2	4,5	9,8	15,0	12,2	10,2	-12,8	-0,9
Діяльність готелів та ресторанів	-6,3	-3,3	-1,8	-0,1	-1,1	-2,8	-25,8	-17,3
Діяльність транспорту та зв'язку	6,9	8,5	7,2	7,5	6,7	5,7	-1,7	1,1
Фінансова діяльність	5,2	1,5	3,2	6,3	6,1	5,9	-15,2	-8,9
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та послуги підприємцям	4,0	5,1	-4,2	-0,7	2,8	3,1	-46,9	-33,4
Освіта	6,2	6,0	6,7	8,6	8,2	8,4	5,5	5,7
Охорона здоров'я та соціальна допомога	0,3	3,1	3,9	2,7	2,7	3,1	-3,7	-0,6
Рентабельність продукції								
Усього по економіці	...	...	2,7	4,0	3,4	2,6	-17,0	...
у тому числі:								
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	...	...	22,9	23,6	21,7	11,3	14,2	...
Промисловість	...	...	3,5	4,7	3,4	3,0	-14,4	...
Будівництво	...	...	-1,1	0,8	-0,1	0,1	-24,7	...
Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та особистого вжитку	...	...	1,7	2,6	1,8	1,4	-9,1	...
Діяльність готелів та ресторанів	...	...	-1,7	0,0	-1,0	-2,7	...	...
Діяльність транспорту та зв'язку	...	...	7,0	7,5	6,8	5,8	-13,3	...
Фінансова діяльність	...	...	2,7	6,3	6,1	5,9	-11,8	...
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та послуги підприємцям	...	...	-4,0	-0,7	3,1	3,7	...	...
Освіта	...	...	6,6	8,6	8,6	9,3	6,7	...
Охорона здоров'я та соціальна допомога	...	...	3,9	2,7	2,9	3,6	-21,5	...

*Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України*

[164, 165, 166, 167, 168, 169, 170]

Протягом тривалого часу інвестиційно-фінансова діяльність принесла значні збитки і фактично поглинула прибуток, отриманий у реальному виробництві. Але ці тенденції не знаходять адекватної оцінки при розробці податкових механізмів з оподаткування прибутку.

Для оцінки результативності національної економіки поряд із показниками ВВП, індексів цін, динаміки виробництва провідних галузей; товарообороту, чисельності зайнятих працівників та середньої заробітної плати, величини інвестицій та прибутку, обсягів експорту-імпорту, використовується показник рентабельності, який комплексно відображає економічну ефективність діяльності суб'єктів господарювання. Але, як засвідчив аналіз практики застосування показника рентабельності під час дослідження при складанні програмних документів державного рівня, використовується показник рентабельності лише операційної діяльності [160, с. 242-243; 169]. Подібний підхід свідчить про те, що до уваги береться неповна інформація про рентабельність фінансового результату, яка об'єктивно не відображає реальні тенденції прибутковості в економіці.

Оскільки діяльність підприємств складається з операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, а інвестиційно-фінансова за останні роки приносить значні збитки, поглинаючи значну величину операційної рентабельності, одержаної в реальному виробництві та надання послуг, необхідно визначити рівень рентабельності залежно від внеску в загальний результат операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

Предметом детального аналізу мають стати сфера фінансового інвестування й обертання ресурсів при вкладенні коштів в асоційовані, спільні підприємства, емісію та розміщення корпоративних прав (акцій, облігацій).

Також потрібно розробити заходи для зниження рівня збитковості інвестиційно-фінансової діяльності та обмеження можливостей вкладання вільних ресурсів у фінансові інвестиції, якщо вони значно перевищують реальні інвестиції в основний капітал.

Визначення позитивних і негативних тенденцій функціонування економіки України з позицій її прибутковості можна забезпечувати за допомогою вертикального та горизонтального аналізу прибутку як на макрорівні (в межах країни), так і на мікрорівні. Вертикальний аналіз забезпечить дослідження структури формування прибутку, а його динаміку (абсолютну та відносну) дасть змогу оцінити горизонтальний аналіз. Динаміка прибутку від звичайної діяльності до оподаткування суб'єктів господарювання України подана в додатку В.

Відповідно до даних додатку В, можна спостерігати позитивну тенденцію, яка має місце в динаміці прибутку від звичайної діяльності до оподаткування суб'єктів господарювання України за видами економічної діяльності протягом 2008-2014 рр., оскільки за досліджуваний період відбулося значне зростання прибутку. У 2008 році мали місце перші прояви негативних тенденцій в економіці країни, зокрема з погляду її прибутковості.

Важливим позитивним впливом на формування загальної суми прибутку суб'єктів господарювання України є значні темпи зростання прибутку, які спостерігалися у галузях сільського господарства, мисливства та лісового господарства протягом 2008-2014 рр. збільшилося на 16015,1 млн. грн. У той же час мало місце значне зменшення прибутку в діяльності готелів і ресторанів, в охороні здоров'я та наданні соціальної допомоги, у наданні комунальних та індивідуальних послуг, діяльності у сфері культури та спорту, будівництва.

Зазначимо також той факт, що 2009 рік став найбільш негативним у формуванні прибутку підприємств України, оскільки з усіх можливих напрямів економічної діяльності позитивний фінансовий результат було отримано лише підприємствами сільського господарства, мисливства та лісового господарства, підприємства, діяльність яких пов'язана із транспортом та зв'язком, а також підприємства освіти.

Усі визначені закономірності та тенденції сформували певні закономірності у структурі формування прибутку від звичайної діяльності до оподаткування підприємствами України (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

**Структура прибутку (збитку) до оподаткування  
суб'єктів господарювання України за видами економічної діяльності  
протягом 2009-2015 рр.**

(у %)

Вид економічної діяльності	Структура прибутку (збитку) до оподаткування													
	Рік													
	2009		2010		2011		2012		2013		2014		2015	
	Прибуток	Збиток	Прибуток	Збиток	Прибуток	Збиток	Прибуток	Збиток	Прибуток	Збиток	Прибуток	Збиток	Прибуток	Збиток
Сільське, лісове та рибне господарство	69,7	30,3	69,5	30,5	83,0	17,0	78,3	21,7	79,9	20,1	84,2	15,8	88,5	11,5
Промисловість	59,7	40,3	58,7	41,3	62,6	37,4	62,4	37,6	63,3	36,7	63,3	36,7	72,9	27,1
Будівництво	57,0	43,0	55,3	44,7	60,5	39,5	60,5	39,5	62,3	37,7	62,7	37,3	71,1	28,9
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	63,7	36,3	62,5	37,5	66,7	33,3	66,0	34,0	67,2	32,8	66,7	33,3	76,1	23,9
Тимчасове розміщення й організація харчування	59,7	40,3	57,3	42,7	60,3	39,7	58,9	41,1	59,5	40,5	59,5	40,5	71,9	28,1
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	57,0	43,0	55,8	44,2	63,1	36,9	61,8	38,2	63,1	36,9	62,7	37,3	70,9	29,1
Фінансова та страхова діяльність	60,8	39,2	58,3	41,7	58,9	41,1	59,3	40,7	59,6	40,4	61,5	38,5	63,4	36,6
Операції з нерухомим майном	55,5	44,5	49,9	50,1	54,2	45,8	55,3	44,7	57,5	42,5	56,1	43,9	60,6	39,4
Освіта	67,0	33,0	64,3	35,7	68,4	31,6	68,1	31,9	69,9	30,1	67,0	33,0	71,5	28,5
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	63,2	36,8	60,7	39,3	61,3	38,7	62,7	37,3	64,7	35,3	64,7	35,3	69,8	30,2
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	56,9	43,1	51,3	48,7	56,2	43,8	54,3	45,7	57,3	42,7	55,6	44,4	62,6	37,4
Разом	60,1	39,9	59,0	41,0	65,1	34,9	64,5	35,5	65,9	34,1	66,3	33,7	73,7	26,3

\*Без урахування діяльності банків та бюджетних установ

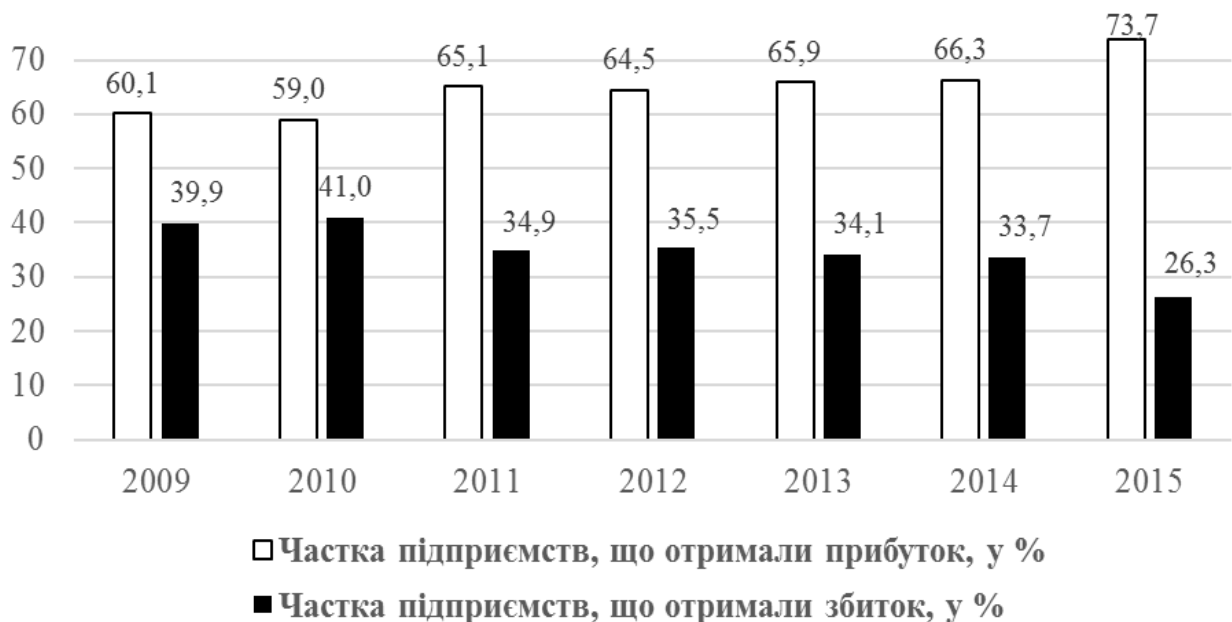
*Джерело: складено автором на основі даних Державної служби статистики України [164, 165, 166, 167, 168, 169, 170]*

Показники таблиці 2.7 свідчать про доволі високу частку збиткових підприємств в економіці України протягом 2009-2015 рр. Дана проблема для економіки України не нова, а її розв'язок знаходиться у площині фінансової системи, якщо виходити з того, що кожна діяльність, яка має суспільний характер, не повинна бути збитковою. Цьому підтвердженням є значно менша

кількість збиткових підприємств у далеко непростих 90-х роках. У 1995 році кількість збиткових підприємств у промисловості становила 12 %, на транспорті – 10 %, у будівництві – 10 %. У 2000 році подібні показники склали: по промисловості – 43 %, сільському господарстві – 35 %, будівництві – 38 %, транспорті та зв'язку – 51 %.

Значні преференції з боку держави по відношенню до сільського господарства, зокрема в частині оподаткування, вивели дану галузь на перші місця по чисельності прибуткових підприємств.

Дані таблиці 2.7 і рис. 2.3 відображають досить негативну тенденцію, яка полягає в тому, що по Україні в цілому за весь досліджуваний період досить висока частка підприємств, які отримали збитки.



**Рис. 2.3. Частка збиткових і прибуткових підприємств України за 2008-2015 рр.**

*Джерело: складено автором на основі даних Державної служби статистики України [164, 165, 166, 167, 168, 169, 170]*

Якщо в 2009 році частка підприємств, які отримали прибуток, становила 60,1 % у відношенні до загальної кількості підприємств, то вже в 2010 році вона скоротилась до 59,0 %. Але протягом 2011-2014 рр. спостерігається поетапне збільшення частки прибуткових підприємств за видами економічної діяльності.

У 2015 році підприємства отримали прибуток у розмірі 73,7 %, що на 13,6 % більше, ніж у 2009 році.

Аналізуючи прибутковість діяльності підприємств за регіонами України за 2009-2015 рр., зазначимо, що найбільший розмір прибутку отримують підприємства, зосереджені в Дніпропетровській, Донецькій, Полтавській областях, а найменший – у Житомирській, Закарпатській, Рівненській та Чернівецьких областях. Такий розподіл зумовлений регіональними відмінностями щодо зосередження значної кількості потужних підприємств і галузевою специфікою кожної адміністративно-територіальної одиниці (додаток Д).

Нестабільність динаміки фінансових результатів в економіці країни в цілому спричинена низкою чинників, серед яких значну роль продовжує відігравати тіньова економіка. Основними причинами цього явища є: 1) скорочення офіційних ринків збуту; 2) інфляційні процеси; 3) приховування керівництвом підприємств частини результатів своєї діяльності з метою запобігання переслідуванню з боку кримінальних елементів суспільства; 4) недосконалість економіко-правового середовища.

Для вдосконалення економіко-правового середовища та зменшення рівня “тінізації” вітчизняної економіки у 2014 р. в Україні відбулася низка змін у законодавстві та нормативно-правовому забезпеченні, що стосується фінансової звітності та порядку визначення підприємствами результатів своєї фінансової діяльності. Серед основних нововведень – введення у дію Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності” та Закону України “Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення”.

Також, незважаючи на те, що введення Закону “Про внесення змін Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення” у цілому узгоджується з міжнародною практикою перешкоджання ухиленню від сплати податків та відтоку капіталу в офшорні зони, наразі він недосконалий та залишає простір для двозначного тлумачення і маніпулювання в політичних

цілях. Тому можна вважати, що наразі в Україні відбувається подальше посилення податкового тиску на платників податків через трансакційні видатки суб'єктів господарювання. Зазначені тенденції в податковій сфері стимулюють останніх до ухилення від сплати податків і збільшують “тіньовий” сектор економіки.

Також зауважимо, що “детінізація” економіки України та відображення підприємствами у фінансовій звітності наближених до реальності відомостей потребує розробки й послідовної реалізації у країні комплексу заходів щодо зменшення корупції в органах влади, що є необхідним напрямом державного регулювання як у короткостроковій, так і довгостроковій перспективі.

## **2.2. Фактори впливу на процес формування прибутку вітчизняних суб'єктів господарювання**

Прибуток виступає гарантом прогресу будь-якої економічної системи, чутливий до безлічі факторів як внутрішнього, так і зовнішнього середовища – бюджетно-податкової, цінової, інвестиційної, грошово-кредитної, політики органів законодавчої та виконавчої влади тощо. Вони представляють собою організаційно-економічні умови та стан діяльності суб'єктів господарювання, при яких останні можуть отримувати прибутки або, навпаки, збитки (рис. 2.4).

Одержана за підсумками фінансового року інформація про фінансові результати сигналізує про необхідність впровадження заходів як з боку суб'єкта господарювання (зниження собівартості продукції, проведення змін у ціновій політиці, нарощуванні обсягів виробництва і реалізації продукції, пошуку нових каналів збуту), так і з боку держави – зниження податкового навантаження (надання податкових пільг), бюджетної фінансової підтримки тощо. А тому практична реалізація будь-якого управлінського рішення залежить від впливу внутрішніх і зовнішніх чинників [183, с. 124].





**Рис. 2.4. Внутрішні та зовнішні фактори формування прибутку суб'єктів господарювання**

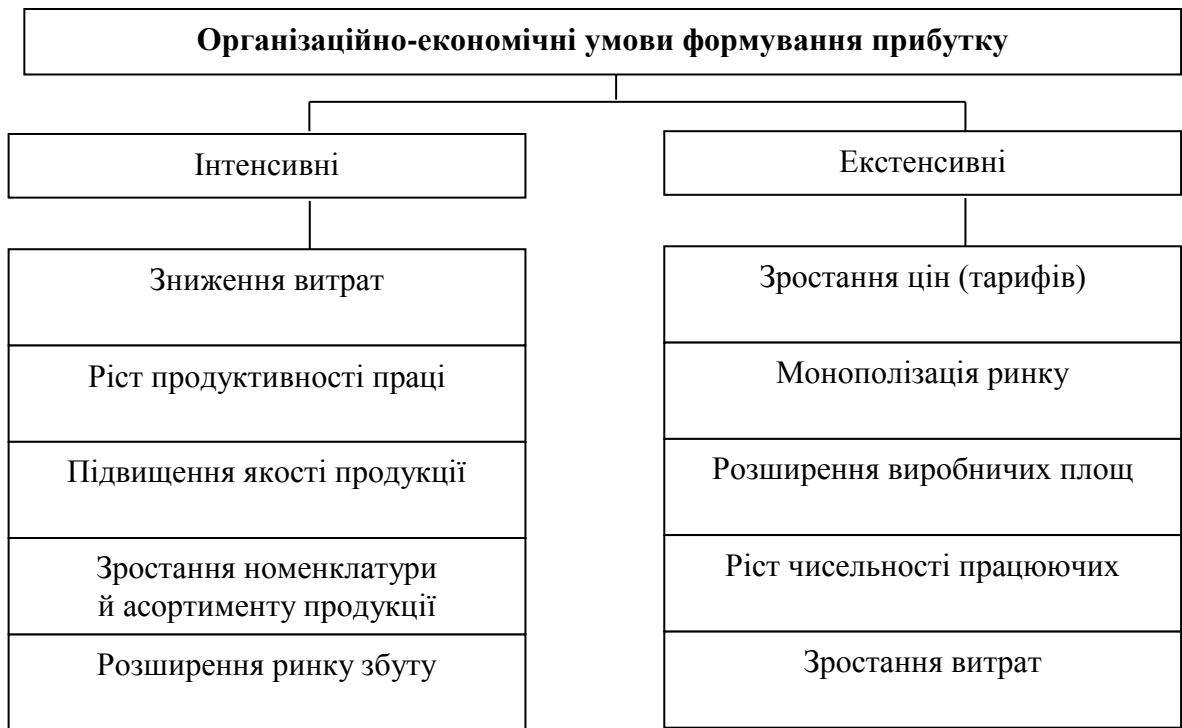
*Джерело: розроблено автором*

У наукових джерелах є різні погляди на фактори формування прибутку. Так, О.С. Філімоненков пропонує поділ факторів, які впливають на формування прибутку, на внутрішні та зовнішні. Внутрішні чинники поділяються на виробничі та позавиробничі. Виробничі фактори характеризують наявність і використання засобів і предметів праці, трудових і фінансових ресурсів і поділяються на екстенсивні та інтенсивні. Екстенсивні фактори впливають на процес одержання прибутку через кількісні зміни: обсяг реалізованої продукції, ціни і тарифи на виробничі ресурси, обсяг продажів у кредит тощо. Інтенсивні фактори впливають на процес отримання прибутку через “якісні” зміни: ціна на реалізовану продукцію, собівартість, продуктивність праці, структура реалізованої продукції швидкість обороту оборотних коштів, дотримання технологічної, фінансової дисципліни, ефективність фінансового планування

тощо. До зовнішніх чинників відносяться природні умови, державне регулювання цін, тарифів, відсотків, податкових ставок і пільг, штрафних санкцій та інше [184].

Н.В. Колчина пропонує розділяти усі чинники на дві групи. До першої віднести первинні чинники, які безпосередньо впливають на обсяг прибутку підприємства. Це обсяг реалізації, собівартість, ціни на реалізовану продукцію тощо. До другої групи віднести так звані вторинні чинники, які теж поділяються на чинники, що впливають на собівартість, – це ціни на ресурси, зміна питомих витрат, амортизаційна політика, рівень заробітної плати і тому подібне, та на чинники, пов'язані з ефективністю використання ресурсів, до яких віднести: швидкість обороту оборотних коштів, трудомісткість процесів виробництва та продуктивність техніки [185, с. 231].

Зазначимо, що групування факторів прибутковості за певними ознаками дає змогу формувати вектори розвитку, тобто напрями, за якими доцільно проводити наукові пошуки й економічний аналіз прибутковості. Якщо поділ факторів на внутрішні та зовнішні вказує на можливості зростання прибутковості суб'єктів господарювання, то їх поділ на екстенсивні та інтенсивні дозволяє виявляти резерви прибутковості за рахунок розширення та зростання ефективності фінансово-господарської діяльності. Якщо розширення означає залучення додаткових матеріально-технічних, трудових та інших економічних ресурсів, то зростання ефективності означає поліпшення використання наявних, у кожному конкретному випадку, можливостей. При цьому використання різних класифікаційних ознак дозволяє під різним кутом зору вести пошуки оптимального (економічно обґрунтованого) набору факторів, які реально можуть мати місце у процесі фінансово-господарської діяльності кожного суб'єкта господарювання. До прикладу: зростання обсягів реалізації продукції за рахунок поліпшення якості та кількості товарів можна відносити до інтенсивних факторів, а зростання за рахунок підвищення цін і монополізації ринку – до екстенсивних. За такого підходу поділ факторів формування прибутку на інтенсивні та екстенсивні має наступний вигляд (рис. 2.5).



**Рис. 2.5. Інтенсивні та екстенсивні фактори зростання прибутку суб'єктів господарювання**

*Джерело: розроблено автором*

Оцінка організаційно-економічних умов формування прибутку суб'єктів господарювання України дозволяє констатувати, що характерне для економіки України зростання витрат виробництва, стаючи фактором зростання маси прибутку, одночасно знижує рівень його рентабельності. Крім того, глобалізаційні процеси для відкритої економіки України характеризуються зростанням її залежності від кон'юнктури світового ринку, посиленням економічного тиску світових гравців, диспропорційністю розвитку та спеціалізацією на поставках товарів з низьким рівнем доданої вартості, що суттєво скорочує можливості зростання прибутковості.

Продіус Ю.І. розрізняє фактори за їхнім впливом на фінансові результати діяльності підприємства (фактори впливу на прибуток від реалізації продукції, на зміну суми валового прибутку, на прибуток від операційної діяльності, на фінансові результати від інвестиційної та фінансової діяльності).

У цілому наведені авторські класифікації логічні. Однак першим кроком до групування факторів впливу на розмір прибутку є його математична формалізація у загальному вигляді:

$$\Pi = X - Y, \quad (2.1)$$

$$X = P * V \quad (2.2)$$

$$\text{тоді } \Pi = (V * P) - Y, \quad (2.3)$$

де  $\Pi$  – прибуток підприємства;  $X$  – доходи підприємства;  $Y$  – витрати підприємства;  $P$  – ціна за одиницю продукції;  $V$  – обсяг реалізації продукції [186].

Отже, первинними факторами, від яких залежить обсяг прибутку, є обсяги реалізації продукції, витрати підприємства (основу яких складає собівартість продукції), ціна продукції. Усі інші фактори впливають на них опосередковано.

Постійне забезпечення зростання прибутку полягає у визначенні впливу факторів його формування та пошуку невикористаних резервів. Резерв – це кількісна величина, що виявляється на стадіях планування, стадії виробництва продукції та її реалізації. Резерви збільшення прибутку можливі за рахунок:

- зростання обсягу виробництва продукції (виконання робіт, надання послуг);
- зниження витрат на виробництво та реалізацією продукції;
- економії та раціонального використання грошових коштів на оплату праці, оплату сировини та матеріалів тощо;
- модернізації обладнання й устаткування;
- запровадження досягнень науково-технічного прогресу, що призведе до зростання продуктивності праці.

Загалом резерви збільшення прибутку варто виявляти на стадії планування та безпосереднього виробництва продукції та її реалізації. Процес виявлення резервів проходить у три етапи:

- аналітичний етап – виявлення резервів та їх кількісна оцінка;

- організаційний етап – розробка комплексу інженерно-технічних, економічних і соціальних заходів із забезпечення використання виявлених резервів;

- функціональний етап – практична реалізація заходів і контроль за їх виконанням [1, с. 17-21].

По завершенні аналізу пошуку резервів збільшення прибутку результати узагальнюються. Протягом звітного періоду під час пошуку резервів зростання прибутку можуть раптово виявлятися резерви короткострокової дії. Тому використання цих резервів можливе за допомогою розробки системи оперативних заходів. З метою визначення впливу зовнішніх і внутрішніх факторів проводять факторний аналіз – комплексне вивчення та вимір впливу факторів на величину результативних показників. До них відносять зміну обсягу реалізації, номенклатури й асортименту продукції, собівартості продукції, ціни реалізації, чисельний склад персоналу, економічне стимулювання працівників, продуктивність праці, стан матеріально-технічної бази підприємства та фондівіддачу тощо [252].

Найбільший вплив на прибуток від реалізації продукції мають обсяги реалізації, повна собівартість, рівень цін і структура реалізованої продукції [187, с. 82; 188, с. 281; 189, с. 63] (табл. 2.8).

**Таблиця 2.8**

**Характеристика впливу факторів на зміну прибутку від реалізації продукції**

Фактор	Характеристика впливу
Обсяг реалізації окремого виду продукції	Збільшення (зменшення) обсягу реалізації прибуткової продукції викликає підвищення (зниження) розміру прибутку
Структура реалізованої продукції	При зростанні в обсягах реалізації питомої ваги низько прибуткової продукції зменшується загальна сума прибутку і, навпаки
Собівартість одиниці реалізованої продукції	Дія обернено пропорційна: збільшення собівартості знижує суму прибутку і, навпаки
Рівень цін	Дія прямо пропорційна: зростання (зниження) ціни підвищує (зменшує) суму прибутку

*Джерело: складено автором на основі [116, с. 465]*

Розглянемо обсяги реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання України за видами економічної діяльності (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

**Обсяги реалізованої продукції (товарів, послуг) за видами економічної діяльності за 2008-2015 рр.**

(млн. грн., %)

Вид економічної діяльності	Рік	Обсяги реалізованої продукції (робіт, послуг)		
		Усього (млн. грн.)	у тому числі	
			підприємства	фізичні особи-підприємці
1	2	3	4	5
Усього	2008	3019046,7	93,6	6,4
	2009	2745801,8	93,3	6,7
	2010	3596646,4	93,6	6,4
	2011	4202455,2	95,0	5,0
	2012	4459818,8	94,2	5,8
	2013	4334453,1	93,4	6,6
	2014	4459702,2	93,5	6,5
	2015	5716431,0	93,0	7,0
Сільське господарство, лісове та рибне господарство	2008	61667,6	94,7	5,3
	2009	78295,8	95,3	4,7
	2010	103561,2	96,5	3,5
	2011	130604,4	97,2	2,8
	2012	167332,5	97,2	2,8
	2013	166860,6	96,9	3,1
	2014	220163,3	97,2	2,8
	2015	372033,4	97,4	2,6
Промисловість	2008	989158,5	98,2	1,8
	2009	872777,1	98,2	1,8
	2010	173801,8	98,8	1,2
	2011	1478701,9	99,1	0,9
	2012	1517617,7	98,8	1,2
	2013	1471982,1	98,6	1,4
	2014	1567714,0	98,7	1,3
	2015	1917185,6	98,5	1,5
Будівництво	2008	125968,3	94,9	5,1
	2009	82370,9	94,2	5,8
	2010	101991,1	94,8	5,2
	2011	124813,4	96,5	3,5
	2012	159430,4	97,7	2,3
	2013	140132,4	97,4	2,6
	2014	154619,0	97,3	2,7
	2015	150540,5	94,9	5,1

Продовження таблиці 2.9

1	2	3	4	5
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	2008	1346954,6	90,9	9,1
	2009	1189360,1	90,1	9,9
	2010	1555284,6	90,4	9,6
	2011	1720868,9	92,2	7,8
	2012	1783736,9	91,0	9,0
	2013	1794980,6	90,5	9,5
	2014	1795659,9	90,8	9,2
	2015	2159334,2	90,5	9,5
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	2008	163587,5	92,4	7,6
	2009	173508,4	94,0	6,0
	2010	160170,2	89,8	10,2
	2011	200477,7	92,2	7,8
	2012	228906,6	92,7	7,3
	2013	225723,0	92,3	7,7
	2014	223068,4	91,3	8,7
	2015	322291,2	91,2	8,8
Фінансова та страхова діяльність	2008	123834,6	99,1	0,9
	2009	111415,7	99,1	0,9
	2010	168949,9	98,0	2,0
	2011	171887,7	98,3	1,7
	2012	165844,5	99,0	1,0
	2013	96631,3	98,5	1,5
	2014	60149,8	97,4	2,6
	2015	236454,9	99,0	1,0

*Джерело: складено автором на основі даних Державної служби статистики України [164, 165, 166, 167, 168, 169, 170]*

Як видно з таблиці 2.9, найбільше падіння обсягів реалізованої продукції фізичних осіб-підприємців спостерігалось на транспорті, торгівлі та будівництві, а найменше – у сільському господарстві та промисловості. Починаючи з 2012 року спостерігається в основному пошвавлення підприємницької діяльності, яке продовжувалось і в 2013 році. З наведених даних видно, що обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання по Україні протягом 2008-2015 рр. збільшився на 2697384,3 млн. грн. Найбільший показник обсягу реалізованої продукції спостерігається у 2015 р. – 5716431,0 млн. грн., найменший у 2009 р. – 2745801,8 млн. грн.

У загальних обсягах реалізованої продукції стабільно. Ключову роль відіграють підприємства. Представники малого бізнесу, за винятком торгівлі, транспорту, складського господарства та поштової діяльності, поки що не посідають належного їм місця в економіці та фінансовій сфері.

На величину прибутку також впливає і розмір нереалізованих залишків продукції. Вони утворюються з таких причин:

- частина готової продукції може знаходитися на складі закономірно. Це пояснюється необхідністю її комплектації, упаковки, виписки рахунків тощо. Залишки готової продукції на складі зверх нормативної величини повинні бути предметом постійної уваги, особливо продукції, яка не користується попитом;

- частина відвантажених товарів, що не оплачені у встановлені терміни покупцями. Така ситуація типова і вона веде до зростання неплатежів. Для отримання доходів суб'єктам господарювання потрібно припинити відвантаження продукції таким покупцям, передати вимоги по стягненню неплатежів з покупців банку, оформити комерційний кредит.

Важливу роль на підприємстві відіграє амортизаційна політика, яка забезпечує процес оновлення основного капіталу, нематеріальних активів і підвищує технічний рівень виробництва. Усе це створює достатні передумови для зниження собівартості продукції та максимізації прибутку, які є основними напрямками стійкого розвитку суб'єктів господарювання. Розглянемо динаміку необоротних активів підприємств за видами економічної діяльності (табл. 2.10).

Динаміка необоротних активів характеризується зниженням їх питомої ваги у сукупних активах зведеного балансу підприємств (табл. 2.10), що характеризує зниження виробничого потенціалу в цілому, незважаючи на те, що в абсолютному вимірі вартість необоротних активів загалом по економіці зростає до 49,0 %.

Позитивні зміни щодо необоротних активів можна виявити в промисловості. Найнижча питома вага необоротних активів у структурі сукупних активів характерна для торгівлі (15,1 % на 31.01.2015 р.), фінансової діяльності (30,3 %), сільського господарства (25,0 %), будівництва (31,5 %). Якщо для торгівлі низький рівень необоротних активів допустимий, то для інших видів діяльності це свідчить про незадовільний стан структури активів. Зниження частки необоротних активів у сільському господарстві, будівництві є негативним



і свідчить про низькі темпи оновлення основних фондів і нематеріальних активів, низький рівень технічного забезпечення.

Таблиця 2.10

**Динаміка необоротних активів підприємств  
за видами економічної діяльності**

(у %)

Вид економічної діяльності	Частка в активах							
	Рік							
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Усього по економіці	47,8	47,6	44,8	43,8	45,3	46,2	45,3	49,0
у тому числі:								
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	44,8	44,0	40,7	38,1	36,8	37,7	31,5	25,0
Промисловість	50,2	49,8	47,6	47,6	54,5	55,2	53,1	49,0
Будівництво	42,2	41,3	41,2	38,0	36,6	36,2	35,6	31,5
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів	20,7	20,2	19,9	18,1	16,8	19,0	17,3	15,1
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	75,2	75,0	73,0	70,1	66,4	66,3	63,6	82,8
Тимчасове розміщення й організація харчування	69,6	68,2	70,2	72,2	69,0	69,1	70,2	67,2
Фінансова та страхова діяльність	33,7	30,3	21,0	21,5	23,7	22,9	30,5	30,3
Операції з нерухомим майном	67,1	65,0	64,4	63,2	67,9	66,9	64,2	59,0
Освіта	75,2	73,9	74,8	71,8	71,9	72,7	72,4	70,2
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	76,6	79,0	76,7	75,2	79,1	75,6	73,7	73,5

*Джерело: складено автором на основі даних Державної служби статистики України [161]*

У цілому для підприємств характерний високий рівень зносу необоротних активів (табл. 2.11). При цьому практично для підприємств усіх видів діяльності він за період 2010-2014 рр. не змінюється.

Таблиця 2.11

**Рівень зносу необоротних активів підприємств  
за видами економічної діяльності**

(у %)

Вид економічної діяльності	Рік				
	2010	2011	2012	2013	2014
1	2	3	4	5	6
Усього по економіці	66,04	80,55	81,17	80,18	81,74
у тому числі:					
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	35,70	37,33	35,14	35,60	38,43

Продовження таблиці 2.11

1	2	3	4	5	6
Промисловість	59,94	60,70	61,93	55,29	56,84
Будівництво	46,19	46,51	52,51	46,46	47,36
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів	31,81	32,79	31,91	34,93	36,14
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	86,69	95,24	95,60	95,58	96,12
Тимчасове розміщення й організація харчування	22,56	25,33	26,62	26,16	27,58
Фінансова та страхова діяльність	23,86	26,77	29,01	28,34	36,77
Операції з нерухомим майном	42,42	43,25	42,21	34,52	37,03
Освіта	31,39	34,21	35,20	37,30	39,73
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	34,29	36,24	37,23	38,80	40,65

*Джерело: складено автором на основі даних Державної служби статистики України [162]*

Дані таблиці 2.11 показують, що майже 18 % необоротних активів придатні до експлуатації, а решта функціонують за рахунок здійснення додаткових витрат на ремонт.

Якщо порівняти знос основних засобів (табл. 2.12), то в цілому по економіці можна відзначити, що він менший, ніж рівень зносу необоротних активів. Це свідчить про незадовільний стан нематеріальних активів, які в умовах постіндустріального розвитку відіграють вирішальне значення для забезпечення конкурентоспроможності. Але для окремих видів діяльності характерна протилежна ситуація: рівень зносу основних засобів вищий, ніж необоротних активів в цілому (будівництво, торгівля, готелі і ресторани, охорона здоров'я і соціальна допомога), що відображає лише галузеві особливості.

На сьогодні основні засоби суб'єктів господарювання застаріли фізично та морально і в нинішньому своєму стані у більшості випадків не здатні забезпечити виробництво продукції національних товаровиробників, конкурентоспроможної на світових ринках. Проте проблеми модернізації та технічного оновлення підприємств України в цілому, залишаються поза увагою і без належної підтримки з боку уряду.

Безумовно, значні інвестиції в оновлення основних засобів ряду потужних підприємств за рахунок коштів їх нових власників підвищили їх конкурентоспроможність і дещо знизили рівень зносу основних засобів у цілому

по економіці, проте він залишається ще надто високим. Більше того, за наявною офіційною звітністю, по економіці України в останні роки цей рівень навіть зріс.

Таблиця 2.12

**Коефіцієнт зносу основних засобів підприємств  
за видами економічної діяльності**

(у %)

Вид економічної діяльності	Рік							
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Усього по економіці	61,2	60,0	74,9	75,9	76,7	77,3	83,5	60,1
у тому числі:								
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	45,7	39,6	40,8	32,6	34,6	35,8	38,8	38,9
Промисловість	58,0	61,8	63,0	56,8	57,3	56,9	60,3	76,9
Будівництво	41,0	46,0	50,1	58,8	55,1	51,9	54,4	53,0
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів	26,4	28,7	32,1	37,1	42,0	39,5	37,3	44,7
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	82,4	83,9	94,4	95,6	96,0	96,7	97,9	51,7
Тимчасове розміщення й організація харчування	41,5	42,1	43,4	32,4	33,4	34,8	35,9	35,6
Фінансова та страхова діяльність	24,7	26,1	28,7	35,3	45,6	40,2	38,5	41,9
Операції з нерухомим майном	41,2	42,3	44,2	40,7	42,5	40,4	36,2	37,7
Освіта	57,8	62,4	62,5	43,7	43,6	44,9	45,0	45,6
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	43,3	46,7	50,8	42,4	42,4	45,7	44,0	43,9

*Джерело: складено автором на основі даних Державної служби статистики України [163]*

Так, якщо станом на 1 січня 2015 р. знос основних засобів промисловості збільшився порівняно з початком 2008 р. на 18,9 процентного пункту і становив 76,9 %. При цьому на початок 2014 р. рівень зносу основних засобів промисловості України знизився на 16,7 процентного пункту і становив 50,1 %. Тим часом за 2010-2014 рр. по підприємствах транспорту і зв'язку відповідний показник зріс на 3,5 процентного пункту і досяг катастрофічного розміру – 97,9 %. Це означає, що переважна частина основних засобів цієї галузі практично повністю зношена і потенціально несе ризики (з огляду на її специфіку) серйозних аварій.

На початок 2015 р. найнижчий рівень зносу склався в аграрному секторі економіки країни – 38,9 %, що на 2 процентних пункти менше, ніж за підсумками 2010 р. Це пов'язано з істотним зростанням технологічного оснащення аграрного

виробництва (за 4 роки залишкова вартість основних засобів у цій галузі зросла в 2 рази і сягнула 100 млрд. грн.). Така тенденція свідчить про підвищену увагу до агросфери з боку інвесторів і підтверджує, що на сьогодні саме вона може бути одним з національних пріоритетів. Адже її розвиток вимагає відносно незначних витрат бюджетних коштів, і при відповідних ринкових формах державного регулювання (таких, як сприяння залученню з цією метою кредитних ресурсів і коштів приватних інвесторів) продукція аграрного сектору економіки може залишитися стабільним фактором збалансування зовнішньоторговельного і валютного балансів, а також зміцнення національної грошової одиниці. Саме насичення продовольчими товарами внутрішнього ринку країн з низьким рівнем доходів у більшості населення (особливо у пенсіонерів), витрати якого складають основну частину його споживчого кошика, є вагомим фактором стримування інфляції та можливих соціальних потрясінь.

Варто також відзначити і позитивну тенденцію до зниження рівня зносу підприємств вітчизняної переробної промисловості, що намітилася з 2010 р. і мала своїм результатом зростання залишкової вартості основних засобів протягом 2010-2014 рр. на 38,7 %. Це дає надію, що при нарощуванні обсягів і розширенні джерел фінансування стане можливим істотне прискорення зростання обсягів капітальних інвестицій, а отже, зниження рівня зносу основних засобів в економіці України.

Вирішення цієї проблеми – першочергове завдання для національної економіки, оскільки лише насичення її реального сектору високотехнологічними засобами виробництва здатне пом'якшити наслідки кризових явищ, підвищити частку інноваційних підприємств та інноваційної конкурентоспроможної продукції. Надтермінове завдання збільшення капітальних інвестицій і питомої ваги високотехнологічної продукції, що виробляється українськими підприємствами, вимагає мобілізації значних обсягів фінансових ресурсів. Саме їх хронічна нестача стала найбільшим гальмівним фактором у реалізації цілеспрямованої інвестиційної політики та головною причиною катастрофічного стану основних виробничих засобів.

Дефіцит коштів у великій мірі є наслідком наявних недоліків у державній фінансовій політиці протягом усього періоду незалежності України. Саме цей фактор став одним із вагомих при формуванні високого рівня зносу основних засобів (навіть порівняно з Росією, з якою, наприклад, у 2010 р. різниця за цим показником становила 27,8 процентного пункти).

На жаль, незначний загальний обсяг цих ресурсів у цілому по реальному сектору економіки України не забезпечує раціонального оновлення засобів виробництва й об'єктивно не створює умов для вирішення проблеми, яка стоїть перед національною економікою щодо прискорення темпів його динаміки практично в усіх галузях матеріального виробництва. Більше того, сама економічна база формування джерел власних ресурсів країни звужується. Ідеться про чинні в Україні основні джерела власних фінансових інвестиційних ресурсів підприємств – амортизаційні відрахування і чистий прибуток.

Аналіз чинного законодавства дає підстави стверджувати, що його застосування щодо альтернативних підходів і критеріїв, пов'язаних з формуванням первісної вартості основних засобів, мало своїм наслідком зростання сукупних обсягів видатків на капітальні ремонти. Крім того, це негативно позначилося на фінансових результатах підприємств у 2008-2015 роках.

Оскільки у структурі джерел капітальних інвестицій майже 70 % становлять власні кошти суб'єктів господарювання, порівняємо фінансові ресурси (прибуток після оподаткування та амортизацію) із фактичним їх спрямуванням на капітальні інвестиції. Як показали проведені розрахунки (табл. 2.13), із джерел на капітальні інвестиції у різні роки було спрямовано 34-55% власних фінансових ресурсів. Решта фінансових ресурсів, імовірно, була спрямована на поповнення обігових коштів, виплату дивідендів, соціальну сферу. При цьому на капітальні інвестиції було спрямованих в різні роки 13-20 % від нарахованої амортизації (зносу), хоча амортизація (враховуючи її економічну суть) має, перш за все, спрямуватися на капітальні інвестиції.

Таблиця 2.13

## Амортизаційні нарахування підприємств України за 2009-2015 рр.

(млн. грн.)

Показники	Рік						
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1. Прибуток прибуткових підприємств після оподаткування	108853	155198	208896	10607	179259	205199	352980
2. Амортизаційні нарахування в структурі операційних витрат з реалізації продукції (товарів, робіт послуг)	86126	90844	101559	128330	139588	138120	171416
3. Амортизація (знос) основних засобів:	120531	121927	118994	146582	185718	195700	199760
з неї сума амортизації, що спрямована на капітальні інвестиції	...	240776	26176	25799	27654	25852	25198
% до нарахованого зносу (амортизація)	...	19,7	22,0	17,6	14,9	13,2	12,6
4. Обсяг власних фінансових ресурсів для інвестування (ряд.1+ряд.3)	229384	277125	327890	357189	364977	400899	552740
5. Спрямування власних фінансових ресурсів підприємств на капітальні інвестиції	127435	114964	152279	175424	170675	154629	184351
% до фінансових ресурсів	55,5	41,5	46,4	49,1	46,8	38,6	33,4

*Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України [173, с. 558-559; 170; 248; 249]*

У таблиці 2.13 наведена величина амортизаційних нарахувань у структурі операційних витрат з реалізації продукції, яка була віднесена на собівартість продукції. Це важлива інформація для аналізу тенденцій використання амортизаційних відрахувань. Зокрема, якщо в 2015 році амортизація була нарахована в обсязі 199,7 млрд. грн., то на собівартість у складі операційних витрат було віднесено 171,4 млрд. грн., або 85,8 %. Саме ця величина свідчить про реальне грошове відшкодування амортизації в ціну товару (послуги), тобто реальні грошові ресурси, які отримує підприємство і на основі яких може здійснювати відтворення основних засобів.

У світовій практиці для збільшення величини амортизаційних відрахувань застосовують різні механізми, в тому числі прискорену амортизацію. Експерти Національного інституту стратегічних досліджень приділяють механізму прискореної амортизації важливе значення [99, с. 18-19]. На їхню думку, при прискореній амортизації суб'єкти господарювання одержують додаткові кошти, не обтяжені податком (на відміну від прибутку). На амортизаційні відрахування не впливають кон'юнктурні зміни в економіці (спад виробництва, зміна цін і ставок за кредитами), тобто амортизація є стабільним джерелом фінансових ресурсів для модернізації. Крім того, наявність амортизаційного фонду передбачає його використання за цільовим призначенням на оновлення обладнання, а також прискорена амортизація дозволяє підприємцям отримувати додаткові кошти в перші роки використання основних засобів. Статистичні дані свідчать, що в Україні спостерігається зниження частки використання амортизації на капітальні інвестиції. Якщо в 2010 році від обсягу нарахованої амортизації на капітальні інвестиції було спрямовано 20 %, то в 2015 році – 12,6 %.

Світовий досвід показує, що введення пільгових норм амортизаційних відрахувань є одним з найефективніших методів стимулювання інвестиційної діяльності. В окремих країнах норма прискореної амортизації перевищує 100 %, зокрема у Японії вона становить навіть 200 % [99 с. 18-19; 100]. У Великобританії передбачено вищий рівень норм амортизації для малих підприємств, ніж для великих фірм [250].

Статистичні дослідження у деяких країнах світу показали, що тільки 1/3 додаткового прибутку платники податків витрачають на інвестиції, а решта йде переважно на їх особисте збагачення. Однією з причин належного застосування амортизації в Україні є відсутність зацікавленості підприємств у оновленні основних засобів. Небажання підприємців спрямувати амортизаційні відрахування у модернізацію основних фондів має дві причини. Перша має психологічний характер і полягає у тому, що наявність індексації та переоцінки основних засобів і так сприяють збільшенню амортизації, зменшенню бази

оподаткування та, отже, сплати податку на прибуток, а тому в інвестора не виникає потреби спрямовувати кошти на оновлення основних фондів. Друга причина – відсутність належного контролю. На державному рівні необхідний контроль за напрямом використання цих коштів. З метою підвищення ефективності використання наданих податкових пільг у Податковому кодексі України передбачено, що суми коштів, вивільнені від оподаткування, спрямовуються підприємствами – платниками податку на збільшення обсягів виробництва, переоснащення матеріально-технічної бази, запровадження новітніх технологій, пов'язаних з основною діяльністю такого платника податку, та/або повернення кредитів, використаних на зазначені цілі, і сплату процентів за ними.

Недоотримання податків державою через прискорену амортизацію, за умови належного контролю з боку податкових органів за цільовим використанням коштів, через невеликий проміжок часу компенсується за рахунок підвищення таких показників, як поліпшення якості продукції, продуктивності праці, що, як наслідок, призводить до розширення бази оподаткування, а отже, і суми сплаченого податку. Оскільки очевидно, що у 2015 р. збережеться тенденція попередніх років до значних витрат на капітальні ремонти (табл. 2.14), то можна очікувати сформованих тенденцій до підвищення рівня зносу і його випереджаючого зростання порівняно із збільшенням первісної вартості основних засобів.

З огляду на те, що кошти на проведення капітальних ремонтів вкладаються у середньо- та низькотехнологічні виробництва, не вирішуються проблеми високої матеріаломісткості й енергоємності, низької конкурентоспроможності української продукції, падіння рентабельності та зменшення платежів до бюджету.

У цілому, відповідно до встановленого порядку, за 2008-2015 рр. підприємства України мобілізували і використали близько 130 млрд. грн. амортизації та спрямували на розвиток виробництва значну суму прибутку, що залишився в їх розпорядженні після сплати податку (тільки по державних



підприємствах – 30 млрд. грн.). І це – при збільшенні кількості збиткових підприємств (за останні 8 років їх частка становила в межах 40 %) і суми отриманих збитків, внаслідок чого багато з них залишається без такого важливого джерела оновлення виробництва, як прибуток.

Таблиця 2.14

## Показники результативності капітальних інвестицій

(у %)

Показники	Рік							
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Рівень зносу основних засобів	61,2	60,0	74,9	75,9	76,7	77,3	83,5	60,1
Частка витрат на капітальні ремонти та інші форми поліпшення основних засобів у загальному обсягу інвестицій у матеріальні активи	...	...	10,8	9,35	22,06	22,60	24,28	...
Питома вага підприємств, які впроваджували інновації	10,8	10,7	11,5	12,8	13,6	12,9	12,1	15,2
Питома вага реалізованої інноваційної продукції в загальному обсягу промислової продукції	5,9	4,8	3,8	3,8	3,3	3,3	2,5	1,4

*Джерело: складено автором на основі даних Державної служби статистики України [248, 249]*

Викладене дозволяє зробити висновок, що потенційно обсяги наявних джерел фінансових ресурсів окремих підприємств мають реальні резерви для зростання за рахунок подолання практики тінізації прибутку та збільшення бази нарахування амортизаційних відрахувань, а також створення стимулів до використання прибутку, що залишається в розпорядженні суб'єктів господарювання, як джерел для здійснення інноваційних інвестицій і факторів скорочення витрат на ремонт у загальних обсягах інвестицій.

Основним показником, який виступає джерелом покриття постійних витрат і основою формування операційного прибутку, є чистий дохід (виручка) від реалізації продукції. У зв'язку з цим розглянемо чистий дохід (виручку) від реалізації продукції, що є основним доходуотворюючим фактором, та зміни її динаміки за 2008-2015 рр. суб'єктів господарювання (табл. 2.15).

Таблиця 2.15

**Динаміка зміни чистого доходу (виручки) від реалізації продукції  
(товарів, послуг) суб'єктів господарювання**

(млн. грн.)

Вид економічної діяльності	Рік							
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Усього	3087051	2692720	3290885	4051233	4172348	4055647	4181654	5164124
Сільське, лісове та рибне господарство	64170	81872	97793	128851	160547	163778	214972	366966
Промисловість	982449	852875	1126716	1407743	1457863	1400977	1488759	1854656
Будівництво	130675	78208	95917	130948	152553	141632	149823	141716
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів	1408498	1181173	1380182	1662030	1648385	1666545	1704211	1985754
Транспорт, поштова та кур'єрська діяльність	167622	172815	144960	193741	210643	206616	202510	293568
Тимчасове розміщення й організація харчування	9970	9919	11779	13279	16709	17060	14256	18573
Фінансова та страхова діяльність	123862	97584	150313	176032	163592	104298	57159	71414
Операції з нерухомим майном	176351	195523	34750	42852	48435	50618	53808	76204
Освіта	1478,3	1528	1640	1690	1792	1838	1608	2010
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	4961	5596	6557	7320	8420	9278	7489	11001
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	16463	15055	2941	4223	6863	12317	15186	4591

*Джерело: складено автором на основі даних Державної служби статистики України [164, 165, 166, 167, 168, 169, 170]*

Розглянувши динаміку виручки від реалізації продукції (товарів, послуг) протягом 2008-2015 рр., звернемо увагу на загальне зростання показників доходу за всіма видами економічної діяльності суб'єктів господарювання. Так, загальна виручка суб'єктів господарювання виросла понад 1,7 разу. Найбільші темпи приросту виручки спостерігалися у сферах сільського, лісового та рибного господарства – 5,7 разу, охороні здоров'я та наданні соціальної допомоги – 2,2

разу, промисловості – 1,9 разу. Натомість, у фінансовій та страховій діяльності виручка в 2015 році в порівнянні з 2008 роком, незважаючи на значний вплив інфляційного фактора, впала майже в 2 рази.

Як відомо формування позитивних фінансових результатів завжди залежить від співвідношення між доходами та витратами. Прибутковість суб'єктів господарювання зазвичай досягається при реалізації продукції. У випадку скорочення виробництва та реалізації продукції, що мало місце по окремих галузях та в цілому по економіці у 2015 році, основним фактором досягнення позитивного фінансового результату стає економія витрат. До економії витрат, особливо у кризові періоди, вдаються практично в усіх країнах як суб'єкти господарювання, так і органи влади. Проте цього доволі тривалий період не вдається досягнути більше ніж третині підприємств і організацій України.

З огляду на важливість проблеми пропонуємо провести аналіз окремих показників, що відображають витрати та доходи суб'єктів господарювання на макроекономічному рівні (додаток Е).

Дані показники додатка Е свідчать про надто низьку частку валової доданої вартості по ряду ключових галузей, що суттєво обмежує можливості споживання та нагромадження, тобто повноцінного відтворення. Особливо складні економічні умови мали місце у переробній промисловості, будівництві, постачанні електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря. Тут частка проміжного споживання, тобто витрат виробництва значно вища, ніж у цілому по економіці. Перевищення проміжного споживання над валовою доданою вартістю в цілому по економіці протягом 2008-2014 рр. – це перевищення витрат виробництва над доходами суб'єктів господарювання, яке становило більше ніж 20 %. Це означає, що 20 % витрат в економіці України не покривається доходами, тобто не має ринку збуту, а зовнішній ринок, з різних причин, відкритий не для всіх. Галузі, у яких частка доданої вартості на рівні або нижча від середньої по економіці, стають більш залежними від коливань кон'юнктури ринку, мають відносно менші фінансові можливості модернізації та росту

виробництва та можливості виходу на зовнішні ринки, що для покращення стану економіки України є особливо важливим. Цим можна пояснити високу частку збиткових підприємств і збиткових галузей, а також необхідність системного підходу до вирішення проблеми високих витрат виробництва.

Зміни у пропорціях доходів галузей економіки характеризуються часткою оплати праці, податків, за винятком субсидій на виробництво, а також валового прибутку у складі валової доданої вартості (табл. 2.16).

**Таблиця 2.16**  
**Питома вага оплати праці у валовій доданій вартості**  
(у %)

Вид економічної діяльності	Рік							
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Усього	49,6	51,0	48,2	47,2	50,5	50,1	46,3	39,3
Сільське, лісове та рибне господарство	23	22	22	21	24	23	19	17
Добувна промисловість	51	67	54	48	54	60	65	29
Переробна промисловість	60	59	65	73	72	70	64	53
Постачання електроенергії газу, пари та кондиційованого повітря	69	66	71	67	58	60	66	59
Водопостачання, каналізація, поводження з відходами	75	111	85	98	112	111	93	84
Будівництво	76	66	49	56	59	59	57	42
Оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	38	36	42	42	47	47	44	39
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	61	53	54	53	64	63	62	49
Тимчасове розміщення й організація харчування	43	48	52	53	63	64	63	51
Фінансова та страхова діяльність	43	57	45	51	54	51	46	50
Операції з нерухомим майном	17	18	18	20	24	23	19	17

*Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України*

Дані таблиці 2.16 показують, що частка оплати праці у валовій доданій вартості за розглянутий період мала певну тенденцію до зменшення на 10,3 %, проте, таке значне зменшення мало місце не в усіх галузях.

Як можна було очікувати, зміна частки іншої основної складової ВДВ – валового прибутку мала протилежну тенденцію (таблиця 2.17).

Таблиця 2.17

## Питома вага валового прибутку у валовій доданій вартості

(у %)

Вид економічної діяльності	Рік							
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Усього	38,1	38,0	40,0	39,0	36,8	37,4	40,8	44,3
Сільське, лісове та рибне господарство	82	78	79	80	76	76	80	83
Добувна промисловість	61	45	55	60	66	56	66	71
Переробна промисловість	41	40	33	25	25	27	33	44
Постачання електроенергії газу, пари та кондиційованого повітря	37	40	29	31	56	42	51	46
Водопостачання, каналізація, поводження з відходами	25	-7	15	4	6	-6	24	24
Будівництво	22	33	49	43	38	37	40	54
Оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	59	61	56	57	51	51	54	60
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	39	46	45	46	34	36	37	50
Тимчасове розміщення й організація харчування	55	49	46	45	33	32	36	47
Фінансова та страхова діяльність	56	42	53	47	44	48	51	47
Операції з нерухомим майном	83	82	82	79	77	77	83	83

*Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України*

З наведених даних видно, що прибутковість економічної діяльності в цілому збільшилась на 6,2 % у порівнянні з 2008 роком і складала – 44,3 %. Найвищі значення цей показник має у сільському господарстві (83-76 %) та операціях з нерухомим майном (83-77 %), що зумовлено істотною часткою змішаного доходу, виробленого в цих галузях сектором домашніх господарств. Серед інших галузей лідируючі позиції займають добувна промисловість і торгівля, де цей показник перевищує половину доданої вартості. Найменші значення прибутку у складі доданої вартості були характерними для комунального господарства та переробної промисловості. Отже, висока частка прибутку у складі ВВП свідчить про низьку частку інших складових, зокрема заробітної плати та податків.

З цією метою доцільно розглянути структуру операційних витрат виробництва, у якій виділено окремі напрями використання коштів суб'єктами

господарювання України у процесі фінансово-господарської діяльності (табл. 2.18).

Таблиця 2.18

**Структура операційних витрат на виробництво продукції (робіт, послуг) за видами економічної діяльності у 2001-2015 рр.**

(у %)

Вид економічної діяльності	Рік	Відсотків до загальних витрат				
		Матеріальні витрати	Амортизація	Витрати на оплату праці	Відрахування на соціальні заходи	Інші операційні витрати
Усього по економіці	2001	55,9	7,1	12,8	4,0	20,2
	2005	81,2	2,5	5,9	2,1	8,3
	2010	79,3	2,8	5,9	2,1	9,9
	2015	73,8	7,0	12,1	4,0	3,1
Сільське, лісове та рибне господарство	2001	62,2	6,9	15,7	1,3	13,9
	2005	59,1	5,8	19,1	3,1	12,9
	2010	60,9	5,8	13,4	4,5	15,4
	2015	82,2	5,2	7,7	2,6	2,3
Промисловість	2001	69,0	5,9	10,3	3,6	11,2
	2005	76,1	3,6	9,1	3,6	7,6
	2010	76,7	3,7	8,5	3,3	7,8
	2015	78,3	6,0	9,3	3,2	3,2
Будівництво	2001	58,4	3,9	15,0	5,3	17,4
	2005	71,0	2,0	11,5	4,3	10,1
	2010	73,3	2,4	8,7	3,2	12,4
	2015	86,3	2,6	7,5	2,6	1,0
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів	2001	17,2	4,9	13,4	4,5	60,0
	2005	93,5	0,4	1,2	0,4	4,5
	2010	91,4	0,5	1,6	0,6	5,9
	2015	68,2	5,1	19,7	5,9	1,1
Діяльність транспорту та зв'язку	2001	31,8	11,4	16,9	5,7	34,2
	2005	40,9	9,8	17,4	6,4	25,5
	2010	40,1	11,2	17,2	6,2	25,3
	2015	54,6	14,6	18,4	6,3	6,1
Фінансова діяльність	2001	15,8	4,4	18,2	5,9	55,7
	2005	...	...	...	...	...
	2010	87,5	0,3	2,0	0,6	9,6
	2015	57,3	3,1	30,0	9,1	0,5

*Джерело: складено автором на основі даних Державної служби статистики України*

Представлена у таблиці 2.18 структура операційних витрат виробництва, що склалася протягом 2001-2015 рр., свідчить про надвисоку частку матеріальних витрат та інших операційних витрат.

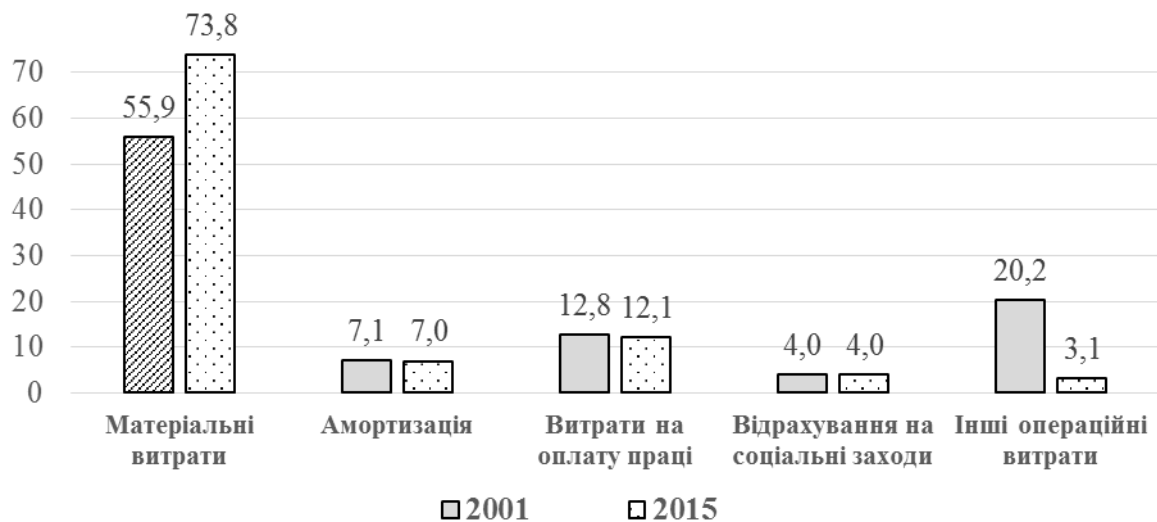
Інші операційні витрати – це витрати, пов’язані з реалізацією виготовленої продукції (робіт, послуг) та охоплюють вартість послуг сторонніх організацій, плату за розрахунково-касове обслуговування, податки та збори (за винятком тих, що пов’язані з використанням сировини, податку на додану вартість, податку на прибуток), різного роду втрати товарно-матеріальних цінностей, фінансові санкції, орендну плату тощо. Частка даних витрат найвища на транспорті у сільському господарстві та будівництві. Щодо інших витрат виробництва, таких як заробітна плата, відрахування на соціальні заходи та амортизація, то їх частка незначна та має загальну тенденцію до скорочення. Такі наднизькі витрати свідчать про високий рівень тінізації економіки, загострення проблем соціальної сфери, скорочення можливостей технічного оновлення та відсутність внутрішніх резервів подальшої економії витрат.

Висока частка матеріальних витрат і доволі значна частка інших операційних витрат є результатом непорядкованості відносин між суб’єктами господарювання у сфері обміну (виробниками, посередниками та споживачами товарів). Для порівняння, відносини між платниками податків і державою, якщо не торкатися тіньової економіки, значно простіші, більш прозорі та передбачувані. У той же час скорочення витрат на оплату праці і, відповідно, відрахування на соціальні заходи, свідчить про зосередження основної уваги внутрішнього менеджменту на адміністративних методах управління, що, безперечно, дає економію на витратах, проте має негативні соціальні наслідки та скорочує споживчий ринок, який скорочує виробництво. Зростання частки матеріальних витрат протягом 2001-2015 рр. зображено на рис. 2.6.

При такій поведінці суб’єктів господарювання економіка попадає у замкнуте коло стагнації, при якому має місце недовиробництво, тобто завищені витрати та ціни, що дозволяє штучно занижувати рентабельність та приховувати прибуток.

Якщо в економіці України у 2015 році 73,8 % операційних витрат з реалізованої продукції склали матеріальні витрати, то це означає, що економіка втрачає своє виробниче призначення, а вартість суспільного продукту

переважно, формується у сфері обміну. У 2011 році цей показник був вищим і становив 81,2 %. За таких умов виробництво втрачає свою привабливість для вкладення коштів, тому необхідність регулювання галузі торгівлі стає особливо нагальною. Перепродаж товарів і послуг за своїми витратами об'єктивно не може перевищувати витрати всієї економіки, що пов'язані з їх виробництвом.



**Рис. 2.6. Структура операційних витрат на виробництво продукції (у %)**

*Джерело: складено автором на основі даних Державної служби статистики України*

Для подолання розглянутих вище проблем суб'єктів господарювання України необхідні системні зміни у фінансовій політиці держави. Звідси можна зробити висновок, що вагомим фактором зростання прибутковості є економія праці.

З розвитком негативних явищ в економіці з'являються нові фактори формування прибутку, які необхідно врахувати під час проведення економічного аналізу. Характерним чинником впливу на формування прибутку суб'єктів господарювання України в 2008-2015 рр. стало зростання (скорочення) їх кредиторської та дебіторської заборгованості (додаток Ж). Враховуючи те, що частина підприємств України працює зі збитками, заслуговує уваги питання скорочення даних заборгованостей до мінімально допустимого рівня.

Упродовж періоду 2008-2015 рр. кредиторська заборгованість суб'єктів господарювання України постійно зростала. У 2008 році обсяг кредиторської



заборгованості становив 1181141,0 млн. грн., а в 2013 році – 1935495,5 млн. грн., що на 754354,5 млн. грн. більше ніж у 2008 році. У 2015 році кредиторська заборгованість збільшилась порівняно з 2014 роком на 463018,4 млн. грн.

Протягом аналізованого періоду спостерігається тенденція до збільшення загальної суми кредиторської заборгованості підприємств України майже за всіма видами економічної діяльності. Найбільше зростання спостерігається у галузі будівництва, яке збільшилось за 2009-2013 рр. з 66613,8 до 154744,5, тобто на 88130,7 млн. грн. Отже, розрахунки за кредиторською заборгованістю є важливою умовою дотримання взятих зобов'язань перед партнерами. У разі відтермінування платежів за дату позовної давності виникає можливість доходу в одержувача продукції чи послуг. Хоча такі дії не сприяють діловому авторитету й іміджу суб'єктів господарювання.

Не меншої уваги заслуговує дебіторська заборгованість, зростання якої особливо шкідливе в період інфляції [190, с. 48].

Аналіз діяльності підприємств України за 2008-2015 рр. демонструє зростання обсягів дебіторської заборгованості. У 2008 році обсяги дебіторської заборгованості становили 1023035,2 млн. грн. Станом на кінець 2009 року обсяги дебіторської заборгованості склали 1217895,8 млн. грн., що в порівнянні з 2008 роком збільшилися на 19 %. Аналіз даних показав, що з року в рік спостерігалось поступове зростання дебіторської заборгованості: у 2010 році її обсяги досягнули – 1374810,4 млн. грн., 2011 році – 1499971,5 млн. грн., 2012 році – 1527692,0 млн. грн., 2013 році – 1568018,1 млн. грн., 2014 році – 1962772,1 млн. грн., 2015 році – 2517203,5 млн. грн.

Найвищі показники зростання дебіторської заборгованості мали такі види економічної діяльності: промисловість; торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку; операції з нерухомим майном, а найменші – освіта; охорона здоров'я та надання соціальної допомоги; мистецтво, спорт, розваги та відпочинок.

Основною причиною наростання негативної динаміки показників співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості є фізичний та

моральний знос основних виробничих засобів, часткова або повна зупинка як простого, так і розширеного їх відтворення. Результатом цього є різке падіння потенційно можливих обсягів виробництва, що супроводжується відповідним скороченням власних джерел фінансування операційної діяльності і, як наслідок, критичним зниженням платоспроможності підприємства, галузі [279, с. 161].

Накопичення підприємствами боргів, що мають прострочений термін погашення, створює ситуацію, за якої підприємства – кредитори не тільки несуть прямі збитки від знецінення боргів унаслідок інфляції, але й змушені частину цих боргів відносити собі на збитки, тоді як підприємства-боржники за рахунок неплатежів отримують прибутки. У структурі заборгованості традиційно найбільші суми створюються в результаті внутрішніх розрахунків, тобто між підприємствами й установами України.

Аналіз діяльності підприємств України за видами економічної діяльності протягом 2008-2015 рр. демонструє зростання обсягів дебіторської заборгованості. Дані тенденції дають підстави для ствердження, що існують проблеми з несвоєчасними платежами, повернення боргу в неповному обсязі, виникнення резерву сумнівних боргів. У зв'язку з цим для утримання каналів товарообігу підприємства вимушені реалізувати продукцію із відстрочкою платежів, що вимагає розроблення спеціальної фінансової політики, яка б забезпечила ефективність таких дій підприємств без втрати ними фінансової стійкості. Саме вона дозволила б розширити ринки збуту товарів, залучити реалії заторів продукції.

Проаналізувавши динаміку кредиторської та дебіторської заборгованості підприємств України за 2008-2015 рр., можна зробити висновок, що загальні обсяги кредиторської заборгованості (за винятком 2014 та 2015 рр.), переважає суму дебіторської заборгованості. Це вказує на те, що підприємства змушені погашати свої борги, залучаючи додаткові фінансові ресурси, а наявність дебіторської заборгованості проблему нестачі коштів значно загострює.

### **2.3. Оцінка ефективності формування та використання прибутку суб'єктів господарювання України**

Особливості функціонування суб'єктів господарювання в ринкових умовах пояснюються об'єктивною необхідністю отримання позитивних фінансових результатів. Отриманий прибуток виконує ряд важливих функцій для подальшої ефективної діяльності суб'єктів господарювання. Його оптимальне використання за різними напрямками в кінцевому результаті сприяє підвищенню прибутковості та ринкової вартості підприємства, формуванню його позитивного іміджу, зростанню добробуту працівників, окресленню позитивних тенденцій розвитку.

Проте невміле використання прибутку викликає втрату вже досягнутих позицій, погіршує подальші перспективи розвитку, формує внутрішні негативні тенденції в фінансово-господарській діяльності підприємства навіть за сприятливих умов зовнішнього середовища. Уникнення подібних проблем забезпечується поліпшенням управління фінансами в цілому та прибутком, зокрема. Значна кількість науковців минулого та сьогодення схиляються до думки, що найважливішою проблемою економіки є проблема розподілу, конкретизуючи – проблема справедливого розподілу.

Зміна суспільної формації типу економічної системи, значення державного регулювання не зменшує важливості завдань, що повинні бути виконані в ході проведення розподілу та використання прибутку, а тим більше не виконує їх автоматично. Отже, розподіл і використання прибутку суб'єктів господарювання, що характеризуються появою та необхідністю використання низки економічних інструментів, потрібно розглядати як важливі економічні категорії в управлінні підприємством.

У сучасних умовах господарювання управління розподілом і використанням прибутку суб'єктів господарювання набуває важливого значення, оскільки від ефективності даного процесу залежить результативність господарської діяльності підприємства, його фінансова самостійність, що, безумовно, має вплив на ринкову вартість підприємства.

До основних завдань управління розподілом і використанням прибутку суб'єктів господарювання, виходячи з стану економіки, можна віднести:

- 1) Забезпечення виплат податкових зобов'язань суб'єктів господарювання.
- 2) Забезпечення виплат інших фінансових зобов'язань.
- 3) Забезпечення оптимального розподілу та використання чистого прибутку суб'єктів господарювання.
- 4) Забезпечення виплат необхідного рівня доходу на інвестований капітал власникам підприємства.
- 5) Зростання капіталізації підприємства.

Розглядаючи особливості управління прибутком суб'єктів господарювання в сучасних умовах, Т.Ю. Тищенко виокремлює фактори розподілу та використання прибутку. Фактори розподілу складаються із платежів обов'язкового характеру до бюджету й позабюджетних фондів, до банківських і страхових фондів, платежів добровільного характеру, включаючи благодійні фонди, спрямування прибутку до фондів грошових коштів, що створюються на підприємствах [7].

Важливого значення в процесі розподілу прибутку має встановлення й дотримання оптимального співвідношення між величиною тієї частини прибутку, що спрямовується на сплату податку та прибуток, і чистим прибутком суб'єктів господарювання, тому можна виділити два етапи розподілу прибутку:

Перший етап – розподіл величини прибутку до оподаткування, тобто прибутку суб'єктів господарювання від звичайної (операційної, фінансової та інвестиційної) діяльності. На першому етапі суб'єктами розподілу прибутку виступають підприємство і держава. Шляхом сплати податку на прибуток частина одержаного суб'єктами господарювання прибутку спрямовується на формування фінансових ресурсів держави.

Другий етап – розподіл і використання чистого прибутку суб'єктів господарювання. Кінцевим фінансовим результатом діяльності суб'єктів господарювання за звітний період, що залишається після сплати податків та інших обов'язкових платежів, є чистий прибуток (збиток), порядок його

формування відображається у фінансовій звітності підприємства – формі № 2 “Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)”. Чистий прибуток є джерелом фінансування розвитку суб’єктів господарювання, задоволення його інвестиційних потреб, створення резервного фонду, виплат власникам корпоративних прав, преміальних виплат та соціальної підтримки персоналу.

Чистий прибуток суб’єктів господарювання спрямовується у двох напрямках:

1) розподіляється, наприклад, на виплату дивідендів, доходів засновникам товариства, додаткового випуску акцій, формування та збільшення статутного, резервного капіталу, або інших спеціальних фондів, призначених для покриття витрат, пов’язаних із діяльністю суб’єктів господарювання. Відповідно до ст. 75 Господарського кодексу України, суб’єкти господарювання можуть створювати за рахунок прибутку такі спеціальні (цільові) фонди: фонд розвитку виробництва, фонд споживання (оплати праці), резервний фонд, інші фонди, передбачені статутом підприємства [5];

2) залишається на підприємстві як джерело фінансування у вигляді нерозподіленого прибутку – частини прибутку, що не розподіляється, а утримується підприємством, як правило, з метою подальшого реінвестування. Нерозподілений прибуток створюється як залишок чистого прибутку після нарахування дивідендів, відрахувань у резервний фонд та в інші фонди, передбачені статутом підприємства. Нерозподілений прибуток відображається в пасиві форми № 1 “Баланс (Звіт про фінансовий стан)” у складі власного капіталу підприємства, він може бути використаний в наступних періодах для виплати оголошених за минулий рік дивідендів та на інші цілі, передбачені статутом підприємства. Крім того, господарські товариства можуть використовувати нерозподілений прибуток для покриття збитків у разі недостатності коштів резервного фонду.

На сьогодні одним із найбільш важливих аспектів державної політики є регуляторний вплив на пропорції розподілу прибутку вітчизняних підприємств. По-перше, він визначає кількісні та якісні параметри формування капіталу на

макрорівні та інвестиційний потенціал українських корпорацій; по-друге, дає можливість оцінити фіскальні можливості держави і, відповідно, наявність у неї ресурсів для виконання різноманітних функцій; по-третє, цей механізм є важливим аспектом управління державним корпоративним сектором, який охоплює стратегічно важливі підприємства.

Отже, існує нагальна необхідність симбіозу існуючих досліджень у частині детермінації місця та ролі регуляторних заходів держави у сфері розподілу прибутку підприємств в політиці економічного зростання. Важливість виділеного завдання необхідно, на наш погляд, розглядати багатовекторно. Насамперед, через призму існуючих тенденцій формування та використання фінансових фондів на макрорівні, результативності діяльності вітчизняних підприємств та можливості реалізації ними ефективних конкурентних стратегій на глобальному ринку товарів та послуг.

У першому півріччі 2016 року економіка країни функціонувала в умовах активного проведення урядом політики дерегуляції підприємницької діяльності, що поряд з адаптуванням суб'єктів господарювання до нових умов функціонування обумовило збереження позитивної тенденції до скорочення рівня тіньової економіки. За попередніми розрахунками Міністерства економічного розвитку і торгівлі у першому півріччі 2016 року рівень тіньової економіки склав 38% від офіційного ВВП, що на 2 в.п. менше порівняно з показником відповідного періоду 2015 року (рис 2.7).



**Рис. 2.7. Обсяг тіньової економіки України, у % від ВВП**

*Джерело: складено автором за даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі [210]*

Унаслідок цього детінізація стала результатом:

- закріплення відносної макроекономічної стабільності (інфляція за перше півріччя склала 4,9% проти 40,7% у відповідному періоді 2015 року; девальвація обмінного курсу гривні при цьому становила 6,5% порівняно зі зростанням у 1,4 разу у січні-червні 2015 року);
- поліпшення бізнес-клімату внаслідок дотримання політики дерегуляції та оптимізації функціонування державного сектору економіки з метою підвищення його ефективності;
- поступового відновлення та формування нових міжгалузевих зв'язків в економіці;
- започаткування процесів детінізації на ринку праці внаслідок зниження ЄСВ.

Разом з тим процес детінізації стримується нерозв'язаними досі проблемами, які негативно позначаються на показниках розвитку економіки країни в цілому. Це, зокрема: продовження тенденції до скорочення обсягів кредитування корпоративного сектору (станом на кінець червня 2016 р. порівняно з даними на кінець червня 2015 р. кредити, надані корпоративному сектору, скоротилися на 4,6%); збереження низької зовнішньоекономічної кон'юнктури; поглиблення конфлікту у міжнародних відносинах з РФ унаслідок впровадження нею товарних і транзитних обмежень; збереження фінансових ризиків в умовах недоотримання кредитних коштів МВФ та фінансової допомоги з інших джерел; збереження територій, непідконтрольних владі, що утворились у ході збройного конфлікту на території країни [210, с. 3].

Підсумовуючи наведене, необхідно визнати, процес детінізації економіки набуватиме належної результативності лише за умови формування державою стабільних сприятливих умов для ведення бізнесу, у тому числі шляхом розбудови такого інституційного середовища, тіньова економічна діяльність для якого стала б неефективною.

Проаналізувавши динаміку та причини зміни обсягів тіньової економіки у різні періоди розвитку України, можна зробити такі висновки:

- під час стійкого економічного розвитку тіньова економіка виступає системним індикатором неефективності державного управління та несприятливих умов ведення бізнесу, а також інструментом збагачення окремих суб'єктів ринку, близьких до влади;

- у період економічних криз вона відіграє роль так званої “амортизаційної подушки”, дозволяючи суб'єктам підприємницької діяльності підтримувати рівень власної конкурентоспроможності;

- разом з тим у період існування загроз національній безпеці та військових конфліктів на території країни зміна обсягів тіньової економіки, з одного боку, віддзеркалює тенденції до її перетворення на кримінальний бізнес, а з іншого – є реакцією бізнесу на зростання ризиків щодо його знищення.

Зневіра суб'єктів економічної діяльності в поліпшенні економічної та політичної ситуації найближчим часом спонукала їх активно використовувати схеми приховування частини прибутків, у тому числі такі, як поширення збитковості та неплатежів.

Збільшення рівня тіньової економіки викликане також впливом зовнішніх чинників – подальшим загостренням політичних відносин з Російською Федерацією та згортанням з нею економічних зв'язків.

Збереження значної непідконтрольної території на сході країни формує передумови для розвитку нелегального бізнесу. При цьому зазначимо, що руйнування та зупинка виробничих потужностей, розрив логістичних зв'язків сформувало об'єктивні причини для зростання збитковості суб'єктів господарювання. Указане стосується, насамперед, добувної промисловості та деяких галузей переробної промисловості (металургійне виробництво, виробництво хімічних речовин і хімічної продукції).

Поряд з тінізацією діяльності збільшення обсягів збитків вітчизняних підприємств зумовлювалося також дією у цей період об'єктивних економічних чинників:

- руйнацією значної частини виробничої та транспортної інфраструктури внаслідок військових дій на сході країни;



- втратою вітчизняними підприємствами економічних позицій на зовнішніх і внутрішньому ринках через розрив виробничих зв'язків та логістичних сполучень;
- подорожчання собівартості виробництва через девальвацію національної грошової одиниці;
- скорочення попиту з боку суб'єктів господарювання;
- застосування країнами-членами МС зовнішньоторговельних обмежень щодо вітчизняних товарів.

В Україні сьогодні спостерігається стійка практика невиплати дивідендів узагалі або їх виплати за залишковим принципом. Переважне число вітчизняних акціонерних компаній узагалі не розробляють стратегії реалізації дивідендної політики, що зумовлено, насамперед, збитковою або низькорентабельною діяльністю та вимушеністю спрямувати значну частину чистого прибутку на поповнення оборотних коштів, розширення виробництва та ін. Саме вказані чинники, спільно з «тінізацією» економічної діяльності, об'єктивно змушують більшість вітчизняних підприємств відмовлятися від виплати дивідендів або мінімізувати їх розмір, використовуючи «залишкову» модель виплат.

Проблеми оподаткування частини прибутку, що спрямовується на виплату дивідендів, зумовлені тим, що більшість підприємств в Україні функціонує з статусом господарського товариства, заснованого на колективній формі власності.

Дивіденд – це частина загальної суми чистого прибутку акціонерного товариства, який розподіляється між акціонерами відповідно до кількості, вартості та виду акцій, які йому належать (звичайні, привілейовані, засновницькі та ін.) [251]. Згідно з Податковим кодексом України, дивіденд – це платіж, який здійснює юридична особа – емітент корпоративних прав або інвестиційних сертифікатів на користь власника таких корпоративних прав (інвестиційних сертифікатів) у зв'язку з розподілом частини прибутку такого емітента, розрахованого за правилами бухгалтерського обліку [28].

Якщо у перші роки незалежності України під час масштабної приватизації державного майна кількість підприємств, заснованих на колективній власності, була відносно невелика, то у 2004 році такі підприємства склали 57,5 % в загальній кількості суб'єктів господарювання (у промисловості частка колективних підприємств сягає 65,8 %). За результатами фінансової звітності у 2004 р. ВАТ і ЗАТ нараховували дивідендів на суму 1485,5 млн. грн. та 386,4 млн. грн. відповідно. Це при тому, що їх чистий прибуток становив: ВАТ – 18231,8 млн. грн., ЗАТ – 11132,7 млн. грн. Коефіцієнт виплати дивідендів становив у ВАТ 8,2 %, а у ЗАТ – 3,5 % від чистого прибутку. Серед видів економічної діяльності найбільшу питому вагу у виплаті дивідендів складає промисловість, транспорт і зв'язок, торгівля.

Період існування акціонерних товариств у нашій країні ще досить невеликий, тому важко говорити про якусь сталу дивідендну політику, що повністю склалася. Однак за ці роки склалася цілком визначена практика, яка має характерні особливості й аналізу якої на сьогодні приділяється недостатньо уваги.

Дивідендна політика – це частина політики формування структури капіталу акціонерного товариства, що полягає у визначенні оптимальних пропорцій розподілу сформованого чистого прибутку, з урахуванням впливу фінансового зовнішнього середовища та цілей, сформованих у процесі взаємодії суб'єктів корпоративного фінансового управління [251]. Згідно із Законом України «Про акціонерні товариства» (від 30 квітня 2009 р.), встановлено чимало нових вимог у сфері правового регулювання діяльності акціонерних товариств в Україні. Зокрема, акціонерним товариствам необхідно здійснити: до 29 жовтня 2010 р. переведення випуску іменних акцій документарної форми існування у бездокументарну (дематеріалізація); до 29 квітня 2011 р. зміну найменування акціонерного товариства з відкритого та закритого на публічне акціонерне товариство (ПАТ) або приватне акціонерного товариства (ПрАТ), якщо кількість акціонерів у них буде менше 100; якщо ж кількість акціонерів буде менше 10, то

таке акціонерне товариство може бути реорганізовано у товариство з обмеженою відповідальністю [108].

Згідно з Постановою Кабінету Міністрів України від 22 квітня 2015 р. № 241 «Про затвердження базового нормативу відрахування частки прибутку, що спрямовується на виплату дивідендів за результатами фінансово-господарської діяльності у 2014 році господарських товариств, у статутному капіталі яких є корпоративні права держави» Кабінет Міністрів України постановляє:

1. Затвердити базовий норматив відрахування частки прибутку, що спрямовується на виплату дивідендів за результатами фінансово-господарської діяльності у 2014 році (далі базовий норматив) господарських товариств, у статутному капіталі яких є корпоративні права держави, а також господарських товариств, 50 і більше відсотків акцій (часток, паїв) яких належать господарським товариствам, частка держави в яких становить 100 відсотків, у тому числі дочірніх підприємств (далі – суб'єкти господарювання), у розмірі 50 відсотків.

Для суб'єктів господарювання електроенергетичної галузі, щодо яких здійснюється державне регулювання цін і тарифів, та публічного акціонерного товариства «Державний ощадний банк України» затвердити базовий норматив у розмірі 30 відсотків.

2. Міністерству економічного розвитку і торгівлі:

- довести базовий норматив до суб'єктів управління корпоративними правами держави;
- надати роз'яснення з питань застосування базового нормативу.

3. Суб'єктам управління корпоративними правами держави у разі невиконання до 1 липня 2015 року суб'єктом господарювання дивідендів за результатами його фінансово-господарської діяльності у 2014 році вжити заходів до розірвання контракту з керівником такого суб'єкта господарювання [109].

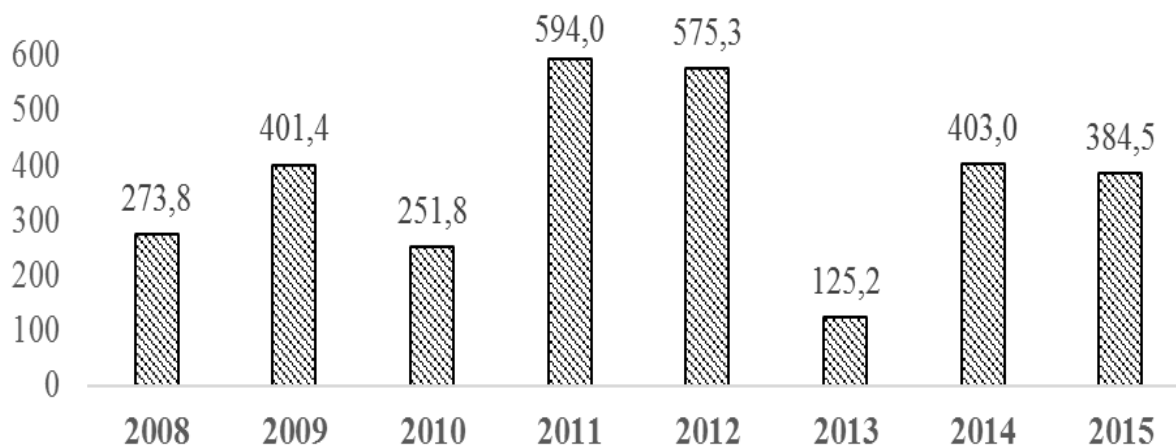
Підкреслимо, що вітчизняна статистика не дає змогу достовірно оцінити кількісні параметри дивідендної політики вітчизняних підприємств, виняток

складають тільки підприємства державного сектору економіки. Так, за результатами 2008-2014 року отримано показники, які фактично свідчать на користь тези про відсутність цілеспрямованої політики у сфері виплати дивідендів.

«Залишковий підхід» у дивідендній політиці підтверджується такими статистичними даними: дивіденди виплачують 5-10% вітчизняних підприємств, а на постійній основі ще менше.

За підсумками 2008 року 778 акціонерних товариств сплатили дивідендів на загальну суму 9,92 млрд. грн., 2009 року 405 акціонерних товариств сплатили дивідендів в сумі 3,74 млрд. грн., що порівняно з 2008 роком менше на 6,18 млрд. грн. Щодо 2010 року, то акціонерні товариства сплатили дивідендів на загальну суму 175,76 млрд. грн., що порівняно з 2009 роком більше на 172,02 млрд. грн. Проте в 2010 році ситуація дещо змінилася, і сума нарахованих акціонерними товариствами дивідендів, за даними фінансової звітності, в 2010 році становила 19,08 млрд. грн. У 2011 році сума нарахованих дивідендів становила 21,19 млрд. грн. За підсумками 2011 року акціонерні товариства сплатили дивідендів на загальну суму 22,34 млн. грн., що в порівняно з 2010 роком значно більше на 2,11 млн. грн. Протягом 2012-2013 рр. сума нарахованих акціонерними товариствами дивідендів в середньому становила 23,17 млрд. грн. У 2014 році сума нарахованих акціонерними товариствами дивідендів, за даними фінансової звітності становила 33,91 млрд. грн., що в порівнянні з 2008 роком збільшилось на 23,99 млрд. грн. [254].

Проте зазначимо, що до цього часу головні регуляторні зусилля держави були спрямовані винятково на задоволення власних фіскальних пріоритетів через збільшення надходжень від дивідендів, нарахованих на державну частку (рис. 2.8). Дані рис. 2.8 свідчать, що починаючи з 2008 року мала місце, за незначними винятками, тенденція до зниження обсягу дивідендів, нарахованих на державну частку власності та перерахованих до бюджету. Водночас виникає питання про зв'язок дивідендної політики підприємств державного сектору та їх фінансово-господарського стану.



**Рис. 2.8. Обсяг надходження дивідендів до Державного бюджету України, нарахованих на державну частку власності**

\*У тому числі 400,238 млн. грн. – компенсація за недоотримані дивіденди на корпоративні права держави, стягнуті з ВАТ «Міттал Стіл Кривий Ріг» у зв'язку з продажем ВАТ «Криворіжсталь»

*Джерело: складено автором на основі даних Фонду державного майна України [253]*

Проте, на нашу думку, надходження дивідендів характеризує тільки один із багатьох параметрів управління державною власністю в Україні, хоча і важливий. Водночас викликає зацікавлення питання про зв'язок між обсягом дивідендів і фінансово-господарським станом підприємств. З таких позицій однозначно оцінити діяльність підприємств державного сектору складно (додаток 3).

Згідно з Господарським кодексом України, державними підприємствами вважаються: 1) державні унітарні підприємства (державні комерційні підприємства, казенні підприємства); 2) господарські товариства, у статутному капіталі, яких 50 % акцій належить державі (у т. ч. державні акціонерні товариства, власником усього пакету акцій, яких є держава) [54]. У 2015 р. таких суб'єктів господарювання в Україні налічувалося 1800, із яких лише 1734 здійснювали фінансово-господарську діяльність.

Наведені у додатку 3 показники фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектора економіки свідчать про доволі суперечливі процеси, що мали місце в частині формування та розподілу прибутку. При

збиткових результатах діяльності плани по оплаті податку на прибуток суттєво (від 112,7 % у 2015 р. до 191,9 % у 2011 р.) перевищувались.

Не менш важливу роль відіграє прибуток у формуванні структури капіталу суб'єктів господарювання, у якому частка власного капіталу, з метою зміцнення фінансової незалежності, повинна зростати (табл. 2.19).

Таблиця 2.19

**Структура власного та позикового капіталу  
суб'єктів господарювання України за видами економічної діяльності  
(коєф.)**

Види економічної діяльності	Власний капітал						Позиковий капітал					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Усього по економіці	0,35	0,34	0,35	0,34	0,24	0,28	0,65	0,66	0,65	0,66	0,75	0,71
Сільське, рибне, лісове господарство	0,53	0,54	0,54	0,50	0,42	0,40	0,47	0,46	0,46	0,50	0,58	0,60
Промисловість	0,35	0,34	0,39	0,39	0,29	0,23	0,65	0,66	0,61	0,61	0,71	0,80
Будівництво	0,17	0,15	0,11	0,11	0,1	...	0,83	0,85	0,89	0,89	0,99	0,105
Торгівля, ремонт автомобілів, побут. виробів	0,10	0,10	0,10	0,08	...	...	0,90	0,90	0,90	0,92	0,102	0,105
Діяльність готелів та ресторанів	0,46	0,43	0,36	0,37	0,12	...	0,54	0,57	0,64	0,63	0,88	0,110
Діяльність транспорту та зв'язку	0,55	0,52	0,48	0,45	0,40	0,68	0,45	0,48	0,52	0,55	0,59	0,32
Фінансова діяльність	0,57	0,58	0,54	0,56	0,38	0,35	0,43	0,42	0,46	0,44	0,31	0,65
Операції з нерух. майном, оренда, інжиніринг	0,44	0,43	0,34	0,31	0,9	...	0,56	0,57	0,66	0,69	0,91	0,103
Освіта	0,72	0,70	0,71	0,71	0,73	0,61	0,28	0,30	0,29	0,29	0,28	0,39
Охорона здоров'я та соц. допомога	0,47	0,43	0,48	0,45	0,29	0,29	0,53	0,57	0,52	0,55	0,70	0,71

*Джерело: складено автором на основі даних Державної служби статистики України [165, 166, 167, 168, 169]*

Наведені у табл. 2.19 дані свідчать про протилежні тенденції в економіці. Особливо гостра нестача власних коштів у торгівлі, будівництві, промисловості й операціях з нерухомістю. У 2015 році найбільшу питому вагу власного капіталу демонструє діяльність транспорту та зв'язку – 0,68 %, освіта – 0,61 % та сільське господарство – 0,40 %.

Показники, що характеризують структуру власного капіталу суб'єктів господарювання, наведено в табл. 2.20.

Таблиця 2.20

## Власний капітал суб'єктів господарювання України за 2009-2015 рр.

(млрд. грн.)

Показники	Рік						
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Валовий внутрішній продукт	947,0	1120,58	1349,17	1459,09	1522,65	1586,9	1979,5
Власний капітал до ВВП, у %	134,1	127,3	117,6	130,6	128,1	93,3	115,6
Власний капітал	1269,53	1426,71	1586,28	1904,94	1950,37	1480,65	2288,74
у тому числі:							
зареєстрований (пайовий) капітал частка, % до власного капіталу	742,87 58,5	767,04 53,8	853,96 53,8	909,64 47,8	1173,32 60,2	1256,28 84,9	1655,96 72,4
додатковий капітал частка, % до власного капіталу	559,60 44,1	734,57 51,5	776,52 49,0	992,74 52,1	820,34 42,1	866,08 58,5	1590,83 69,5
резервний капітал частка, % до власного капіталу	34,34 2,7	39,35 2,8	43,54 2,7	47,13 2,5	50,73 2,6	57,33 3,9	54,81 2,4
нерозподілений прибуток частка, % до власного капіталу	-7,14 0,5	-17,67 1,2	16,07 1,00	57,01 3,00	20,87 1,1	-57,99 3,9	-89,38 3,9
неоплачений та вилучений капітал	100,13	96,58	103,83	101,60	114,91	119,14	119,03
Частка, яка зменшує суму власного капіталу, у %	-5,8	-9,3	-6,5	-5,4	-6,0	-47,3	...

\*Без урахування діяльності банків та бюджетних установ

*Джерело: складено автором на основі даних Державної служби статистики України [164, 165, 166, 167, 168, 169, 170]*

Дані таблиці 2.20 засвідчуючи невисоку частку резервного капіталу та нерозподіленого прибутку у господарському обігу вказують на неналежне формування резервів в умовах нестачі фінансових ресурсів.

Динаміку резервного капіталу та нерозподіленого прибутку суб'єктів господарювання України представлено у додатку К.

Наведені у додатку К дані свідчать про відсутність стабільних резервів і тенденції до їх зростання, що особливо важливо в умовах постійного зростання цін на товари та послуги. Не відрізняються позитивною динамікою обсяги нерозподіленого прибутку, що свідчить про надскладні економічні умови, в яких

знаходились суб'єкти господарювання протягом кризових 2008-2015 рр., та його оперативне з метою покриття збитків використання протягом року. Серед окремих видів діяльності у найкращому стані знаходилось сільське, лісове та рибне господарство, а у найгіршому було будівництво та торгівля де зміна цінового фактора на рівень прибутковості особливо відчутна.

Як зазначалося у пункті 2.1 дисертаційного дослідження, що величина чистого прибутку (збитку) в цілому по підприємству є сумою фінансових результатів різних видів діяльності – операційної, фінансової, інвестиційної та надзвичайної, проведемо аналіз динаміки чистого прибутку (збитку) суб'єктів господарювання України за видами економічної діяльності (табл. 2.21).

Таблиця 2.21

**Динаміка чистого прибутку (збитку) суб'єктів господарювання України за видами економічної діяльності за 2008-2015 рр.**

(млн. грн.)

Вид економічної діяльності	Рік	Фінансовий результат (сальдо)	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
			% до загальної кількості	фінансовий результат	% до загальної кількості	фінансовий результат
1	2	3	4	5	6	7
Усього по економіці	2008	-41025,1	61,3	144460,1	38,7	185485,2
	2009	37131,1	58,9	108853,4	41,1	145984,5
	2010	13906,1	57,3	155197,6	42,7	141291,5
	2011	67797,9	63,5	208896,3	36,5	141098,4
	2012	35067,3	63,0	210607,6	37,0	175540,3
	2013	-22839,7	65,0	179259,6	35,0	202099,3
	2014**	-590066,9	65,5	202704,5	34,5	792771,4
	2015**	-373516,0	73,3	352980,4	26,7	726496,4
Сільське, лісове та рибне господарство	2008	5789,2	71,4	11822,6	28,6	6033,4
	2009	7584,8	69,5	14012,2	30,5	6427,4
	2010	17170,5	69,2	22196,5	30,8	5026,0
	2011	25341,3	82,9	30418,9	17,1	5077,6
	2012	26787,2	78,2	33731,6	21,8	6944,4
	2013	14984,5	79,8	26356,3	20,2	11371,8
	2014**	21481,3	84,1	51982,4	15,9	30501,1
	2015**	102849,1	88,4	128592,3	11,6	25743,2
Промисловість	2008	5542,5	59,6	55180,4	40,4	49637,9
	2009	-14192,5	58,5	33302,1	41,5	47494,6
	2010	11594,7	57,0	50070,6	43,0	38475,9
	2011	31961,6	60,8	82204,1	39,2	50242,5
	2012	2592,4	60,7	67565,4	39,3	64973,0
	2013	-4181,1	62,3	64470,8	37,7	68651,9
	2014**	-178730,9	62,4	59910,7	37,6	238641,6
	2015**	-188267,9	72,6	75334,3	27,4	263602,2



Продовження таблиці 2.21

1	2	3	4	5	6	7
Будівництво	2008	-7975,4	61,1	5174,5	38,9	13149,9
	2009	-4439,0	55,8	4482,4	44,2	8921,4
	2010	-5095,7	53,9	4358,7	46,1	9454,4
	2011	-4580,1	58,8	4724,9	41,2	9305,0
	2012	-1012,7	58,9	8367,0	41,1	9379,7
	2013	-5893,2	61,4	5317,1	38,6	11210,3
	2014**	-27948,8	61,9	5693,7	38,3	33642,5
	2015**	-25861,9	70,8	4877,4	29,2	30739,3
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	2008	-34093,2	64,0	20744,4	36,0	54837,6
	2009	-13903,7	62,3	19533,0	37,7	33436,7
	2010	7547,4	60,3	36072,4	39,7	28525,0
	2011	12070,8	64,6	40357,5	35,4	28286,7
	2012	210,6	64,0	35498,4	36,0	35287,8
	2013	-13248,5	65,9	29721,2	34,1	42969,7
	2014**	-133219,4	65,6	27825,7	34,4	161045,1
	2015**	-88161,0	75,7	48155,0	24,3	136316,0
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	2008	234,5	58,1	12763,9	44,3	7874,4
	2009	4889,5	55,7	11555,0	45,9	7439,9
	2010	1348,7	52,8	6730,7	47,2	5382,0
	2011	2839,8	61,4	9890,9	38,6	7051,1
	2012	3127,7	60,1	9728,6	39,9	6600,9
	2013	-1423,4	62,1	7406,8	37,9	8830,2
	2014**	-22591,6	61,6	9991,4	38,4	32583,0
	2015**	-17847,8	70,5	18969,9	29,5	36817,7
Фінансова та страхова діяльність	2008	4281,6	59,1	14135,4	40,9	9853,8
	2009	1794,0	59,7	10076,1	40,3	8282,1
	2010	11145,0	56,8	15672,6	43,2	4527,6
	2011	7916,9	57,2	12699,8	42,8	4782,9
	2012	10769,4	58,2	17930,5	41,8	7161,1
	2013	5157,1	58,5	13081,0	41,5	7923,9
	2014**	-5530,5	60,4	20394,3	39,6	25944,6
	2015**	-9573,5	62,5	14679,9	37,5	24253,4

\*Без урахування діяльності банків та бюджетних установ

\*\*Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

*Джерело: складено на основі даних Державної служби статистики України [164, 165, 166, 167, 168, 169, 170]*

З табл. 2.21 протягом 2008-2015 рр. у цілому по Україні спостерігаємо найбільшу суму чистого прибутку, яку отримали суб'єкти господарювання у 2011 році – 97,9 млн. грн. Від'ємну суму чистого прибутку отримали суб'єкти господарювання у 2008, 2013, 2014, 2015 роках. Крім того, зростання прибутковості в цілому по економіці або зниження аж до збиткових результатів супроводжується часом діаметрально протилежними тенденціями.

При загальному зростанні кількості підприємств, що мали прибуток майже у два рази, за винятком будівництва та фінансової галузі, їх позитивні фінансові

результати, отже перевищення прибутку над збитками, не такі значні. У 2008 та 2015 роках збитки переважали прибутки. Переважання збитків над прибутками по окремих роках спостерігалось майже в усіх галузях за винятком сільського господарства, яке показує стійкі позитивні результати у тому числі за рахунок податкових преференцій з боку держави, а також фінансової галузі, яка також отримує суттєву фінансову допомогу з боку держави.

Останнім етапом управління прибутком є процес його використання на цілі, визначенні установчими документами того чи іншого суб'єкта господарювання та, безпосередньо, за рішенням власника (керівника). Щодо розподілу прибутку підприємствами державного сектору економіки, то вони наступні (додаток Л).

Наведені у додатку Л дані свідчать, що державні підприємства використовують чистий прибуток на розвиток виробництва, виплату дивідендів, формування інших фондів.

Наголосимо, що при розподілі прибутку суб'єктів господарювання важливу роль відіграє забезпечення належного рівня капіталізації – перетворення частини чистого прибутку у капітал шляхом придбання основних засобів, обладнання та інших активів (табл. 2.22). Крім того, частина прибутку повинна також використовуватись підприємством і на внутрішні потреби, основними з яких є задоволення матеріальних і соціально-культурних потреб його працівників.

**Таблиця 2.22**

**Рівень капіталізації чистого прибутку суб'єктів господарювання  
України за 2008-2015 рр.**

(коеф.)

Показник	Рік							
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Всього по Україні	2,06	0,73	1,56	0,88	2,97	3,14	1,09	2,25

*Джерело: розраховано автором на основі даних Державної служби статистики України [164, 165, 166, 167, 168, 169, 170]*

Зауважимо, що рівень капіталізації (коефіцієнт реінвестування чистого прибутку) визначається як відношення реінвестованого прибутку до величини чистого прибутку [85, с. 157-158].

$$K_p = \frac{\Phi_{\text{№1}}(pp.340 + 350)}{\Phi_{\text{№2}p.220}} \quad (2.4)$$

де  $K_p$  – коефіцієнт реінвестування;

$p. 340 (1415)$  – величина резервного капіталу (відповідний рядок форми № 1 “Баланс” (Звіт про фінансовий стан) до 2013 р. та з 01.01.2013 р. відповідно;

$p. 350 (1420)$  – величина нерозподіленого прибутку (непокритого збитку), (відповідний рядок форми № 1 “Баланс” (Звіт про фінансовий стан);

$p. 220 (2350)$  – величина чистого прибутку (відповідний рядок форми № 2 “Звіт про фінансові результати” (Звіт про сукупний дохід).

Розрахунок оптимальної норми реінвестування прибутку за дуже малореалістичних припущень був здійснений у 1966 році Е. Фелпсом на основі динаміки чистого продукту у вигляді виробничої функції:

$$Y = AL^n K^{1-n}, \quad (2.5)$$

де  $Y$  – національний дохід;  $K$  – капітал;  $L$  – робоча сила;  $A$  – статистичний коефіцієнт;  $n$  – статистичний показник ступеня.

Е. Фелпс показав, що існує особлива стаціонарна траєкторія економічного зростання. Упродовж стаціонарної траєкторії усі змінні моделі ( $K$  і  $L$ ) зростають з постійним у часі темпом, який дорівнює темпу зростання робочої сили. За цих обставин залишаються строго постійними продуктивність праці, фондівіддача та фонд споживання на одного робітника. Ці умови виконуються для функції  $Y$  за деякого оптимального рівня фондоозброєності праці  $F = K/L$ . Йому відповідає оптимальна норма реінвестування національного доходу, яка дорівнює параметру  $n$  функції  $Y$ .

Але головна проблематика розрахунку функції  $Y$  полягає в тому, що дана функція досить приблизно з грубим спрощенням передає справжній процес заміщення праці капіталом. Унаслідок цього розрахунок параметру  $n$  є

нестійким, і його значення можуть бути зовсім різними при обробці одних і тих самих даних у різних авторів [19, с. 106-107].

Отже, виникає потреба у методиці, яка б на рівні окремого підприємства давала можливість розрахувати оптимальну норму реінвестування прибутку на базі обмеженої інформації, доступної менеджерам. Але необхідно знати параметр, який визначає динаміку відтворення чистого прибутку, – очікувана капіталовіддача за чистим прибутком. Даний показник визначається в процесі відбору певних інвестиційних програм, що складають загальну перспективну програму технічного розвитку підприємства.

В якості оцінки ефективності формування прибутку суб'єктів господарювання на макрорівні економіки можна розглянути показники фінансових результатів ДП «Хотинське лісове господарство» (табл. 2.23).

**Таблиця 2.23**

**Фінансові результати ДП «Хотинське лісове господарство»**

(тис. грн.)

Рік	Статті доходів та витрат	Доходи	Витрати	Прибутки	Рентабельність, (%)
2010	- валові	11238	9136	2102	23,0
	- операційні	12338	11934	404	3,4
	- до оподаткування	-	-	-	-
	- чистий прибуток (збиток)	12338	12162	176	1,4
2011	- валові	14214	11342	2872	25,3
	- операційні	15342	14492	850	5,9
	- до оподаткування	-	-	-	-
	- чистий прибуток (збиток)	15342	14767	575	3,8
2012	- валові	14455	11556	2899	25,1
	- операційні	15775	15243	532	3,5
	- до оподаткування	-	-	-	-
	- чистий прибуток (збиток)	15775	15397	378	2,5
2013	- валові	15819	12483	3336	26,7
	- операційні	17108	16558	550	3,3
	- до оподаткування	17108	16565	543	3,3
	- чистий прибуток (збиток)	17108	16737	371	2,2
2014	- валові	19541	15177	4364	28,8
	- операційні	20716	19687	1029	5,2
	- до оподаткування	20912	19927	985	4,9
	- чистий прибуток (збиток)	20912	20169	743	3,7
2015	- валові	30155	22454	7701	34,3
	- операційні	31683	29314	2369	8,1
	- до оподаткування	32021	29674	2347	7,9
	- чистий прибуток (збиток)	32021	30096	1925	6,4

*Джерело: розраховано автором на основі даних фінансової звітності*

Базуючись на даних фінансової звітності, наведених у табл. 2.23, та запропонованої у першому розділі роботи моделі оцінки фінансових результатів, можна визначити рівень прибутковості даного підприємства за окремими напрямками діяльності.

Як видно з наведених у табл. 2.23 даних, рівень рентабельності (що визначається як відношення прибутку до витрат), зі зростанням наростаючого підсумку доходів і витрат від різних видів діяльності має тенденцію до зниження. Маючи доволі високу виробничу (валову) рентабельність, підприємство значно витрачає на операційній діяльності, тобто діяльності, що пов'язана з адміністративними витратами, витратами на збут та іншими витратами, що пов'язані із різного роду витратами, штрафними санкціями тощо. Саме операційним доходам і витратам необхідно приділяти особливу увагу у процесі управління діяльністю підприємства. Тут зосереджені основні резерви збереження прибутковості, що у більшості не вимагає жодних капітальних вкладень.

Динаміка показників рентабельності з табл. 2.23 зображено на рис. 2.9.



**Рис. 2.9. Рентабельність діяльності ДП «Хотинське лісове господарство» протягом 2010-2015 рр.**

*Джерело: розраховано автором на основі даних фінансової звітності*

Маючи незначні стартові можливості у сфері виробництва, підприємство витрачає на організації управління та взаємовідносинах з іншими суб'єктами економіки.

Щодо фінансової конкурентоспроможності даного підприємства, то вона, безперечно, має місце, оскільки протягом досліджуваного періоду доходи завжди перевищували витрати, проте її показники незначні (табл. 2.24).

Таблиця 2.24

**Показники конкурентоспроможності ДП «Хотинське лісове господарство» протягом 2010-2015 рр.**

Показник	Рік					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Коефіцієнт конкурентоспроможності	1,014	1,039	1,025	1,022	1,037	1,064
Коефіцієнт запасу конкурентоспроможності	0,014	0,039	0,025	0,022	0,037	0,064

(коэф.)

*Джерело: розраховано автором на основі даних фінансової звітності*

Особливо незначний запас конкурентоспроможності, що відображає незначні обсяги чистого прибутку, які залишаються у розпорядженні підприємства і можуть бути використані на організаційно-технічне удосконалення його діяльності.

Отже, методика оцінки рівня прибутковості з погляду фінансової конкурентоспроможності дозволить суб'єктам господарювання вести оперативний контроль за станом своєї конкурентоспроможності.

### **Висновки до 2 розділу**

Аналіз стану формування та використання прибутку суб'єктів господарювання України дозволив зробити такі висновки й узагальнення.

1. Глобалізаційні процеси у сфері економіки характеризуються посиленням монопольного тиску на “слабкі країни”, ціновою конкуренцією, диспропорційністю розвитку з однобічним зближенням економічних систем, окремих регіонів, структурними зрушеннями у світовому господарстві, переважанням факторів рентабельності над факторами ефективності.

2. Показники доходів і витрат суб'єктів господарювання протягом 2008-2015 рр. окремо операційної, інвестиційної та фінансової діяльності свідчать, що два останні напрями в основному збиткові, втрати яких перекриваються за рахунок основної (виробничої) діяльності. Це є свідченням тісного взаємозв'язку між окремими напрямками діяльності, при якому економічний ефект від реальних чи фінансових інвестицій стає можливим за умови зростання обсягів виробництва, підвищення якості продукції та економії витрат. Подібні втрати ефективності є результатом непорядкованості економічних відносин і неналежного контролю з боку держави за дотриманням чинних правил економічної поведінки. Такий стан рівня прибутковості суб'єктів господарювання має місце за значного домінування інвестицій у фінансові активи над капітальними інвестиціями. Крім того, в сучасних умовах світової економіки фінансові інвестиції, незважаючи на значні ризики, є привабливішими за інвестиції в основний капітал, оскільки, за сприятливих умов, генерують швидкі доходи та прибутки. Подібна глобальна тенденція не оминула й Україну, проте вигоди від фінансових інвестицій отримують ті економіки світу, що мають краще управління фінансовою сферою.

3. Нестабільність фінансових результатів спричинена низкою чинників, серед яких значну роль відіграють: тіньова економіка, спад виробництва та скорочення ринків збуту, інфляційні процеси, недосконалість економіко-правового середовища.

4. Прибуток як необхідний інструмент розвитку економіки та суспільства залежить від впливу безлічі факторів, як внутрішнього так і зовнішнього середовища. Вони представляють собою організаційно-економічні умови та стан діяльності суб'єктів господарювання, при яких останні можуть отримувати прибутки або, навпаки, збитки. Їх групування, за певними ознаками, дозволяє формувати окремі напрями (блоки), за якими доцільно проводити наукові пошуки й економічний аналіз прибутковості. Одночасне використання різних класифікаційних ознак дозволяє під різним кутом зору вести пошуки

оптимального набору факторів, які реально впливають на результати фінансово-господарської діяльності кожної економічної одиниці.

Серед загального переліку факторів впливу на фінансові результати діяльності суб'єктів господарювання України особливої уваги в сучасних умовах заслуговують екстенсивні та інтенсивні фактори, що дозволяють вести пошуки резервів прибутковості за рахунок розширення та зростання ефективності фінансово-господарської діяльності. Якщо розширення означає залучення додаткових матеріально-технічних, трудових, фінансових та інших економічних ресурсів, то зростання ефективності означає поліпшення використання наявних, у кожному конкретному випадку, можливостей.

В умовах вільного ціноутворення, зростання витрат виробництва стає фактором зростання маси прибутку, незважаючи на те, що показник рентабельності падає.

5. Ключовими (первинними) факторами зростання прибутку є обсяги реалізації продукції, витрати виробництва та ціни реалізації. Вони акумулюють у собі вплив усіх інших факторів, які поліпшують або погіршують умови фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання.

6. У процесі визначення впливу факторів на прибуток використовують такі методи: ланцюгових підстановок, абсолютних і відносних різниць, інтегрування, логарифмування та індексний, де останні можна вважати найбільш придатним для практичного використання, оскільки базуються на порівнянні показників базового та звітного періодів.

7. Динаміка виручки (виторгу) від реалізації продукції як ключовий фактор зростання прибутку протягом 2008-2015 рр. показує загальне зростання за всіма видами економічної діяльності. У цілому виручка за вказаний період зросла в 1,7 разу. Найбільше зростання спостерігається у сільському, лісовому та рибному господарстві – 5,7 разу, охороні здоров'я – 2,2 разу, промисловості – 1,9 разу. Натомість, у фінансовій та страховій діяльності виручка в 2015 році в порівнянні з 2008 роком, незважаючи на значний вплив інфляційного фактора, впала майже в 2 рази.



8. Вагомим фактором зростання прибутковості суб'єктів господарювання є економія праці. В той же час варто зазначити, що даний резерв підвищення ефективності без зростання обсягів виробництва в основному вичерпано.

Крім того, на формування прибутку впливає зміна кредиторської та дебіторської заборгованостей. Враховуючи те, що частина підприємств України працює зі збитками, заслуговує уваги питання скорочення даних заборгованостей до мінімально допустимого рівня.

Основні положення даного розділу дисертації відображені у публікаціях [213, 215, 219, 221, 225, 226, 227].

### РОЗДІЛ 3

## НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ ВІДКРИТОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

### **3.1. Макроекономічні аспекти удосконалення управління процесами формування та використання прибутку суб'єктів господарювання України**

Подальший розвиток економіки та фінансової системи фактично неможливий без практичної перевірки теоретичних напрацювань (категорійного апарату, моделей, схем, конструкцій), оцінки загального стану й окремих тенденцій, аналізу структури та динаміки доходів і видатків як у цілому по системі, так і в розрізі її окремих складових, зокрема в частині формування та використання прибутку суб'єктів господарювання, що в умовах ринку є найбільш бажаним джерелом приросту фінансових ресурсів.

Винятково важлива роль прибутку у формуванні та використанні певної частини суспільного продукту та фінансових ресурсів суб'єктів господарювання ні в кого не викликає заперечення. В той же час надвисокі частки тіньової економіки та збиткових підприємств, наднизькі рівні рентабельності та незначні фінансові результати прибуткових підприємств не можуть не викликати сумнівів і заперечень щодо обґрунтованості економічної політики держави та суб'єктів господарювання щодо формування і використання такої важливої складової доданої вартості, якою є прибуток. Це, у свою чергу, викликає гостру потребу у пошуку нових поглядів та підходів до формування та використання прибутку, що особливо важливо в умовах зростання відкритості національної економіки та посилення глобалізаційних процесів.

Сучасна практика засвідчує гостру необхідність подальших досліджень формування та використання прибутку, підтвердженням чого є хронічна нестача коштів практично в усіх секторах фінансової системи України та незадовільний фінансовий стан значної частини суб'єктів господарювання, що є також

свідченням неналежної організації управління фінансами на мікро- та макрорівнях економіки. У даному випадку управління прибутком на різних рівнях економіки не повинно носити неузгоджений, суперечливий характер, а органічно взаємодоповнюватись.

Зазвичай, прибуток розглядають як найважливішу фінансову категорію, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності суб'єктів господарювання, характеризує ефективність виробництва, свідчить про обсяги та якість виробленої продукції, рівень витрат і продуктивність праці, відіграє провідну роль у системі управління фінансами [257, с. 120].

Він формується під впливом значної кількості зовнішніх і внутрішніх чинників, що мають для останнього як позитивні, так і негативні наслідки.

Серед зовнішніх чинників виділяють: місткість ринку, економічні умови господарювання, платоспроможний попит споживачів, державне регулювання діяльності суб'єктів господарювання, вплив глобалізації тощо.

До внутрішніх чинників належать: обсяг виробленої продукції, витрати виробництва, рівень цін та асортимент реалізованої продукції тощо. Особливе значення мають рівень, динаміка та коливання платоспроможного попиту, тому що вони визначають стабільність одержання прибутку. Внутрішні чинники прямо залежать від організації роботи самого підприємства та можуть впливати на формування прибутку підприємства безпосередньо й опосередковано [62, с. 196].

Безпосередній вплив тих чи інших чинників на фінансові результати, у кожному конкретному випадку, залежить від мистецтва управління в цілому та фінансами зокрема, яке може сприяти або, навпаки, запобігати їх дії.

Під управлінням як процесом діяльності розуміють сукупність прийомів, форм і методів цілеспрямованого впливу на об'єкт з метою досягнення конкретних цілей [56, с. 40]. Щодо управління прибутком то його розглядають як процес розробки і прийняття управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу та використання [56, с. 48].

Крім того, управління прибутком на рівні суб'єктів господарювання суттєво доповнюється управлінням на рівні макроекономіки, що знаходить своє відображення у русі фінансових ресурсів і макроекономічних показниках. Такі показники представлені для загалу службою статистики України з початку 90-х років і мають широке застосування у світовій практиці.

Стан і рух фінансових ресурсів між суб'єктами фінансової системи у найбільш узагальненому вигляді відображають показники ВВП за категоріями доходу та використання. ВВП вважається основним макроекономічним показником результатів економічної діяльності, використовується для порівняльного аналізу на міжнародному рівні, оцінки ефективності економіки тощо. Крім того, це один з основних показників системи національних рахунків. Він характеризує кінцевий результат виробничої діяльності економічних одиниць на економічній території країни.

Структура ВВП за категоріями доходу в розрізі заробітної плати, прибутку та податків свідчить про первинний розподіл ресурсів між економічними суб'єктами (населенням, суб'єктами господарювання та державою), про потенційні можливості подальшого споживання та нагромадження.

Структура ВВП за категоріями доходу наведена в табл. 3.1.

**Таблиця 3.1**

**Структура ВВП України за категоріями доходу  
у 1993-2015 рр.**

(у %)

Показники ВВП	Роки						
	1993	1995	2000	2005	2010	2014	2015
ВВП усього, у т. ч.:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100
Оплата праці найманих працівників	38,5	43,5	42,3	49,1	48,0	46,3	39,3
Податки, за виключенням субсидій на виробництво та імпорт	7,6	19,1	16,8	12,7	11,8	12,9	16,4
З них:							
- на продукти	0,6	10,6	15,2	12,0	11,6	12,9	...
- інші, пов'язані з виробництвом	7,0	8,5	1,6	0,7	0,2	...	...
Валовий прибуток, змішаний дохід	53,9	37,4	40,9	38,2	40,2	40,8	44,3

*Джерело: складено за даними Державної служби статистики України*

Наведені у табл. 3.1 дані свідчать про суттєві зміни, які відбувалися протягом більш як двадцяти років в економіці України. Особливо значними були зміни протягом 1990-1995 рр., що можна пояснити початком переходу економіки України на ринкові умови ведення господарства, тобто, відсутністю досвіду в органах управління та іншими чинниками.

Різке падіння частки заробітної плати при одночасному зростанні частки податків і прибутків, особливо у 1993-1994 рр., свідчить про фізичне падіння виробництва та зростання ролі цінового фактора у формуванні доходів таких економічних суб'єктів, як держава та суб'єкти господарювання. Крім того, падіння доходів населення, основну частину якого складає заробітна плата, та зростання податків на продукти супроводжувалось падінням курсу національної грошової одиниці та надвисокою інфляцією, особливо у 1992-1994 рр.

Динаміка показників за 1995-2005 рр. свідчить про перманентні зміни, що мали місце в економіці та фінансовій політиці держави. При цьому спостерігалася тенденція до зростання частки прибутків при одночасному скороченні частки податків, що можна розглядати, за певних умов, як позитивне явище. Проте скорочення можливостей держави в інноваційно-інвестиційній сфері ніхто замінити не зміг.

Період з 2005 по 2015 рр. можна назвати періодом стабілізації доходів держави та суб'єктів господарювання при одночасному скороченні доходів населення. Як ці ресурси були використані, тобто як фінансово-економічна політика держави протягом майже двадцяти років була реалізована на практиці, свідчить структура показників ВВП за категоріями кінцевого використання (табл. 3.2).

Наведені у табл. 3.2 показники свідчать про напрями використання фінансових ресурсів суб'єктами фінансової системи протягом 1993-2015 рр.

Вони відображають ряд стійких тенденцій, що мали місце в економіці України протягом тривалого періоду часу, зокрема зростання споживчих витрат і скорочення нагромадження.

Таблиця 3.2

**Структура ВВП України за категоріями використання  
у 1993-2015 рр.**

(у %)

Показники ВВП	Роки						
	1993	1995	2000	2005	2010	2014	2015
ВВП усього, у т.ч.:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Кінцеві споживчі витрати, з них:	64,0	76,4	75,2	76,5	83,2	90,1	86,1
- домашні господарства	44,0	49,7	54,3	57,2	63,0	70,6	67,0
- некомерційні організації, що обслуговують домашні господарства	4,0	5,4	2,3	1,1	0,8	0,8	0,7
- сектор загального державного управління	16,0	21,3	18,6	18,2	19,4	18,7	19,0
Валове нагромадження основного капіталу	24,3	23,3	19,7	22,0	17,0	14,2	13,3
Зміна запасів матеріальних оборотних коштів	11,8	3,3	0,0	0,6	3,8	-0,8	2,0
Придбання, за виключенням вибуття цінностей	0,2	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Експорт товарів і послуг (+)	...	47,1	62,4	51,5	47,1	48,6	52,8
Імпорт товарів і послуг (-) *	-0,3	-50,2	-57,4	-50,6	-51,1	-52,1	-54,8

\* У 1993 р. чистий експорт товарів і послуг.

*Джерело: складено за даними Державної служби статистики України [256]*

Для порівняння, у 1990 році в Україні 26,4 % ВВП (23,0 % + 3,4 %), спрямовувалось на розвиток матеріально-технічного забезпечення економіки, інші 73,6 % представляли собою кінцеве споживання.

Співвідношення між споживанням і нагромадженням, при якому останнє становить  $\frac{1}{4}$  частину ВВП, можна вважати прийнятним за найрізноманітніших обставин (як при підйомі економіки, так і при її спаді). Проблема лише в якості споживання та, особливо, нагромадження. В Україні таке нагромадження досить часто протягом тривалого часу здійснювалося заради самого нагромадження. Підприємства, які вкладали кошти у придбання основних засобів, звільнялись на величину таких вкладень від сплати податку на прибуток. Маючи легальну змогу не платити даний податок, підприємства охоче її використовували, проте втрачали на ефективності використання своїх активів, оскільки придбані досить

часто наперед, про запас, або на всякий випадок, основні засоби не використовувались у виробничому процесі.

У період з 1990 по 1993 рік мала місце тенденція до зростання частки нагромадження, яке за умов падіння виробництва використовується не в повній мірі, що погіршує фінансові результати. У 1993 році вона становила 24,3 %, після чого спостерігається поступове їх скорочення до 2015 року включно.

Особливо суттєвих змін зазнають запаси матеріальних оборотних коштів, обсяги яких безпосередньо пов'язані зі зміною обсягів виробництва та ефективністю їх використання.

У цілому по економіці вкладення коштів суб'єктами господарювання у нагромадження основного капіталу та зростання запасів матеріальних оборотних коштів має тенденцію до зростання.

Проте, незважаючи на абсолютне зростання нагромаджень, їх частка у структурі ВВП постійно скорочується, а натомість зростає частка споживання, особливо населення (домогосподарств) та держави. Такі тенденції скорочують матеріально-технічну базу розвитку економіки та є наслідком: наднизького рівня ВВП (що суттєво скорочує можливості заощадження); суперечливих умов економічної діяльності (скорочення ринків збуту, нерівномірне податкове навантаження, вибіркові преференції тощо); дії багатьох інших чинників (як об'єктивного так і суб'єктивного характеру).

Загальну картину пропорцій розподілу та руху фінансових ресурсів країни на рівні основних економічних суб'єктів можна з'ясувати шляхом порівняння показників структури ВВП за категоріями доходу та використання (табл. 3.3).

Представлені у табл. 3.3 макроекономічні показники, виражені у відсотках структури ВВП, відображають частку населення, держави та суб'єктів господарювання у процесі формування та використання фінансових ресурсів країни на всіх етапах економічного процесу. Доходи відображають первинний розподіл ВВП між названими суб'єктами економіки, що має місце у процесі виробництва товарів і надання послуг, а використання – перерозподіл вартості суспільного продукту в результаті подальшої економічної діяльності (виконання

зобов'язань, обміну, споживання та нагромадження). Величина відхилення вказує на щорічні обсяги ресурсів, які підлягали перерозподілу між економічними суб'єктами в результаті їх подальшої економічної діяльності.

Таблиця 3.3

**Структура ВВП України за категоріями доходу та використання  
протягом 1990-2014 рр.**

(у %)

Показники	Роки						
	1990	1993	1995	2000	2005	2010	2014
ВВП усього, у т.ч.:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Населення:							
- дохід	53,1	38,5	43,5	42,3	49,1	48,0	46,3
- використання	57,1	48,0	55,1	56,6	58,3	63,8	71,4
- відхилення (+;-)	4,0	9,5	11,6	14,3	9,2	15,8	25,1
Держава:							
- дохід	8,4	7,6	19,1	16,8	12,7	11,8	12,9
- використання	16,5	16,0	21,3	18,6	18,2	19,4	18,7
- відхилення (+;-)	8,1	8,4	2,2	1,8	5,5	7,6	5,8
Суб'єкти господарювання:							
- дохід	38,5	53,9	37,4	40,9	38,2	40,2	40,8
- використання	26,4	36,1	26,6	19,7	22,6	20,8	13,4
- відхилення (+;-)	-12,1	-17,8	-10,8	-21,2	-15,6	-19,4	-27,4
Придбання, за виключенням вибуття цінностей	1,0	0,2	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0
Сальдо експорту(+) та імпорту (-)	...	-0,1	-3,0	+5,1	+0,9	-4,0	-3,5

*Джерело: складено за даними Державної служби статистики України [256]*

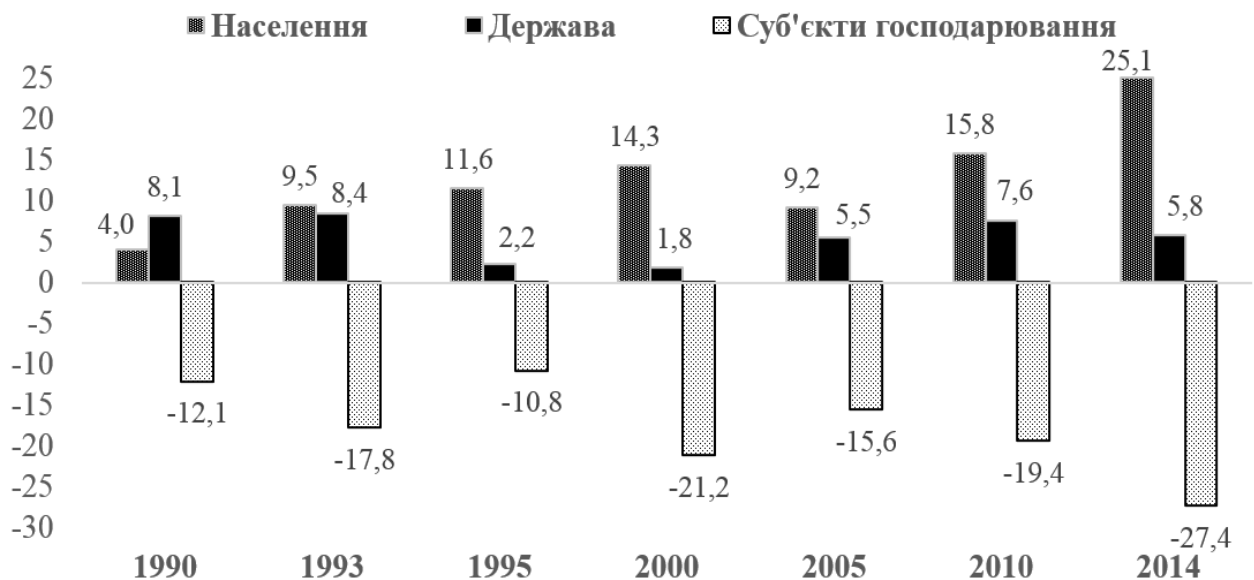
Загалом представлені у табл. 3.3 показники представляють собою щорічний баланс руху фінансових ресурсів між економічними суб'єктами у рамках ВВП. Як видно з даних таблиці, в окремі роки збалансування ресурсів досягалося в результаті експортно-імпортних операцій.

Динаміка змін у структурі ВВП, які спостерігалися в результаті перерозподільчих процесів між даними суб'єктами у 1990-2014 рр., мала наступний вигляд (рис. 3.1).

Як видно із рис. 3.1, у процесі перерозподілу ВВП випереджаючими темпами зростає частка населення, що є свідченням загального процесу децентралізації фінансових ресурсів і вказує на необхідність розробки й



реалізації державою економічної політики, яка буде враховувати як можливості, так і інтереси населення (домогосподарств) як рівноправного економічного суб'єкта та партнера у сфері економіки загалом та інвестицій, зокрема. Можливості дрібних інвесторів, особливо в умовах нестачі коштів, не повинні жодним чином обмежуватись. Це, у свою чергу, сприятиме зростанню конкуренції на фінансовому ринку та, відповідно, здешевленню фінансових ресурсів, вартість яких в Україні протягом тривалого часу суттєво завищена.



**Рис. 3.1. Фінансові ресурси суб'єктів фінансової системи у складі ВВП протягом 1990-2014 рр. (у %)**

*Джерело: складено за даними Державної служби статистики України [256]*

У цілому можна зробити загальний висновок, що перерозподіл ВВП протягом 1990-2014 рр. мав стійку тенденцію на користь населення (домогосподарств) та держави з подальшим його використанням на потреби споживання. Очевидно, первинний розподіл не забезпечує належне формування ресурсів даним суб'єктам фінансової системи. Натомість суб'єкти господарювання не використовують свої потенційні можливості стосовно нагромадження основного й оборотного капіталу, тобто, можливості модернізації та зростання виробництва. Для прикладу, у 2010 році доходи суб'єктів господарювання у складі ВВП становили 433 637 млн. грн., а їх

використання на інвестиції – 225 296 млн. грн., тобто 52,0 %. У 2014 році аналогічні цифри становили 647 781 млн. грн. та 212 591 млн. грн., або 32,8 % інвестицій, що свідчить про суттєве скорочення внутрішнього фінансування виробництва. У зв'язку з цим необхідно вносити зміни у стратегію і тактику управління економікою та фінансовою системою.

Не менш важливий вплив на формування та використання прибутку суб'єктів господарювання України справляє стан відкритої економіки та її місце у світовому господарстві. Важливо зазначити, що серед вітчизняних та іноземних учених немає одностайності щодо визначення поняття відкритості. На думку О. Даниленка, відкрита економіка – це національна економіка, яка має високий ступінь включеності у міжнародні економічні відносини [268]. Під відкритою економікою розуміють таке господарство, напрям розвитку якого визначається тенденціями, що діють у світовому господарстві, а зовнішньоекономічні зв'язки посилюються, при цьому зовнішньоторговельний обіг досягає такого рівня, коли він починає стимулювати загальний економічний ріст [268]. На нашу думку, ефективна відкрита економіка має не просто віддзеркалювати тенденції світового господарства, а навпаки, з огляду на ці тенденції, обирати стратегію розвитку, яка б забезпечила конкурентоспроможність на світовому ринку вітчизняного виробника чи привабити на внутрішній ринок іноземного інвестора.

На думку Г. Аніловської, поняття відкритої економіки визначається як сукупність усієї господарської взаємодії із зарубіжжям, а саме: міграцією капіталів, науково-технічним обміном, пересуванням робочої сили, валютними зв'язками і, звичайно, товарообміном [269]. Тобто автор вважає економіку відкритою, якщо відбувається вільне переміщення товарів, капіталу, людських ресурсів та інформації між окремими країнами. Також Г. Аніловська виділяє дві основні ознаки відкритості економіки. З одного боку, – це господарська демократія, що визначає організацію виробничих відносин в усередині країни, “відкриває” внутрішні ринки. А з іншого – відкритість економіки назовні, лібералізація зовнішньоекономічної діяльності. Це не лише лібералізація, а й інтенсифікація міжнародних зв'язків, спрямованість на всебічне використання

зовнішньої сфери з метою стимулювання економічного зростання та добробуту [269]. Отже, відкритість економіки зумовлюють різноманітні чинники, серед яких можна назвати: обсяги внутрішнього споживчого ринку; рівень міжнародної кооперації у сфері виробництва товарів і надання послуг; рівень економічного розвитку (потенціал макроекономічного балансування) у тому числі інфраструктури, комунікацій та зв'язку, сукупний платоспроможний попит. Втім, до такого переліку чинників необхідно додати роль держави у забезпеченні інституційного середовища для вільного переміщення товарів, капіталу, праці тощо.

На думку С. Носової, відкритість економіки є умовою, за якої будь-який економічний суб'єкт має право здійснювати зовнішньоторговельні операції, тобто іноземні юридичні та фізичні особи на рівних умовах з усіма виробниками діють на внутрішньому ринку згідно із законодавством країни та міжнародними нормами [271]. Дане визначення містить певні аспекти відкритості, але повну суть цього явища не відображає. Прогресивне законодавство є необхідною, але не достатньою умовою посилення торговельних зв'язків чи участі країни у міжнародних економічних відносинах.

А. Булатов трактує поняття “відкрита економіка” так: “...це національне господарство, в якому відкрито доступ іноземним інвестиціям до більшості ринків, галузей і сфер” [273]. Це розуміння відкритості відображає лише аспект переміщення фінансових ресурсів між країнами, торговельна складова, яка є незаперечною ознакою, не відображена. Згідно із баченням Г. Фейгіна, відкрита економіка є системою ринків, у якій представлено зарубіжний сектор [273, с. 19]. Справді, зарубіжний сектор неодмінно присутній у відкритій економіці, питання полягає у тому, який його обсяг, що свідчить про ступінь відкритості. На думку Н. Охлопкової, відкриту економіку характеризує необмежене переміщення товарів, капіталів і робочої сили через кордони країни [270]. З огляду на такий підхід, відкритою можна вважати лише таку економіку, де повністю скасовані будь-які обмеження на торгівлю, що у сучасних умовах фактично не зустрічається. Принаймні з точки зору національної безпеки це небезпечно.

Найпоширенішим визначенням поняття відкритості економіки, яке вже стало традиційним, є визначення Є. Авдокушина: "...відкрита економіка – це національна економіка з високим ступенем включеності у міжнародні економічні відносини [273, с. 19]. Справді відкрита економіка характеризується наявністю різноманітних форм міжнародних економічних відносин. Але при цьому варто не забувати знову ж таки про роль державного впливу на ступінь участі країни у міжнародних економічних відносинах.

Білоруський економіст Л. Петровська вважає, що відкритість економіки проявляється на трьох рівнях: експорт товарів і послуг, приплив і відплив капіталу та рух валюти [273, с. 19]. Підхід автора наближається до способів оцінки відкритості, охоплює ключові ознаки відкритості, але не наголошує на переміщенні також інших чинників виробництва між кордонами країн.

З точки зору неоліберального напрямку економічної науки, відкритість – це вільний рух товарів, капіталу, людських ресурсів і знань, які передають технології та ведуть до економічного зростання в усіх країнах.

Маршалл Поумер, директор Інституту макроекономічної політики (США) серед основних характеристик відкритої економіки виділяє:

1) відкрита економіка гарантує тій чи іншій ринковій системі конкурентніший внутрішній ринок, який розширює споживчий вибір населення, а вплив державних інституцій при цьому зменшується;

2) відкрита економіка сприяє розвитку політичної та соціальної сфер країни;

3) перехід економіки країни із закритого стану до відкритішого має відбуватися поступово, еволюційно, з урахуванням особливостей економічної системи та захистом національних інтересів [274]. Остання складова відкритої економіки особливо актуальна для нашої держави. Можна погодитись із думкою про взаємопов'язаність політичної та соціальної складових за умов відкритості. З іншого боку, лише сам факт відкритості ще не свідчить, що, наприклад, внутрішній ринок стане конкурентнішим.

Аналіз ключових підходів до розуміння відкритої економіки показав, що питання активно досліджується, але не кожен автор має цілісне бачення такої проблематики. У деяких випадках роль держави цілком нівелюється, інші, навпаки, наголошують лише на інституційному характері відкритості. Отже, цілком об'єктивною є необхідність систематизації та удосконалення визначення поняття „відкрита економіка”.

Визначаючи відкритість економіки, вчені використовують певні показники. Найбільш використовуваними показниками є експортна та імпортна квоти, а також зовнішньоторговельна квота (частка суми експорту та імпорту у ВВП). Ці показники, на нашу думку, можуть дещо однобоко відображати обсяги зовнішньоторговельних операцій, оскільки їх значення можуть бути скориговані під дією відповідної політики уряду. Для прикладу, значення імпорتنної квоти під час проведення політики протекціонізму знижується, а значення експортної квоти, навпаки, зростає за значної конкурентоспроможності країни на світовому ринку, досягнутої за допомогою відповідної внутрішньої економічної політики. Зовнішньоторговельна квота у деяких країнах може набувати від'ємного значення. Така ситуація можлива, коли імпорт значно перевищує експорт країни і внутрішній ринок країни зорієнтований на збут товарів і послуг іноземного виробництва. На думку Л. Шостака, така від'ємна відкритість економіки може практикуватися до певної межі, яка зумовлена внутрішнім сукупним платоспроможним попитом [275, с. 43]. О. Кремень розглянуті показники зараховує до показників функціональної відкритості, тобто такої, яка пов'язана з участю країни у системі міжнародного поділу праці, і відображає ступінь її залучення до міжнародного торговельного обороту.

Визначаючи показники відкритості економіки країни, можна спершу визначити, які саме чинники впливають на це явище. Наприклад, О.І. Кремень виділяє такі чинники відкритості національної економіки: забезпеченість природними ресурсами, величина платоспроможного попиту населення, загальний економічний потенціал, галузева структура тощо [272]. Така думка

науковця підтверджує необхідність використання системного підходу до побудови інструментарію оцінки відкритості.

Серед розглянутих чинників зосередимо увагу на двох: величині платоспроможного попиту населення та загальному економічному потенціалі, які статистично можна подати подушним ВВП і ВВП країни відповідно. Між величиною платоспроможного попиту населення та рівнем відкритості, на думку О. Кремень, існує пряма залежність, тобто чим вищий такий попит, тим відкритість більша.

В умовах нерозвиненості внутрішнього ринку перспективи економічного відновлення в Україні визначально залежать від ефективності зовнішньоекономічних зв'язків. Погіршення стану зовнішньоторговельного співробітництва України у 2015 р. стало одним із ключових чинників розгортання кризових процесів. Ситуація ускладнюється відсутністю політичного та управлінського консенсусу щодо перспектив і механізмів забезпечення зовнішньоекономічної безпеки держави, які мають бути зафіксовані низкою програмних документів на кшталт Національної експортної стратегії. Україна поступово втрачає спеціалізацію у міжнародному поділі праці, що позбавляє національну економіку гідного місця у глобальних ланцюгах доданої вартості.

У 2015 р. Україна належною мірою не скористалася можливостями міжнародного співробітництва. За оцінками Doing Business 2016, країна не змінила позицію за умовами провадження міжнародної торгівлі, другий рік поспіль посівши 109-те місце зі 189. Основною проблемою залишається регуляторна складність здійснення експортної діяльності. За обсягом часу, необхідного для документального оформлення експорту, Україна перебуває на рівні низки африканських і центральноамериканських країн.

Зовнішньоторговельне співробітництво України в 2015 р. здійснювалося в умовах поглиблення кризових явищ у національній економіці, зменшення зовнішнього попиту та різкого зниження цін на основних сировинних ринках (табл. 3.4, рис. 3.2).

Зазначимо, що відкритість економіки зумовлюють, насамперед, обсяги внутрішнього споживчого ринку; рівень міжнародної кооперації у сфері виробництва товарів і надання послуг; рівень економічного розвитку, у тому числі – інфраструктури, комунікацій та зв'язку; згаданий сукупний платоспроможний попит. Американські економісти (зокрема директор Інституту землі Колумбійського університету Дж. Сакс) узагалі розуміють під відкритістю економіки відсутність рис соціалізму, великих експортних та імпорتنих мит, а також розумний рівень конвертування валюти. Отже, інтегральний показник відкритості економіки виявляється дуже складним, комплексним і неоднозначним, а поняття відкритості економіки – досить умовним [274, с.4].

Таблиця 3.4

## Показники зовнішньоторговельних трансакцій України

за 2009-2015 рр.

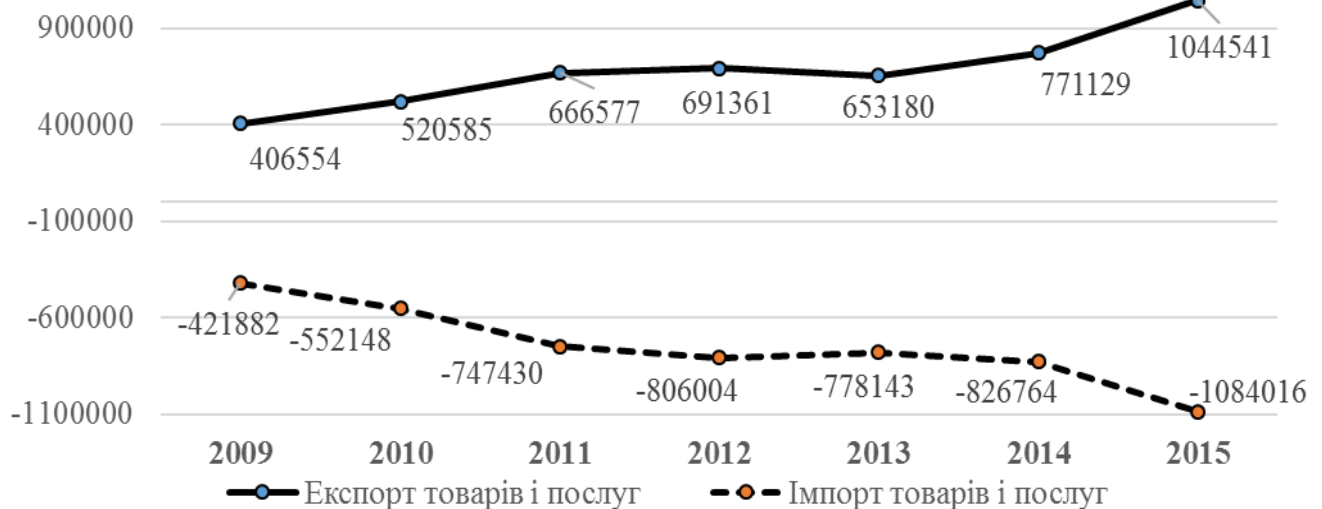
(млн. грн.)

Показники	Рік						
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ВВП (у фактичних цінах)	913345	1120585	1349178	1459096	1522657	1586915	1979458
Експорт товарів і послуг	406554	520585	666577	691361	653180	771129	1044541
Імпорт товарів і послуг	-421882	-552148	-747430	-806004	-778143	-826764	-1084016
Сальдо зовнішньо-торгівельного балансу	-15328	-31563	-80853	-114643	-124963	-5563,5	-39475

*Джерело: складено автором на основі даних Державної служби статистики України*

На сьогодні відкритість економіки – це свобода втручання «третіх» країн у внутрішні справи країни, вимоги певного інституційного реформування господарства (або господарського механізму) у напрямках, оплачених зовнішніми кредитами. Разом з тим неолібералізм розуміє відкритість економіки як результат світового розвитку та антипод крайньої форми самодостатності національних господарств – автаркії. З таких позицій відкрита економіка повинна відповідати певним світовим стандартам і функціонувати у просторі трансакцій, уніфікованому за ліберальними нормами, правилами і законами. Звичайно, до

переваг відкритої економіки відносять: 1) поглиблення спеціалізації та кооперації виробництва; 2) раціональне розміщення ресурсів з точки зору ефективності так званої «світової економіки»; 3) поширення досвіду й культурних основ європейської цивілізації через систему міжнародних економічних відносин; 4) підвищення конкурентоспроможності національної економіки у виснажливій конкурентній боротьбі на світовому ринку.



**Рис. 3.2. Динаміка показників експорту та імпорту товарів і послуг України за 2009-2015 рр.**

*Джерело: складено автором на основі даних Державної служби статистики України*

В умовах гібридної війни у 2015 р. пришвидшеними темпами згорталися економічні відносини з РФ. Зниження обсягів експорту до РФ у 2015 р. сягнуло 50,8 % (у I півріччі 2016 р. експорт додатково скоротився на 34 %), тоді як у 2014 р. скорочення поставок було зафіксовано на рівні 34,8 %. Усього у 2014-2015 рр. українські експортери скоротили поставки до РФ на 67,9 % (до 4,8 млрд. дол. США), а їх частка знизилася до 12,6 % (до 1,5 млрд. дол. США і відповідно частка у 9,2 % у I півріччі 2016 р.). Водночас зі скороченням експортних поставок до РФ значно зменшилися обсяги імпорту. Лише у 2015 р. Україна знизилла закупівлю російських товарів на 43,8 % (у 2014 р. – на 52,1 %), у I півріччі 2016 р. імпорт російських товарів додатково скоротився на 31,6 %. Загалом втрати обсягів товарної торгівлі України на російському ринку у 2014-2015 рр. унаслідок



торговельних війн та впливу кон'юнктурних ринкових факторів «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2016 році» можна оцінити у 15 млрд. дол. США. Проте РФ усе ще залишається найбільшим ринком збуту вітчизняної продукції [19, с. 225-227].

На сьогодні перспективи міжнародного економічного співробітництва України у 2016 р. залежать від здатності держави нівелювати вплив низки несприятливих чинників, до яких належать:

- несприятлива кон'юнктура ключових для України світових сировинних ринків, що загрожує втратою експортних позицій національних виробників;

- дискримінаційні заходи щодо вітчизняних експортерів, як на ринках країн Митного союзу, так і внаслідок поширення протекціонізму на ринках азійських країн;

- технологічна неспроможність реального сектору національної економіки забезпечити прорив у нарощенні поставок на ринки ЄС;

- надмірний рівень імпортозалежності внутрішнього товарного ринку внаслідок згортання інвестиційного та споживчого попиту на продукцію вітчизняних виробників;

- погіршення економічної ситуації у ключових торговельних партнерів України, що обмежуватиме для них український експорт;

- загострення конкурентної боротьби на ключових для українських експортерів ринках;

- зменшення споживання на внутрішньому товарному ринку внаслідок критичного зниження купівельної спроможності, що блокує переорієнтацію експортерів на потреби внутрішніх споживачів;

- розкручування інфляційної спіралі, що зумовлює подальше підвищення тарифів природних монополій та девальвацію гривні;

- низька доступність фінансових ресурсів для оновлення основних засобів.

Вихід із поточного надскладного положення у сфері міжнародної економічної співпраці потребує вжиття рішучих заходів, спрямованих на виконання наступних завдань:

1. Зниження залежності національної економіки від зовнішньоторговельної кон'юнктури у спосіб оптимізації експортної орієнтації виробників і розбудови внутрішнього ринку. Водночас основними орієнтирами модернізації української зовнішньоторговельної політики мають стати створення належних умов для експорторієнтованих виробництв, зокрема забезпечення фінансової, страхової та гарантійної підтримки експортерів; посилення митного й цінового контролю для вирівнювання можливостей експортерів та імпортерів.

2. Забезпечення фінансової підтримки українських експортерів, відновлення кредитування зовнішньоторговельних операцій на пільгових умовах, а також створення агентства з експортного страхування.

3. Розвиток інституту економічної дипломатії, посилення «економізації» зовнішньої політики та налагодження інформаційної підтримки вітчизняного експорту.

4. Розширення сфери дії угод про Зону вільної торгівлі України з окремими торговельними партнерами та їх об'єднаннями на засадах забезпечення «дзеркальних» умов доступу на внутрішні товарні ринки.

У цілому ж можна зробити висновок, що зростання відкритості економіки України значною мірою можна пояснити випереджаючим зростанням експортно-імпортних поставок товарів і послуг у порівнянні з показниками ВВП. Так, протягом 2009-2012 років обсяги ВВП зросли на 159,8 %, експорт зріс на 163,2 %, а імпорт на 183,7 %.

Подібне зростання відкритості економіки України знижує можливості національного виробника у зростанні прибутковості, оскільки посилюється конкуренція на внутрішньому ринку.

Протягом 2012-2015 рр. при зростанні ВВП на 135,7 %, обсяги експорту скоротилися на 43,2 %, а імпорту на 53,0 %, що свідчить про зростання можливостей отримувати доходи на внутрішньому ринку та необхідність суттєвої переорієнтації значної частини виробників України на внутрішні поставки. Отримувати прибутки в сучасних економічних умовах Україні стане можливо при

нарощуванні обсягів виробництва, що сприятиме економії на поставках матеріально-технічних ресурсів, адміністративних та інших витратах.

Реальне досягнення стану прибутковості суб'єктів господарювання України залежить від активності держави у формуванні економічних і правових умов діяльності господарюючих суб'єктів України. Формування та використання прибутку суб'єктів господарювання у даному випадку не є винятком, оскільки, повинно мати належне нормативно-правове забезпечення, яке визначає загальні (бажано сучасні, тобто, прогресивні та єдині для всіх учасників) правила, умови, норми та нормативи тощо фінансово-господарської діяльності. Крім того, особливо важливим в сучасних умовах, є належна організація обліку та звітності. Система звітності за доходами та витратами на сучасних підприємствах з метою забезпечення порівняльності їх фінансових показників повинна мати у своїй основі єдине нормативно-правове забезпечення.

Правове забезпечення діяльності суб'єктів господарювання – це сукупність правових норм, що знаходять своє відображення у правових актах держави, які регламентують діяльність суб'єктів господарювання (регулюють їх відносини з державою та іншими суб'єктами фінансової системи).

Нормативне забезпечення – це сукупність нормативів, норм, інструкцій та ін., які доповнюють правове забезпечення і діють одночасно з ним [191, с. 161].

Нормативно-правове забезпечення суб'єктів господарювання поєднує нормативно-правові документи спеціального та комплексного характеру. Спеціальне законодавство – це сукупність нормативно-правових актів, які мають характер прямої дії. Комплексне – це закони і акти, які мають широку сферу застосування, і, разом з тим, стосуються діяльності суб'єктів господарювання [192, с. 4].

На сьогодні в Україні існує величезна кількість нормативно-правових документів, які регулюють діяльність суб'єктів господарювання. До них належать і підзаконні акти, які доповнюють закони, а при їх відсутності – виконують функції останніх.

Науковці розглядають чотири рівні такого регулювання: перший (Закони України, Укази Президента України, постанови КМУ), другий (нормативні документи Мінфіну України, Державної служби статистики України, Держказначейства, НБУ, фіскальної служби України та інших відомств, котрі реєструють у Мінюсті України), третій (нормативні акти, інструкції, методичні рекомендації, вказівки, листи міністерств і відомств), четвертий (робочі документи, які формують облікову політику на підприємстві).

Основними нормативними документами, які регулюють облік доходів суб'єктів господарювання в Україні, є Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», а також ухвалені Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку.

Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» (від 16.07.1999 р. № 996-IV – зі змінами і доповненнями) – це закон, який визначає правові засади регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні. Він поширюється на всіх юридичних осіб, створених відповідно до законодавства України, незалежно від їх організаційно-правових форм і форм власності, а також на представництва іноземних суб'єктів господарської діяльності, які зобов'язані вести бухгалтерський облік і подавати фінансову звітність згідно із законодавством. Згідно з цим законом, «суб'єктам підприємницької діяльності, яким відповідно до законодавства надано дозвіл на ведення спрощеного обліку доходів і витрат, ведуть бухгалтерський облік і подають фінансову звітність у порядку, встановленому законодавством про спрощену систему обліку і звітності» [194].

З дати офіційного оприлюднення НП(С)БО 1 (19.03.2013 р.) утратив чинність Наказ Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. № 87, яким затверджено Положення (стандарти) бухгалтерського обліку 1-5. Отже, мету, склад, принципи підготовки фінансової звітності та вимоги до визнання й розкриття її елементів визначає НП(С)БО 1, згідно з яким фінансова звітність складається з таких форм:

- ф. № 1 «Баланс» (Звіт про фінансовий стан)» (для консолідованої фінансової звітності – ф. № 1-к) (далі - Баланс);
- ф. № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» (для консолідованої – ф. № 2-к) (далі – Звіт про фінансові результати);
- ф. № 3 та ф. № 3-н «Звіт про рух грошових коштів» (для консолідованої – ф. № 3-к та ф. № 3-кн) (далі – Звіт про рух грошових коштів);
- ф. № 4 «Звіт про власний капітал» (для консолідованої – ф. № 4-к) (далі – Звіт про власний капітал);
- примітки до річної фінансової звітності [193].

Зауважимо, що у НП(С)БО 1 форми приміток до фінансової звітності не наведено, тому, як і раніше, потрібно застосувати форму № 5, затверджену наказом Міністерства фінансів України від 29.11.2000 р. № 302 «Про Примітки до річної фінансової звітності» (у редакції наказу Міністерства фінансів України від 28.10.2003 р. № 602), а підприємства, які зобов'язані звітувати за МСФЗ, формують примітки до фінансової звітності у довільній формі [193].

Після проголошення незалежності України були прийняті Закони України «Про підприємництво» (втратив чинність, окрім ст. 4) та «Про підприємства в Україні» (втратив чинність) від 7 лютого та 27 березня 1991 р. відповідно [195, 196]. Вони спонукали охочих до підприємництва та започаткування власної справи, створюючи сприятливі для новостворених підприємств умови в оподаткуванні, кредитуванні тощо. Законом України «про власність» від 7 лютого 1991 р. (втратив чинність) регулювались майнові відносини підприємства [197].

З метою реалізації державної політики щодо підтримки та сприяння розвитку підприємництва, 17 березня 1993 р. КМУ прийнято Постанову «Про програму державної підтримки підприємництва в Україні» (втратила чинність), яка була складовою комплексу заходів щодо сприяння розвитку ринкових відносин і виходу України з економічної кризи [198].

Прийняття зазначених законодавчих документів сприяло становленню нормативно-правового регулювання підприємницької діяльності.

Так, 3 квітня 1996 р. прийнято Постанову КМУ «Про Концепцію державної політики розвитку малого підприємництва» (втратила чинність), 28 червня цього ж року прийнято Конституцію України, якою закріплено свободу підприємництва [199], а 29 січня 1997 р. КМУ прийнято Постанову «Про Програму розвитку малого підприємництва в Україні на 1997-1998 роки» [200].

У концепції державної політики розвитку малого підприємництва було сформульовано принципи, пріоритети, основні напрями та організаційне забезпечення державної політики сприяння розвитку бізнесу. Вона регламентувала діяльність усіх органів державної виконавчої влади (центральної, регіональної і місцевої) і була спрямована на створення режиму найбільшого сприяння розвитку підприємства [201].

Метою Програми розвитку малого підприємництва в Україні на 1997-1998 роки було забезпечення розвитку малого підприємства як невід'ємного сектора ринкової економіки та головного каталізатора створення нових робочих місць. Вона стала засобом і механізмом підтримки малого підприємства, вирішення проблем його розвитку [202].

23 березня 1996 р. прийнятий Закон України «Про патентування деяких видів підприємницької діяльності» (втратив чинність), який визначав «умови і порядок патентування торговельної діяльності за готівкові кошти, а також з використанням інших форм розрахунків і кредитних карток, діяльності у сфері торгівлі іноземною валютою, діяльності з надання послуг у сфері грального бізнесу та побутових послуг, що проводиться суб'єктами підприємницької діяльності» [203].

1998 рік можна назвати періодом визначення основних принципів політики державного регулювання, спрощення порядку оподаткування та запровадження дозвільної системи підприємницької діяльності. Так, саме в 1998 році прийняті Укази президента, які стосувалися державної регуляторної політики у цій сфері. 3 лютого 1998 р. прийнятий указ Президента України «Про усунення обмежень, що стримують розвиток підприємницької діяльності» (втратив чинність). Указ визначив основні принципи політики державного регулювання підприємницької

діяльності і зниження державного втручання у справи підприємців (спрощення процедури реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності; скорочення переліку видів підприємницької діяльності, які підлягають ліцензуванню та патентуванню тощо; ліміти проведення перевірок та контролю за діяльністю суб'єктів підприємницької діяльності; спрощення процедури митного оформлення вантажів при здійсненні експортно-імпортних операцій; забезпечення послідовності та стабільності нормативно-правового регулювання підприємницької діяльності). Цей Указ втратив чинність в 2004 році. Однак заходи з державного регулювання підприємницької діяльності, передбачені цим правовим документом, залишаються актуальними і по сьогодні та повинні бути реалізованими [204].

Наступним документом був Указ Президента «Про утворення кредитно-гарантійної установи з підтримки малого і середнього підприємництва» (втратила чинність), прийнятий 20 травня 1999 р. згаданий Указ визначив основні засади утворення кредитно-гарантійної установи з підтримки малого і середнього підприємництва (надання кредитів, у тому числі мікрокредитів, суб'єктам малого і середнього підприємництва, переважно виробничої сфери, за рахунок власних коштів, а також консультаційних та інших послуг з фінансування діяльності цих суб'єктів; надання гарантій комерційним банком щодо повернення суб'єктами підприємництва отриманих кредитів) [205]. У цей же день (20 травня 1999 р.) Президентом України було видано Указ «Про запровадження дозвільної системи у сфері підприємницької діяльності» (чинний). Згаданий Указ визначив необхідність упорядкування нормативно-правовий актів, пов'язаних з одержанням суб'єктами підприємницької діяльності дозволів (спеціальних дозволів, ліцензій, сертифікатів тощо) на здійснення окремих видів підприємницької діяльності, встановив перелік заходів у сфері підприємництва, які повинен здійснити КМУ з метою запровадження дозвільної системи, та вказав основні завдання Ліцензійної палати у цій сфері [206].

На підставі цього Указу 1 червня 2000 р. прийнято Закон України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» (чинний). Закон визначає

види господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню, порядок та умови їх ліцензування, встановлює відповідальність суб'єктів господарювання та органів ліцензування за порушення законодавства у сфері ліцензування [207].

Наступним кроком державної регулятивної політики став Указ Президента від 22 січня 2000 р. «Про запровадження єдиної державної регулятивної політики у сфері підприємництва» (втратив чинність), який визначав єдину державну регуляторну політику в сфері підприємництва як діяльність, «спрямовану на досягнення оптимального рівня регулювання підприємництва, усунення правових, економічних і адміністративних перешкод у реалізації права на підприємницьку діяльність, а також основні принципи впорядкування нормативного регулювання підприємницької діяльності» [208]. Цей нормативно-правовий акт був передвісником прийняття 11 вересня 2003 р. Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб і фізичних осіб-підприємців» (чинний), який регулює відносини, що виникають у сфері державної реєстрації юридичних осіб, а також фізичних осіб – підприємців. Основою системи державної реєстрації є функціонування Єдиного державного реєстру юридичних осіб і приватних підприємців, який повинен забезпечувати проведення реєстраційних процедур автоматизовано за допомогою новітніх інформаційних технологій, а також обліку та відкритого доступу до інформації про юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців в режимі он-лайн [209].

Наступним етапом у законодавстві у сфері регулювання підприємницької діяльності стало прийняття Господарського кодексу України від 16 січня 2003 р., який повинен забезпечувати зростання ділової активності суб'єктів господарювання та розвиток підприємництва. Відповідно до норм Конституції України, Кодекс визначає правові основи господарської діяльності різноманітних суб'єктів господарювання різних форм власності [54].

Важливим законодавчим актом став Закон України від 18 вересня 2008 р. «Про внесення змін до окремих законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності» (чинний), яким визначено, що «віднесення підприємств до категорії малих, середніх і великих здійснюється



залежно від кількості працюючих та обсягу річного валового доходу від реалізації продукції».

22 червня 2009 р. був прийнятий Указ президента України «Про стимулювання розвитку підприємницької діяльності в умовах фінансової кризи» (чинний), який містить перелік заходів щодо мінімізації негативного впливу фінансової кризи на ведення бізнесу. Згадані заходи є актуальними і до сьогодні та потребують реалізації [211]. Зокрема Указом передбачаються створення централізованої системи надання суб'єктам господарювання інформаційної та консультативної підтримки з питань експортної діяльності. Державна служба України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва повинна забезпечувати підготовку (щорічно до 1 березня) національної доповіді про стан розвитку підприємництва в Україні. На нашу думку, підготовка зазначеної доповіді сприятиме проведенню детального аналізу впроваджених реформ, нормативно-правових актів з питань підприємництва, забезпечуватиме проведення контролю за їх ефективністю та результативністю, стимулюватиме поширення інформації про стан і перспективи розвитку суб'єктів господарювання в Україні.

Наступним законодавчим актом, який стосується внесення змін до процедури державної реєстрації суб'єктів підприємництва, є Закон України від 19 жовтня 2010 р. «Про внесення змін до Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців» щодо проведення електронної реєстрації» (чинний). Відповідно до його положень «документи на проведення державної реєстрації суб'єктів господарювання можуть подаватись державному реєстратору в електронному вигляді за допомогою всесвітньої комп'ютерної мережі Інтернет, а також із використанням електронного цифрового підпису» [212].

Важливим законодавчим актом, який стосується врегулювання податкового законодавства, став Податковий кодекс України, прийнятий 2 грудня 2010 р. [28]. Кодекс забезпечує систематизацію усіх нормативно-правових документів щодо функціонування податкової системи України, адже

містить перелік і порядок спрямування усіх прямих та непрямих податків України. Досліджуючи законодавство України, що стосується оподаткування прибутку підприємств, слід зауважити, що трансформація бази оподаткування відбувалася протягом усієї новітньої історії України, аж до прийняття Податкового кодексу України.

Серед основних нововведень, запроваджених ПКУ у частині оподаткування прибутку підприємств з 01.04.2011 р., можна виділити такі [28]:

1. Зменшення номінальної ставки податку. Щоправда, ураховуючи значний дефіцит бюджету, в остаточному варіанті кодексу для перших етапів було закладено менш стрімку динаміку зниження, ніж було спочатку задекларовано. Перший варіант ПКУ передбачав різке зниження ставки у 2011 р. – відразу на 5 відсоткових пунктів. За розрахунками Національного інституту стратегічних досліджень, за умови збереження фінансових показників господарської діяльності на рівні 2010 р., Державний бюджет України у 2011 р. втратив би 8 млрд. грн. [28].

Менш стрімке зниження податку можна назвати цілком прагматичним і обґрунтованим. У 2011 р. ставка зменшилася лише на 2 відсоткові пункти.

Так, номінальна ставка податку на прибуток підприємств в Україні – 25 % (діяла до 1 січня 2011 р.) – у порівнянні з аналогічними ставками в країнах Європи була невисокою, проте на вітчизняних суб'єктів господарювання вона створювала значний податковий тиск. У той час світові тенденції в оподаткуванні капіталу у 2000-х рр. демонстрували постійне зниження ставки податку на прибуток корпорацій. Так, якщо на початку 2000-х рр. у країнах ЄС середня ставка податку на прибуток становила 30-40 %, то наприкінці 2000-х рр. її середній рівень був у межах 20-30 %. Відповідно до світових фіскальних тенденцій в Україні із прийняттям Податкового Кодексу ставка податку на прибуток становила 23 %, з 1 січня 2012 р. – 21 %, з 1 січня 2013 р. – 19 %, з січня 2014 р. – 16 %, з січня 2015 р. – 18 %, з січня 2016 р. – 18 % [261].

Крім того, Податковим Кодексом передбачено тимчасове звільнення від оподаткування деяких видів економічної діяльності. Зокрема, це стосується

виробників біопалива на період до 1 січня 2015 р., газовидобувних підприємств – до 1 січня 2020 р., підприємств легкої промисловості, електроенергетики, суднобудування, літакобудування, машинобудування для агропромислового комплексу – з 1 січня 2011 р. до 2020 р., готельного бізнесу (для готелів, введення в експлуатацію до 1 вересня 2012 р.) видавничої діяльності – 1 січня 2015 р. [28]. При цьому поставлена умова: кошти, які вивільняються від оподаткування, необхідно спрямувати на збільшення обсягів виробництва (надання послуг), переоснащення матеріально-технічної бази та запровадження новітніх технологій.

При здійсненні систематизації законодавства, що регулює підприємницьку діяльність, на думку В. Щербини, яка виокремлює такі чотири групи [258]:

1) норми Конституції України про власність, про підприємництво, про компетенцію вищих органів державної влади. Насамперед підставою для здійснення підприємницька діяльності є права, закріплені Конституцією України. Зокрема, у ст. 41 зазначено, що кожен має право на приватну власність, а ст. 42 гарантує право на підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом, а також у ній указано, що підприємницьку діяльність депутатів, посадових і службових осіб органів державної влади та органів місцевого самоврядування обмежується законом; 2) господарські закони (у тому числі кодифіковані); 3) законодавчі (постанови ВРУ, Декрети КМУ); 4) підзаконні нормативні акти.

Наведемо власне бачення системи правового поля регулювання підприємницької діяльності:

1. Кодекси – Господарський, Податковий, Митний та Цивільний кодекси України.

2. Закони: 1.1. Норми Конституції України про власність, про підприємництво, про компетенцію вищих органів державної влади; 1.2. Поточні господарські закони, які забезпечують державне регулювання підприємницької діяльності.

3. Підзаконні нормативно-правові акти: 3.1. Укази Президента України; 3.2. Постанови Верховної Ради України; 3.3. Декрети, постанови та

розпорядження Кабінету Міністрів України; 3.4. Накази відповідних міністерств і відомств; 3.5. Акти регіональних і місцевих (районних) органів влади.

Отже, аналіз нормативно-правового забезпечення фінансового механізму розвитку підприємництва дає можливість зробити певні висновки про те, що законодавча база регулювання діяльності підприємництва постійно розширюється і знаходиться на етапі подальшого формування та вдосконалення; зміст положень нормативних документів розпорошений, іноді розмитий, тому часто неоднозначно трактується їхня суть. Хоча і прийняття довгоочікуваного Податкового кодексу стало рушієм створення єдиного механізму реалізації податкової політики та державного регулювання системи оподаткування, однак ефективний механізм реалізації державної політики поки ще не сформовано у сфері підтримки підприємництва в Україні.

Основні поняття, методологічний апарат щодо державної допомоги суб'єктів господарювання в Україні сьогодні визначено Законом України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» від 01.07.2014 № 1555-IV [97]. Його прийняття спрямоване на забезпечення захисту та розвитку конкуренції, підвищення прозорості функціонування системи державної допомоги та дотримання міжнародних зобов'язань України у сфері державної допомоги, а також на виконання зобов'язань України, визначених Угодою про співробітництво і партнерство між Україною та ЄС, договором про заснування Енергетичного Співтовариства, Угодою про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. Дія цього Закону розповсюджується на будь-яку підтримку суб'єктів господарювання за рахунок державних ресурсів або місцевих ресурсів для виробництва товарів чи здійснення окремих видів господарської діяльності.

Досвід переходу від планово-адміністративної до ринкової системи в Україні засвідчив послідовну еволюцію підходів до політики державної підтримки суб'єктів господарювання.

Серед сучасних механізмів надання підтримки – видатки державного бюджету, податкові пільги, надання державних гарантій для забезпечення

виконання боргових зобов'язань за запозиченнями суб'єктів господарювання. При цьому законодавством України не передбачено (за винятком механізму надання державних гарантій) систематизованих підходів і критеріїв прийняття рішень про надання державної підтримки.

Статтею 16 Господарського кодексу України визначено перелік цілей, на реалізацію яких можуть надаватися дотації суб'єктам господарювання: на підтримку виробництва життєво важливих продуктів харчування, виробництво життєво важливих лікарських препаратів і засобів реабілітації інвалідів, імпорتنі закупівлі окремих товарів, послуги транспорту, що забезпечують соціально важливі перевезення, а також суб'єктам господарювання, які опинилися у критичній соціально-економічній або екологічній ситуації, з метою фінансування капітальних вкладень на рівні, необхідному для підтримання їхньої діяльності, на цілі технічного розвитку, що дають значний економічний ефект, а також в інших випадках, передбачених законом. Цей перелік не охоплює всі цілі й завдання підтримки, фактично встановлені законодавством. Разом з тим у Бюджетному кодексі України поняття дотації суб'єктам господарювання не визначено зовсім, а термін «дотація» вживається виключно в контексті міжбюджетних відносин [54].

З 1 квітня 2011 р. по 1 січня 2016 р. деякі підприємства отримали податкову пільгу у вигляді нульової ставки податку на прибуток. Вона поширюється на підприємства, які створені після 1 квітня 2011 р. окрім тих, які виникли шляхом реорганізації, корпоратизації чи приватизації. Також можуть скористатись нульовою ставкою оподаткування і діючі підприємства, щорічний обсяг доходів яких за останні три роки не перевищував 3 млн. грн., а кількість працівників – 20 осіб. Така пільга поширюється і на колишніх платників єдиного податку, якщо обсяг їхньої виручки останнього року був не більшим 1 млн. грн., а кількість працівників – менше 50 осіб. Цікавий той факт, що офіційна заробітна плата працівників на даних підприємствах має бути не меншою за дві мінімальні зарплати [28].

У європейських країнах найбільше пільг припадає на податок на прибуток корпорацій, а в Україні, наприклад у галузі машинобудування, транспорту та зв'язку питома вага пільг у загальній сумі сплаченого податку у 2008 році дорівнювала лише 2,6 % та 2,3 % відповідно. У фінансовому секторі такий показник становив 176,1 %, в готельно-ресторанному бізнесі – 42,8 % [28]. Узагальнені показники державної підтримки представлено у табл. 3.5.

Таблиця 3.5

**Узагальнені показники видатків зведеного бюджету, податкових і митних пільг, які можуть вважатися державною підтримкою**  
(млн. грн.)

Державна підтримка	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Податкові пільги			37127	58764	48659	
Митні пільги			21950	43900	42943	
Видатки та кредитування зведеного бюджету на економічну діяльність	51322	39753	43832	57124	62377	50757
Усього			102910	159788	153979	
Доходи зведеного бюджету	297893	272967	314506	398553	445525	442788
ВВП	948056	913345	1082569	1302079	1408889	1522657
Підтримка, % до доходів зведеного бюджету			32,7	47,7	34,6	
Підтримка, % до ВВП			9,5	12,3	10,9	

*Джерело: складено автором на основі даних Міністерства фінансів України [261]*

Державна підтримка суб'єктів господарювання, а отже, і їх прибутковість протягом досліджуваного періоду, досить значна. Її обсяги в окремі роки сягали від однієї третьої до майже 50 % доходів зведеного бюджету.

Крім того, державні гарантії також можна розглядати як форму державної підтримки (додаток М). Утім, валові обсяги державних гарантій не включено до валових показників державної підтримки, оскільки вони безпосередньо не впливають на відповідні втрати або видатки бюджету. За даними, наведеними у табл. 3.6, ці обсяги становили: у 2008 – 5,8 млрд. грн., у 2009 – 32,9 млрд. грн., у 2010 – 10,1 млрд. грн., у 2012 – 75,3 млрд. грн.

Спільною тенденцією у 2008–2013 рр. для всіх видів підтримки (пільги, видатки, гарантії) є низька питома вага промислових галузей із потенціалом імпортозаміщення за високих обсягів підтримки для сільського господарства,

паливно-енергетичного комплексу, сфери послуг, розвитку інфраструктури (табл. 3.6).

**Таблиця 3.6**

**Консолідовані бюджетні витрати на підтримку економічної діяльності за галузями**

(млн. грн.)

Напрямок видатків	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Економічна, торговельна і трудова діяльність	973,4	806,8	992,0	2107,0	3449,9	1490,4
Сільське господарство, лісове господарство та мисливство, рибне господарство	9630,5	6285,6	7326,9	7642,8	7486,3	7705,1
% до загального обсягу	18,8	15,8	16,7	13,4	12,0	15,2
Паливно-енергетичний комплекс, у т.ч.	15484,0	11965,3	12055,0	10995,9	17448,5	15421,5
% до загального обсягу	30,2	30,1	27,5	19,2	28,0	30,4
вугільна та інші галузі з видобутку твердого палива	7227,8	6265,7	7433,9	10161,2	12835,7	15020,2
нафтогазова галузь	7480,9	4162,9	3454,2	80,7	4078,4	32,3
електроенергетична галузь	413,5	916,7	746,2	568,7	305,9	242,6
інші галузі ПЕК	361,9	620,1	420,7	185,3	228,4	126,4
Інша промисловість і будівництво, у т.ч.	728,2	688,6	733,7	1205,8	1249,7	505,5
промисловість із видобутку рудних і нерудних корисних копалин	43,3	47,8	49,8	81,5	123,9	82,4
обробна промисловість	99,6	196,9	281,8	526,1	261,6	17,8
% до загального обсягу	0,2	0,5	0,6	0,9	0,4	0,04
будівництво	124,0	93,6	117,1	156,4	168,3	206,6
відтворення мінерально-сировинної бази	461,4	350,3	538,6	441,8	695,9	198,7
Транспорт, у т.ч.	14002,5	13711,2	15283,4	18489,3	16700,9	17893,2
дорожнє господарство	10245,1	12482,1	11409,0	17041,6	15614,6	16385,5
% до загального обсягу	20,0	31,4	26,0	29,8	25,0	32,3
Зв'язок, телекомунікації та інформатики	168,3	191,7	174,3	184,6	200,3	185,6
Інші галузі економіки	1110,0	1153,4	2410,5	8919,7	6996,3	1100,8
Дослідження та розробки в галузях економіки	1326,5	1066,3	1179,3	1359,6	1289,2	962,5
% до загального обсягу	2,6	2,7	2,7	2,4	2,1	1,9
Інша економічна діяльність	7898,9	3884,2	3677,2	6219,6	7556,4	5493,3
Усього	51322	39753	43832	57124	62377	50758

*Джерело: складено автором на основі даних Державної казначейської служби [262]*

Так, підприємства сільського господарства одержують третину всієї підтримки у вигляді податкових пільг, 11-12 % прямої бюджетної підтримки, а у 2012 р. – 32 % усіх державних гарантій підприємствам.

Підприємства вугільної та інших видобувних галузей споживають 20 % видатків зведеного бюджету на економічну діяльність. Усього підприємства ПЕК (вугільна, нафтогазова, електроенергетична галузі) одержують 30 % цих видатків, підприємства електроенергетики, виробництва біопалива також користуються податковими пільгами (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

**Галузі – найбільші одержувачі державної підтримки у вигляді податкових пільг у 2008-2012 рр.**

(млн. грн.)

Галузі	2008	2009	2010	2011	2012
Сільське господарство, мисливство	4241,2	7837,7	11324,8	12576,9	15129,6
% до загального обсягу	18,6	27,8	30,5	21,4	31,1
Харчова промисловість	2792,3	1556,7	2460,2	1641,0	2196,7
% до загального обсягу	12,2	5,5	6,6	2,8	4,5
Хімічне виробництво	381,4	570,5	766,2	1667,7	1534,9
% до загального обсягу	1,7	2,0	2,1	2,8	3,2
Оптова та роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту	2987,7	4187,6	4549,6	8042,4	4928,9
% до загального обсягу	13,1	14,8	12,3	13,7	10,1
Фінансове посередництво	429,1	733,1	513,9	5390,6	4008,1
% до загального обсягу	1,9	2,6	1,4	9,2	8,2

*Джерело: складено автором на основі даних Міністерства фінансів України [261]*

Від 25 до 30 % видатків зведеного бюджету на економічну діяльність виділяється дорожньому господарству, яке також є найбільшим одержувачем бюджетного кредитування. При цьому 2010 р. у зв'язку з підготовкою до проведення фінальної частини ЄВРО-2012 державні гарантії були повністю спрямовані на розвиток інфраструктурних проєктів, автодоріг і залізниць, у 2011 та 2012 рр. їх частка поступово зменшилася (до 66 та 25 % відповідно).

Разом з тим частка підприємств обробної промисловості в сумі бюджетних видатків не перевищує 1 %. Щодо податкових пільг, то частка таких галузей як текстильна промисловість, виробництво гумових і пластмасових виробів, виробництво машин та устаткування також не перевищує 1 % у валовому обсязі податкових пільг.

Крім того, питома вага пільг у сфері досліджень і розробок знизилася з 1,6 % 2006 р. до 0,4 % у 2011 р., тоді як відповідні видатки зведеного бюджету



становили 2,5-2,1 %, а бюджетне кредитування за цим видом діяльності взагалі не надавалося.

Аналіз інформації про виконання бюджету в розрізі КЕКВ 1310 «Субсидії і поточні трансферти підприємствам, установам, організаціям» і 2410 «Капітальні трансферти підприємствам, установам, організаціям» засвідчив, що основну частину цих витрат (60-70 %) за останні три роки становить фінансування поточної діяльності, а решту – капітальні видатки. Разом з тим понад 50 % відповідних видатків державного бюджету в розрізі цієї класифікації зосереджено у трьох регіонах – м. Києві, Донецькій та Луганській областях. Крім високої концентрації промислових підприємств (насамперед вугільних) у Донецькому та Луганському регіонах, це можна пояснити й високим ступенем централізації, властивим бюджетній системі, про що також свідчить і облік у м. Києві або за центральним офісом Міністерства доходів і зборів України (ДПС) понад 40 % витрат державного бюджету від надання пільг в оподаткуванні підприємств. Частка інших регіонів України, порівняно зі столицею, незначна, хоча у 2011 р. збільшилися частки Донецької, Луганської та Запорізької областей, а інших – зменшилися. Що ж до решти регіонів України, то їх питома вага залишається низькою – від 1 до 2 %.

Як свідчить аналіз найбільших витрат від надання податкових і митних пільг, лише деякі з них безпосередньо пов'язані з результатами виробничої діяльності підприємств або спрямовані на досягнення змін у діяльності суб'єктів господарювання, структурних змін в економіці тощо (табл. 3.8).

Підприємства вугільної та інших видобувних галузей споживають 20 % видатків зведеного бюджету на економічну діяльність. Усього підприємства ПЕК (вугільна, нафтогазова, електроенергетична галузі) одержують 30 % цих видатків, підприємства електроенергетики, виробництва біопалива також користуються податковими пільгами. У 2012 р. 40 % державних гарантій було надано НАК «Нафтогаз України».

Звільнення від оподаткування ПДВ операцій із транзитного перевезення пасажирів і вантажів територією України (з 2012 р. не є податковою пільгою),

яке в минулі роки також становило близько чверті втрат бюджету за цим податком, забезпечує в ліпшому випадку певну стабільність у цьому виді діяльності, оскільки упродовж останніх років спостерігається повільне зниження обсягів транзитних перевезень. Більша частина цих перевезень виконується залізничним транспортом, який також користується звільненням від сплати ПДВ при передачі рухомого складу між суб'єктами галузі.

**Таблиця 3.8**

**Розподіл витрат від податкових пільг за видами податків**

Вид податку	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Податок на прибуток підприємств	20239	21307	153668	151088	55332	39941	34776
% до валового обсягу пільг	7,2	5,7	26,2	31,1	15,8	17,8	12,6
Плата за землю	...	...	252,8	359,2	671,1	...	...
Податок на додану вартість	258306	344497	41081,2	302714	262043	139024	178452
% до валового обсягу пільг	91,7	92,3	69,8	62,2	74,8	62,1	64,6
Акцизний податок із вироблених в Україні підакцизних товарів	3290	7610	20111	27655	32215	28085	38783
Акцизний податок із ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції)	...	...	114,1	154,2	0,7	16855	24326
Усього	281835	37341,4	58763,0	48659,1	350261,8	223905	276337

*Джерело: складено автором на основі даних Міністерства фінансів України [261]*

Низка значних за обсягами пільг зі сплати ПДВ, а саме: звільнення від оподаткування операцій із постачання лікарських засобів (3,2 млрд. грн.) надання послуг з здобуття вищої, середньої, професійно-технічної та дошкільної освіти навчальними закладами (1,8 млрд. грн.), постачання виробів медичного призначення за переліком, затвердженим Кабінетом Міністрів України (1,1 млрд. грн.) – за своєю суттю є заходами соціального спрямування.

Щодо пільг зі сплати податку на прибуток підприємств, то їх питома вага в загальному обсязі до 2011 р. залишалася незначною. Зростання питомої ваги пільг за цим податком відбулося за рахунок запровадження Податковим кодексом можливості включення до складу витрат від'ємного значення

розрахунку об'єкта оподаткування (перенесення збитків попередніх років). Ця пільга є основною в загальній сумі втрат за податком на прибуток підприємств, і 2011 р. становила понад 9,4 млрд. грн., або 61 % суми пільг за цим податком, у 2012 р. – понад 4,5 млрд. грн., або 30 %. Разом із тим ця новація не вплинула суттєво на частку збиткових підприємств (41 % – у 2010 р., 35 % – у 2011 р., 39 % – за 9 місяців 2012 р.). Водночас застосування цієї норми позначилося і на безпрецедентному зростанні валового обсягу податкових пільг у 2011 р.

Решта значних втрат за податком на прибуток підприємств стосується операцій із цінними паперами на вторинному ринку (3,8 млрд. грн. у 2012 р.), звільнення оподаткування операцій згідно з міжнародними договорами України (3,3 млрд. грн.).

Ситуація з використанням пільг зі сплати податку на прибуток у різних галузях промисловості свідчить про відсутність стабільного доступу до цього інвестиційного ресурсу. Якщо, наприклад, порівняно з 2011 р. підприємства електроенергетики змогли збільшити у 2012 р. суми пільг з податку на прибуток за рахунок виробництва електроенергії, виробленої з відновлюваних джерел майже у 3,8 разу, то підприємства літакобудівної промисловості – лише на 5 %. При тому, що підприємства суднобудівної промисловості у 2011 р. скористалися пільгами на суму лише 7 млн. грн., у 2012 р. ця сума знизилася в 1,8 разу. Підтримка через звільнення від сплати податку на прибуток підприємств машинобудування для АПК у 2012 р., порівняно з 2011 р., скоротилася у 2 рази (70,6 проти 4,5 млн. грн.). При цьому пряма бюджетна підтримка даної галузі у 2012 р. (571 млн. грн.) у вигляді здешевлення кредитів використовувалася на погашення боргів минулих періодів.

Загалом обсяг податкових пільг щороку для більшості видів економічної діяльності не є високим. Пільги класифіковані для майже 970 видів економічної діяльності, при цьому за підсумками 2012 р. суму, меншу за 1 млн. грн., одержали майже 50 % із цього переліку, від 1 до 10 млн. грн. – 25 %, від 10 до 100 млн. грн. – 16 %, решта – понад 100 млн. грн. Зважаючи на викладене, а також на фактичні втрати за підсумками 2012 р. у сумі 48,7 млрд. грн., прогноз

уряду щодо наявності у 2013 р. інвестиційного ресурсу в сумі понад 70 млрд. грн. завдяки використанню пільг в оподаткуванні є завищеним, особливо у частині пільг з податку на прибуток, передбачених у сумі 30,7 млрд. грн., або удвічі більше, ніж попередніми роками [261].

В Україні сьогодні залишається чимало проблем і недоліків, що перешкоджають розвитку не лише підприємницької діяльності, але й економіки загалом. Такі недоліки, що тепер спостерігаються як у частині правового забезпечення, так і специфічних норм господарювання, потрібно послідовно виправляти для створення нових стимулів розвитку підприємництва.

Вирішенню цього завдання певною мірою може сприяти імплементація в українське господарське законодавство європейських норм. Проте в цілому проблема є більш складною і комплексною, зачіпаючи, у тому числі, базові інститути, які визначають мотивацію економічних суб'єктів.

Як свідчать статистичні дані, наразі в Україні склалася критична ситуація з прибутковістю бізнесу. Це видно як з аналізу показників рентабельності, так і фінансових результатів діяльності підприємств, відображених у попередньому розділі.

Зменшення здатності національної економіки продукувати додану вартість, частину якої складають прибутки, є однією з основних причин кризових явищ в економіці України. Відсутність прибутків або їх обмеженість у просторі та часі, а також обмежені можливості збільшення маси прибутку привели до втрати мотивації до ведення бізнесу, інвестицій та розширення виробництва. Зазначені явища вказують на кризу інституційної моделі, на якій засновано отримання прибутку.

У період до 2014 р. в Україні сформувалися такі інституційні умови, при яких домінуючим напрямом максимізації прибутків у бізнесі, окрім використання природних переваг, стало штучне заниження вартості робочої сили. У той же час основною конкурентною перевагою, необхідною для одержання прибутку, стала економічна влада, до якої належать: монопольна ринкова влада; вертикальна інтеграція; внутрішньо корпоративна влада, яка

диктує режим і умови оплати праці; доступ і використання в приватних цілях державної, зокрема правоохоронної та судової влади; використання приватного насильства, як легалізованого (структури безпеки), так і кримінального порядку тощо.

Проте такий механізм одержання економічного прибутку шляхом захоплення і розподілу ренти влади має свої межі, які наразі можна вважати вичерпаними.

Для цього є комплекс причин: по-перше, штучне заниження цін на витрати виробництва можливе лише до деякого критичного рівня, наслідком переходу якого є порушення умов відтворення ресурсів, необхідних для ведення виробничої діяльності; по-друге, інтереси максимізації прибутків і, відповідно, мінімізації витрат виробництва входять у суперечність з інтересами держави, її соціальною та інфраструктурною політикою; по-третє, до негативних наслідків інституційної моделі одержання прибутку, що наразі склалася в Україні, треба віднести відторгнення інновацій, поглиблення диспропорцій у розвитку видів економічної діяльності, низьку якість економічного зростання; по-четверте, високі темпи науково-технічного прогресу у світовій економіці, завдяки чому прискорене зниження фізичних витрат виробництва випереджає можливості вітчизняних підприємств по отриманню занижених цін на ресурси (природні та трудові). Крім того, упровадження нових технологій веде до створення продукції з такими якісними характеристиками, які вітчизняна економіка виробляти вже у принципі не в змозі. У результаті спостерігається поступове зниження якісної «ніші» української продукції на світових ринках і реальна загроза її витіснення з передових світових ринків загалом.

Вичерпання ресурсних резервів створення прибутку (резервів для заниження витрат виробництва) призводить до вичерпання джерел економічного зростання.

Центральною проблемою економічної політики має стати відтворення джерел одержання прибутку і формування ефективних інституційних моделей його максимізації, без чого неможливо забезпечити стійке економічне зростання

внаслідок відсутності необхідної мотивації та інвестиційних ресурсів. Для цього необхідно перейти від теперішніх інституційних форм ведення бізнесу і максимізації прибутку, заснованих на надлишку економічної влади та штучному заниженні витрат ведення бізнесу. Тобто наразі в Україні потрібно усунути приватну економічну владу як джерело одержання економічної ренти і створювати умови для переходу до бізнес-стратегій, у яких одержання і максимізація прибутку ґрунтується на таких конкурентних перевагах, як ефективність організацій бізнесу, інноваційна стратегія зростання, підвищення якості та швидкості бізнес-процесів.

Здійснення такої політики має відбуватися за рахунок комплексу першочергових інституційних перетворень:

- обмеження монополізму і вживання заходів щодо захисту економічної конкуренції. Це положення має реалізуватися шляхом введення відповідальності за антиконкурентні дії з боку органів влади, органів місцевого самоврядування, органів адміністративно-господарського управління і контролю, що має бути затверджено внесенням відповідних змін до Закону України «Про захист економічної конкуренції»;

- приведення номінального акціонерного капіталу у відповідність із реальним капіталом. Необхідно провести реальну корпоратизацію цілісних господарських структур, що склалися до цього часу. Ідеться про перетворення на відкриті акціонерні товариства нинішніх закритих бізнес-структур, які контролюють стратегічні господарські комплекси, унаслідок чого їх нинішні власники мають стати звичайними утримувачами акцій разом з іншими можливими співвласниками;

- обмеження режиму власності фізичних осіб у великих корпоративних структурах; потрібна інституалізація власності, зокрема шляхом розширення перехресного володіння акціями між акціонерними підприємствами, які утворюють мережеві структури ведення бізнесу;

- обмеження вертикальної інтеграції бізнесу, скорочення адміністративних бар'єрів і вживання заходів щодо зменшення розміру трансакційних витрат і підвищення швидкості бізнес-процесів;

- введення дієвих законодавчих обмежень та заборон на використання офшорних структур із метою трансфертного ціноутворення [260].

Становлення та подальший розвиток ринкових відносин в Україні, значною мірою, залежить від активності держави у формуванні економічних і правових умов діяльності суб'єктів господарювання України. Формування та, особливо, використання прибутку, судячи із попередньої практики, не повинно бути винятком, оскільки повинно мати належне нормативно-правове забезпечення, яке визначає загальні (отже, сучасні та єдині для всіх учасників) правила та норми поведінки у фінансово-господарській діяльності. У зв'язку з цим визначено окремі складові процесу управління прибутком, що заслуговують особливої уваги при розробці стратегії удосконалення його формування та використання (рис. 3.3).



**Рис. 3.3. Складові процесу управління прибутком суб'єктів господарювання України**

*Джерело: розроблено автором*

Визначаючи пропорції розподілу прибутку, держава опосередковано впливає на інші складові управління. Встановлюючи у тих чи інших випадках норми витрат (сировини, матеріалів, оплати праці, відрахування у соціальні фонди тощо), норми рентабельності, відрахування до резервного капіталу, дивідендів тощо, держава формує правила економічної поведінки суб'єктів господарювання. Подібні правила (фактично умови), з метою формування ринкового середовища відкритого типу, не повинні носити вибіркового (отже, фрагментарного) характеру, оскільки не будуть взаємоприйнятними для усіх інших суб'єктів фінансової системи. Пільги та інші преференції, що дають економічні переваги в одних напрямках діяльності, зазвичай, нівелюються втратами в інших.

### **3.2. Моніторинг та планування прибутку суб'єктів господарювання**

Важливим аспектом організаційного та методологічного удосконалення фінансового планування є визначення фінансової стабільності суб'єктів господарювання, яке може здійснюватись на основі використання даних процесу бюджетування, що базується на врахуванні таких важливих чинників, як розрахунок усіх стадій життєвого циклу виготовлення продукту, що передбачає визначення постійних і змінних потреб покупців, рівень конкуренції, трудові ресурси, тенденції розвитку технології, рівень підприємницького й фінансового ризиків, потреби і ресурси виробництва, запаси на складі, вартість сировини, маркетингові й рекламні умови, ціноутворення на товари, моральне старіння товарів і послуг.

На жаль, на більшості підприємств України не здійснюється планування фінансового стану, а прийняті керівництвом рішення з фінансово-господарської діяльності не обґрунтовується відповідними розрахунками і мають інтуїтивний характер.



Тому одним з актуальних завдань сучасного фінансового планування є ефективне управління формуванням прибутку в процесі здійснення операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства. Це передбачає побудову на підприємстві відповідних організаційно-методичних систем забезпечення цього управління, знання основних механізмів формування прибутку, використання сучасних методів його аналізу та планування.

У результаті проведеного аналізу показників фінансових результатів, висвітленого у попередньому розділі наукового дослідження, з'ясовано, що такий підхід не має застосування на практиці, що не дозволяє швидко реагувати на зміни ринкового середовища та вносити відповідні корективи у господарську діяльність.

О.М. Бандурка, М.Я. Коробов, П.І. Орлов, К.Я. Петрова вважають, що під фінансовим станом підприємства розуміють ступінь забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями [86].

В умовах розвитку ринкових відносин, суттєвого розширення прав підприємства у галузі фінансово-господарської діяльності необхідно комплексно підходити до оцінювання фінансового стану підприємства з урахуванням оцінки використання їхнього майна та капіталу, ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості та прибутковості. Тому варто погодитися з думкою авторського колективу під керівництвом А.М. Поддєрьогіна, що фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських чинників і характеризується системою показників, які відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів [64].

На думку О.Є. Ширягіної, фінансовий план є тим документом, який відображає рух фінансових ресурсів і процес їх мобілізації, охоплюючи взаємовідносини підприємства з постачальниками, кредиторами, споживачами,

страховими компаніями, банками та державою щодо реалізації поставленого завдання – одержання прибутку [247, с. 260].

О.О. Кравченко запропоновано систему принципів планування фінансового стану підприємств, що включає принципи пристосування до потреб ринку, першочерговості фінансування виробництва, забезпечення платоспроможності, балансування надходження та витрачання фінансових ресурсів, оптимізації вартості кредитних ресурсів, збалансування ризиків інвестиційної діяльності [277, с. 233-234].

Важливо зазначити, що серед економістів немає єдиної методики визначення фінансового стану суб'єктів господарювання. Наприклад, О.В. Павловська пропонує використовувати комплекси аналітично-оцінюючих показників, зокрема показники оцінки майнового стану суб'єктів господарювання, прибутковості, ліквідності, платоспроможності, кредитороспроможності, фінансової стійкості й стабільності, рентабельності, ділової активності акціонерного капіталу [265].

Планування прибутку суб'єктів господарювання – складний і багатогранний процес, який передбачає проведення глибокого економічного аналізу виробничих і фінансових показників за період, що передував плановому періоду, з метою досягнення максимального узгодження планів виробництва і реалізації продукції, а також її собівартості й рентабельності.

Концепція, за якою планується провести аналіз, описується на підставі системності. Створення системи планування прибутку передбачає такі взаємопов'язані процеси:

- визначення обсягу операційного прибутку та встановлення чинників впливу на цей обсяг;
- планування розподілу та використання прибутку.

До 1996 р. у вітчизняній економіці підприємства не планували прибуток, і він був розрахунковим показником. Починаючи з 1996 р. в залежності від запланованого приросту прибутку визначалися величини окремих фондів спеціального призначення. Оскільки більша частина прибутку надходила в дохід

держави, то підприємства були зацікавлені в зниженні планової величини прибутку, щоб “успішно” виконати планове завдання. Це зумовило необхідність методичних розробок, які дозволяли б розподілити приріст прибутку за факторами, залежними і незалежними від діяльності підприємства. Незважаючи на кардинальні зміни в економічних відносинах, істотних зрушень у практиці планування прибутку не відбулося [190].

Традиційними в цьому випадку вважаються такі методи: метод прямого рахунку, аналітичний і нормативний підходи, метод сумісного розрахунку.

Вимоги системності досліджень складних завдань передбачають визначення поняття об’єкта досліджень, тому планування прибутку потрібно вважати складовою частиною фінансового планування на підприємстві, а за своїм змістом – це система заходів із забезпечення процесу формування та використання фінансових ресурсів у певних обсягах, які визначаються завданнями розвитку підприємства.

В основу функціонування такої системи покладено розрахунки планових величин обсягу випуску й реалізації продукції, її повної собівартості, цін, асортименту товарів і послуг. Тому без перебільшення можна стверджувати, що у плануванні прибутку беруть участь усі виробничі та функціональні підрозділи підприємства. Фінансові служби з урахуванням наявних резервів повинні активно впливати на процес розробки виробничих показників з метою досягнення їх максимальної узгодженості з планом прибутку.

Усебічна оцінка планування прибутку ґрунтується на чотирьох основних елементах: мета, об’єкти, строки та методи. На характер планування та управління прибутком значно впливає розмір підприємства, стадія його життєвого циклу, організаційно-правові форми діяльності та галузева специфіка.

Найважливішою метою планування прибутку є правильне визначення суми прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства, яка визначає його можливості у фінансуванні розвитку виробничої, соціальної сфер, матеріального заохочення працівників. Розрахунок впливу на прибуток окремих чинників дозволяє збільшувати випуск продукції, знижувати витрати на її виробництво й

реалізацію, підвищувати якість продукції. Крім того, як платник податків підприємець зацікавлений планувати величину податку на прибуток у заздалегідь визначений термін. Досягнення зазначених цілей пов'язане з конкретними об'єктами планування.

Короткострокове планування (термін планування прибутку – місяць, квартал, рік). Якщо ціни, заробітна плата відносно стабільні, то перспективне планування охоплює термін 3-5 років. Воно є найбільш складним і потребує визначення системи довгострокових стратегічних цілей планування прибутку та шляхи досягнення визначених прогнозних показників. Загалом, планування процесу формування, розподілу та використання прибутку підприємства умовно поділяють на три основних етапи: прогнозування прибутку на декілька наступних років, поточне планування (один рік) і оперативне планування (місяць, квартал). У нестабільних економічних умовах термін перспективного планування не є досить тривалим і обмежується у середньому трьома роками. Розробка системи прогнозування прибутку суб'єкта господарювання у довгостроковому періоді є основою для поточного і оперативного планування. У разі виявлення значних розбіжностей та з'ясування причин відхилень вносяться відповідні корективи у плани. Вихідними параметрами для всіх стадій планування є збалансованість політики планування прибутку з внутрішньою загальною фінансовою стратегією підприємства та її узгодженість із зовнішніми чинниками, які пов'язані з діяльністю підприємства.

Отже, з одного боку, необхідно врахувати планові обсяги виробництва, реалізації продукції, виходячи з наявного потенціалу фінансових, виробничих і трудових ресурсів, і системи розроблених на підприємстві норм і нормативів витрат цих ресурсів. З іншого – зміни системи податкових ставок, кон'юнктури сегментів ринку та прогноз економічного розвитку держави в цілому.

У наш час при плануванні на короткий період (квартал, місяць) використовується метод прямого рахунку. А річне та перспективне планування прибутку доцільно здійснювати за допомогою аналітичного методу. На практиці використовуються обидва методи.

Узагальнення вітчизняного досвіду планування прибутку на підприємствах дозволяє визначити особливості кожного з методів, їхні переваги та недоліки. Так, перший метод – прямого розрахунку – не потребує вибору різноманітних варіантів і є простим технічно. Обов'язковими умовами його застосування мають бути стабільні ціни та незмінні витрати протягом періоду планування, а також невелика кількість найменувань виробів і послуг, які пропонуються підприємством. Цей метод був основним у системі директивного планування на підприємстві, але й тепер може бути досить точним для розрахунків у короткостроковому періоді.

Метод прямого розрахунку. Суть даного методу полягає в тому, що, маючи інформацію про обсяги виробництва товарів і послуг на плановий період, поточну ціну на цю продукцію та її повну собівартість, визначається прибуток на всю вироблену продукцію:

$$\Pi_{TB} = \sum_{i=1}^n (C_i - C_i) \times K_i \text{ або } \Pi_{TB} = BP - C_p, \quad (3.1)$$

де  $\Pi_{TB}$  – прибуток на плановий обсяг виробництва продукції;  $C_i$  – ринкова ціна  $i$ -ї продукції підприємства;  $n$  – кількість видів продукції;  $C_i$  – повна собівартість  $i$ -ї продукції за калькуляцією витрат;  $K_i$  – кількість  $i$ -ї продукції;  $BP$  – дохід (виручка) від реалізації;  $C_p$  – повна собівартість реалізованої продукції у ринкових цінах.

На плановий обсяг виручки від реалізації ( $BP$ ) суттєво впливає величина залишків товарної продукції на початок і кінець планового періоду й сума товарної, яку планується випустити:

$$\Pi_p = \Pi_1 + \Pi_{TB} - \Pi_2, \quad (3.2)$$

де  $\Pi_p$  – прибуток від реалізації продукції у визначеному періоді;  $\Pi_1$ ,  $\Pi_2$  – прибуток у залишках нереалізованої продукції на початок і кінець визначеного періоду.

У такому випадку валовий прибуток становитиме:

$$ВП = \Pi_p \pm 3\Pi + \Pi_m, \quad (3.3)$$

де  $3П$  – нереалізовані прибутки після відрахування витрат;  $П_m$  – прибуток від реалізації майна [264, с. 255-256].

Прибуток від реалізації розраховується за кожним видом продукції методом прямого рахунку асортиментного складу. Використовуючи «рівняння товарного балансу», підраховується різниця між плановим обсягом виручки від реалізації конкретної групи товарів та їхньою повною собівартістю. Для цього визначаються:

- залишки з кожної асортиментної позиції на початок року – нереалізована товарна продукція на складах підприємства; відвантажені товари, строк сплати за які ще не настав, або не сплачені у строк; а також товари на відповідальному збереженні;

- залишки готової продукції на кінець планового періоду – це продукція на складах підприємства та відвантажені товари, термін сплати за які ще не настав;

- товарний випуск за планом;

- ціна одиниці продукції без податку на додану вартість і акцизного збору;

- планова собівартість за одиницю продукції.

Потрібно врахувати, що на момент планування залишки товарної продукції приймаються у розмірі фактичних складських залишків на останню звітну дату, яка, зрозуміло, не збігається з датою початку планового періоду. Ось чому прийнято обчислювати очікувані залишки продукції базового періоду. Крім того, зазначений вище метод планування прибутку не відображає того факту, що зростання питомої ваги товарів, відвантажених, але не сплачених у визначений строк, зменшує реальні надходження підприємства та погіршує його фінансовий стан. Вихід з цього становища підприємці вбачають у припиненні поставок продукції, а в багатьох випадках і повернення її від підприємців-боржників, застосування до них фінансових санкцій (пені, штрафів), передачі справи до арбітражного суду. Зменшити ризик неплатежів можна завдяки ретельній перевірці фінансовою службою підприємства платоспроможності партнера, а також налагодженню постійного контролю за вчасністю розрахунків із покупцями за відвантажені товари.

Зауважимо, що метод прямого розрахунку відносно простий і без суттєвих проблем реалізується в автоматизованому варіанті. Однак використовувати його належить в умовах стабільного економічного стану підприємства за наявності визначеного обсягу замовлень і цін на продукцію.

Також відомим методом планування прибутку є аналітичний, або перевірочний. Використовувати цей метод рекомендується не за кожним видом товарної продукції, що випускається, а в цілому – для всієї продукції. Метод сприяє можливостям виявлення внутрішніх резервів зростання прибутку в процесі планування, що дозволяє виявити й розрахувати вплив окремих чинників на планову величину прибутку.

Розрахунки прибутку аналітичним методом здійснюються або з урахуванням витрат на 1 грн. товарної продукції, або на підставі показника відсотка базової рентабельності.

У першому випадку маємо:

$$P_{TB} = (ТП \times P_k) / 100, \quad (3.4)$$

де  $ТП$  – товарна продукція в цінах ринку;  $P_k$  – прибуток на 1 грн. товарної продукції [264, с. 258].

У разі визначення загального обсягу планового прибутку до суми прибутку від товарного випуску продукції додається прибуток від інших реалізацій і прибуток у залишках нереалізованої продукції на початок і кінець визначеного періоду.

Щодо іншого підходу в реалізації аналітичного методу, то його сутність полягає у виявленні впливу рентабельності окремих видів продукції на розміри прибутку з урахуванням відсотка базової рентабельності. Послідовність проведення розрахунків за таким підходом до реалізації аналітичних методів передбачає такі етапи:

1. Визначається базова рентабельність шляхом віднесення базового прибутку до собівартості продукції. Базовий прибуток – це очікуваний прибуток, скорегований на зміни цін і ставки податку на додану вартість, що відбувається протягом року. А очікуваний прибуток за звітний період підраховується як сума

фактично одержаного прибутку за бухгалтерським балансом на останню звітну дату й очікуваного прибутку до кінця звітного року.

2. Виходячи з базової рентабельності та на основі собівартості продукції планового року, яка переобчислена за собівартістю звітного року, розраховується прибуток із порівняної продукції:

$$\Pi_n = T / (100 - C_s) \times РБР, \quad (3.5)$$

де  $\Pi_n$  – прибуток із порівняної продукції;  $T$  – товарна продукція за плановою собівартістю;  $C_s$  – завдання зі зниження собівартості продукції у плановому році, %;  $РБР$  – рівень базової рентабельності.

3. Розраховується зміна величини планового прибутку під впливом обсягу випуску товарної продукції, її собівартості, асортименту, сортності, гуртових цін.

3.1 Враховується прибуток від реалізації непорівняної продукції, прибуток у залишках нереалізованої продукції. Тобто одержання прибутку від реалізації товарної продукції заплановано за рахунок випуску товарної продукції планового року, зниження собівартості, зміни сортності, асортименту продукції, підвищення цін, прибутку в залишках нереалізованої продукції на початок і кінець року [264, с. 258].

Наголосимо, що система ціноутворення планового періоду повинна врахувати не лише зміни цін на товарну продукцію, що реалізується, а й коливання закупівельних цін на ресурси, які використовуються підприємством, – сировину, матеріали, паливо, заробітну плату. Методика, запропонована М.Я. Коробовим, дозволяє визначити, як узагалі змінюється рентабельність продукції підприємства, ціни на ресурси, що зараховуються до собівартості продукції за незмінних показників обсягу виробництва, собівартості, асортименту продукції. Формальне відображення методу подається у такому вигляді:

$$K_p = K_p^1 - (1 - K_p^1) \times (1 - I_T / I_r), \quad (3.6)$$

де  $K_p$  – базовий коефіцієнт рентабельності продукції, скоригований на зміну відпускних цін за товари, послуги й ціни на ресурси, які формують



собівартість продукції в умовах планового року;  $K_p^1$  – базовий коефіцієнт рентабельності;  $I_T$  – індекс відпускних цін на товарну продукцію;  $I_r$  – індекс цін на ресурси, які формують собівартість товарної продукції [234, 265].

Проведення аналізу впливу цінового чинника в процесі планування прибутку ускладнюється проблемою точного прогнозу індексів цін.

Недоліком запропонованого вище методу планування прибутку є те, що він, по-перше, не враховує впливу інтенсивних чинників на процес виробництва, таких як: підвищення продуктивності праці, поліпшення використання основних засобів та оборотних активів тощо; по-друге, дуже складно враховувати зміни цінових чинників на обсяг прибутку і рентабельності підприємства, бо в умовах інфляції ціни на ресурси, які воно споживає на виробництво, так само, як і гуртові ціни, за якими воно реалізує продукцію споживачам, швидко змінюються, причому дуже часто в нерівноцінних співвідношеннях; по-третє, якщо підприємство в плановому періоді передбачить зміну асортименту продукції більше ніж на 25 %, то розмір прибутку необхідно буде визначати методом прямого поасортиментного розрахунку.

Щоб знизити вплив зовнішніх чинників на розмір прибутку і знівелювати відхилення фактичної суми прибутку від планової, М.М. Вінниченко пропонує при плануванні прибутку застосувати ситуаційне моделювання, суть якого полягає в тому, що, ґрунтуючись на базовому варіанті плану, підприємство припускає й інший розвиток подій, тобто для вхідних параметрів моделі бюджетування прибутку підприємства встановлюються кілька значень: оптимістичне, песимістичне й помірне. За кожним значенням закріплюються свої параметри, які відображають імовірність його появи [267 с. 117].

На першому етапі передбачається, що вже створено модель прогнозного розрахунку, яка визначає вхідні параметри й вихідні показники, тому дії починаються з аналізу чутливості вихідних показників від змінних вхідних параметрів. Мета етапу – визначити змінні, які істотно впливають на суму прибутку. Результатами аналізу чутливості є ранжований перелік параметрів із зазначенням ступеня їх впливу на прибуток. Як правило, цей перелік містить такі

параметри: обсяг продажу, ціна за одиницю продукції, ціни на сировину, ціни на допоміжні матеріали й електроенергію, заробітна плата, податки й інші обов'язкові платежі.

На другому етапі встановлюються можливі значення параметрів, наприклад, найгірше з можливих, найкраще з можливих і середнє. Далі ситуація може розвиватися за двома напрямками: за першим для кожного зі значень установлюють імовірнісну характеристику – числа, сума яких для всіх прийнятих значень дорівнює одиниці. Другий напрям передбачає, що закріплена за значенням параметра ймовірність оцінює не дискретне його значення, а ймовірність того, що фактичне значення цього параметра виявиться не гіршим, у випадку з доходами – не меншим, а у випадку з витратами – не більшим, ніж задані величини.

Третій етап передбачає створення сценаріїв через послідовне перебирання кожного зі значень окремих параметрів та їх комбінацій, останній етап передбачає аналіз розроблених сценаріїв і вибір оптимального варіанта розрахунку прибутку.

Значним недоліком моделювання сценаріїв є те, що, по-перше, на значення вхідних параметрів, які вибираються, суттєво впливає суб'єктивний чинник, бо вони вибираються з безлічі варіантів фахівцем за допомогою аналітичних міркувань; по-друге, не менш важливим недоліком є те, що сценарії, навіть найкращі, завжди мають імовірнісну характеристику, а ймовірнісна характеристика може закріплюватися як за дискретним значенням, так і за інтервалом і припускати як статистичні, так і логічні помилки оцінки сценаріїв; по-третє, така методика може застосовуватися на підприємствах, які мають обмежені вхідні та вихідні дані.

Окрім вищевизначених, у разі планування фінансових результатів найчастіше використовується такі методи, як нормативний метод, балансовий метод, метод максимізації прибутку, метод експертних оцінок, економіко-математичне моделювання, методи ситуаційного аналізу та прогнозування (метод оптимізації планових завдань).

Нормативний метод застосовується при плануванні грошових доходів і прибутку та ґрунтується на нормах витрачання сировини, матеріалів, палива, теплової і електроенергії на одиницю продукції, ставках і розцінках з оплати праці, ставках податків, ставках відрахувань до цільових фондів, нормах амортизації. Обсяги прибутку в цьому випадку визначаються на підставі встановленого підприємством відсотка рентабельності на всю продукцію, яка реалізується.

Ефективність цього методу залежить від використання науково обґрунтованих норм і нормативних цін, тарифів, ставок, розцінок, затверджених відповідно до чинного законодавства.

Балансовий підхід дає змогу пов'язувати прогностичні витрати виробництва й обігу з валовим доходом і прибутком, за рахунок чого забезпечується збалансованість фінансових ресурсів підприємства. Результати таких розрахунків відображаються у бізнес-плані, плані доходів і витрат.

Досить цікавий загальновідомий метод максимізації прибутку підприємства. В основу цього методу покладено визначення оптимальної ціни та відповідного обсягу реалізації продукції на основі комбінованих моделей попиту і витрат.

Для визначення попиту здійснюється його оцінка при різних цінах, під час якої з'ясовується реакція споживачів на зміни цін. Далі з'ясовується еластичність попиту за ціною. Отримана інформація обробляється засобами кореляційного аналізу, в результаті отримуємо модель функції попиту:

$$P = aQ + b, \quad (3.7)$$

де  $P$  – ціна одиниці продукції;

$Q$  – обсяг попиту;

$a, b$  – коефіцієнти, що характеризують еластичність попиту й визначаються із застосуванням методу кореляційного аналізу.

На основі функції попиту будується функція валових доходів підприємства:

$$R = PQ = (aQ + b)Q = aQ^2 + bQ, \quad (3.8)$$

де  $R$  – валові доходи від реалізації продукції підприємства.

На обсяг попиту, крім ціни, впливають інші чинники, такі як: прихильність і кількість споживачів, їхні грошові доходи, ціни на аналогічні товари, сподівання щодо руху цін тощо.

Модель, побудована засобами кореляційного аналізу, є спрощеною: функція має постійну еластичність. У реальному ринковому середовищі попит має змінну еластичність, тоді модель функції попиту зі змінною еластичністю матиме такий вигляд:

$$P = aQ + b + \frac{h}{Q} \quad (3.9)$$

Функція валових доходів для функції попиту зі змінною еластичністю має вигляд:

$$R = aQ^2 + bQ + h, \quad (3.10)$$

де  $h$  – коефіцієнт, який враховує зміну еластичності попиту за ціною.

З метою визначення оптимальних параметрів виробництва і максимізації прибутку підприємства необхідно здійснити комбінований аналіз функцій попиту й витрат. Функція витрат у даному разі – це залежність між обсягом реалізації продукції й обсягом витрат на виробництво та реалізацію продукції. У довгостроковому періоді функція валових витрат набуде вигляду:

$$E = fQ^2 + cQ + d, \quad (3.11)$$

де  $f$  – коефіцієнт, що відображає швидкість зростання сумарних умовно-постійних витрат і умовно-змінних витрат на одиницю продукції та визначається методом кореляційного аналізу або методом експертних оцінок. На основі функції валових доходів і функції витрат можна побудувати модель функції прибутку ( $S$ ) підприємства ( $S = R - E$ ):

$$S = aQ^2 + bQ - cQ - d = aQ^2 + (b - c)Q - d \quad (3.12)$$

На основі функції прибутку можна визначити оптимальну ціну й обсяг реалізації продукції, що максимізують прибуток підприємства. Продиференціюємо функцію прибутку та знайдемо її максимум ( $S - \max; S = 0$ ):

$$S = 2aQ + (b - c) = 0, Q_{opt} = \frac{c - b}{2a}, \quad (3.13)$$

$$P = aQ_{opt} + b = \frac{a(c - b)}{2a} + b = \frac{(c - b) + 2b}{2}, P_{opt} = \frac{c + b}{2} \quad (3.14)$$

Недоліком запропонованої методики планування прибутку є те, що вона може діяти в умовах жорсткої конкуренції, коли підприємство не може впливати на ціну рівноваги, оскільки частка кожного підприємства у загальному випуску надто мала, попит – абсолютно еластичний.

У даному дослідженні розроблена стратегія управління прибутком на основі використання методу екстраполяції, тобто продовження тенденцій, що складуться в майбутньому, яка може бути використана у разі несприятливого розвитку подій.

Для визначення валового прибутку підприємства використаємо трендовий аналіз на основі кореляційно-регресійного методу.

На підставі показників валового прибутку підприємства за кожні півроку можна визначити параметри лінії тренда (парної лінії регресії) і побудувати графік чи так звану лінію регресії, яка є головною характеристикою кореляційного зв'язку.

Застосовуючи лінійну регресію ( $Y = aX + b$ ), визначимо параметри рівняння тренду  $a$  і  $b$ . Для знаходження цих параметрів можна використати такі формули:

$$a = \frac{n \sum_{i=1}^n X_i Y_i - \sum_{i=1}^n X_i \sum_{i=1}^n Y_i}{n \sum_{i=1}^n X_i^2 - \left( \sum_{i=1}^n X_i \right)^2}, b = \bar{Y} - a. \quad (3.15)$$

Для визначення тісноти зв'язку між чинниками  $X$  і  $Y$ , тобто правильності вибраної нами моделі зміни прибутку підприємства у кожному півріччі, необхідно розрахувати коефіцієнт кореляції:

$$R = \sqrt{\frac{1 - \sum_{i=1}^n (y_i - \tilde{y}_i)^2}{\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}}, \quad (3.16)$$

де  $y_i$  – фактичне значення валового прибутку;  $\tilde{y}_1$  – розрахункове значення валового прибутку;  $\bar{y}$  – середнє значення валового прибутку [266, с. 118-120].

Чим більше коефіцієнт кореляції наближається до 1, тим тісніший зв'язок і тим імовірніше розрахована модель відповідає реальним даним. Завдяки застосуванню кореляційно-реграсійного методу в процесі планування та прогнозування прибутку можна визначити оптимальні розміри фінансових результатів.

Для господарюючих суб'єктів державної форми власності визначено порядок складання фінансового плану за такими розділами: джерела формування та надходження коштів і внесення до плану такої статті доходів, як асигнування з бюджету, у тому числі на державні капіталовкладення; приріст активів підприємства; повернення залучених коштів; витрати, пов'язані з внесенням обов'язкових платежів до бюджету та державних цільових фондів; покриття збитків минулих періодів. Для підприємств інших форм власності складання фінансового плану доходів і видатків має рекомендований характер. Форму такого планування підприємство може обирати самостійно.

Зазначені нормативні акти можуть суттєво впливати на інвестиційну, операційну та фінансову діяльність. У період переважно адміністративного управління економіко їх відсутність зумовлювала нечітку регламентацію процесу фінансового планування на підприємстві. Фінансові плани або не склалися зовсім, або набули форми окремих фінансових показників, включених до складу бізнес-плану. Це не завжди сприяє визначенню обсягів фінансових ресурсів, які є у розпорядженні підприємства, і відповідно, рівню передбачуваних заходів із розширення виробництва, проведення дивідендної політики, повернення та сплати відсотків за кредитними зобов'язаннями.

Фінансовий план пов'язаний із рухом фінансових ресурсів, процесом їх мобілізації та напрямками цільового використання коштів для виконання завдань соціально-економічного розвитку підприємства. Як правило, фінансовий план охоплює розрахунки доходів, видатків підприємства, його взаємовідносини з

різними суб'єктами підприємницької діяльності – постачальниками, споживачами, страховими компаніями, кредиторами з приводу одержання позик від банків та інших фінансових установ і повернення й обслуговування боргів, а також фінансові платежі до бюджету та позабюджетних фондів, одержання від них коштів.

Основне завдання складання такого плану – виявлення й мобілізація резервів збільшення прибутку, спрямованого на постійне вдосконалення матеріальної бази, впровадження досягнень науково-технічного прогресу на виробництві, соціальний розвиток, що в результаті зумовлює платоспроможність і фінансову стабільність підприємницьких структур. Це стає можливим завдяки здійсненню контролю за раціональним використанням матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, визначенню шляхів ефективного капітального інвестування. Крім того, на кожному конкретному етапі розвитку підприємства вкрай важливе чітко визначення пріоритетних напрямів використання коштів, розподілу витрат на капітальні та поточні.

На фінансово стійких підприємствах розрахунки планового прибутку можуть відбуватися на підставі методу власного фінансування. Послідовність розрахунків передбачає такі аналітичні процедури:

1. Розрахунки потреби у фінансуванні виробничого та соціального розвитку (на основі загального плану розвитку підприємства) без амортизаційних відрахувань –  $\Pi_{BC}$ .

2. Визначення питомої ваги прибутку на соціальний і виробничий розвиток у загальному обсязі чистого прибутку –  $B_{\Pi}$ .

3. Визначення обсягу чистого прибутку, що забезпечує можливості власного фінансування:

$$\text{ЧП}_{B\Phi} = (\Pi_{BC} / B_{\Pi}) \times 100 \quad (3.17)$$

4. Установлюється питома вага чистого прибутку у загальному обсязі прибутку на підставі фактичних даних звітного періоду:

$$B_{\text{ЧП}} = (\text{ЧП}_{\Phi} / \text{ВП}_{\Phi}) \times 100 \quad (3.18)$$

5. Визначення загального обсягу валового прибутку, що забезпечує умови власного фінансування впродовж періоду прогнозування:

$$ВП_{вф} = (ЧП_{вф} / B_{чп}) \times 100 \quad (3.19)$$

Такий підхід до планування прибутку активізує інвестиційну діяльність з метою оновлення виробничого потенціалу підприємства.

Удосконалення формування прибутку можливе за умови удосконалення елементів (параметрів), які складають процес формування і впливають на нього.

Розвиток підприємства тісно пов'язаний з опрацюванням і реалізацією стратегії і тактики управління процесом формування та розподілу прибутку.

Удосконаленню формування прибутку на підприємстві сприяє виконання таких завдань: збільшення обсягу виробництва та реалізації продукції, збільшення ціни реалізації продукції, скорочення витрат на виробництво продукції та структурні зрушення у продукції підприємства.

Усі перелічені резерви так чи інакше можуть бути реалізовані завдяки врахуванню відповідного чинника та конкретних шляхів, які реалізуються через впровадження тих чи інших заходів.

На думку Гавловської Н.І., метод планування цільового прибутку можна здійснювати в кілька етапів [190].

Перший етап. Прогнозування необхідної величини прибутку від реалізації продукції в плановому періоді. При визначенні цільової суми прибутку підприємство має орієнтуватися на необхідну величину чистого прибутку на плановий період. Величина чистого прибутку залежить від запланованих потреб на розвиток виробництва, виплати дивідендів власникам акцій, погашення кредиторських заборгованостей, створення фінансового резерву. При визначенні цільової суми прибутку від реалізації необхідно аналізувати вплив прибутку від фінансових інвестицій та іншої реалізації на величину чистого прибутку.

Другий етап – це прогноз збуту продукції, на основі якого складається план реалізації продукції.

Третій етап. На основі планової номенклатури й асортименту, визначеного на другому етапі, розраховується собівартість продукції за номенклатурою на



початок планового періоду. Розрахунок проводиться за нормативними витратами за видами продукції по стану нормативу на початок планового періоду, визначається маржинальний прибуток по видах продукції і в цілому по підприємству, а також величина постійних витрат в залежності від цін, тарифів та інших умов на той самий період. Різниця між маржинальним прибутком і сумою постійних витрат – це прибуток від реалізації продукції станом на початок планового періоду.

Четвертий етап. Установлюється величина зниження собівартості для досягнення цільового прибутку від реалізації основної продукції. Ця величина визначається як різниця між цільовим прибутком від реалізації основної продукції (див. перший етап) і прибутком на початок планового періоду (див. третій етап).

П'ятий етап. Здійснюється розрахунок планового прибутку і собівартості продукції. До визначеної величини необхідної суми зниження собівартості продукції розробляються відповідні заходи.

Методика планування прибутку наведена в додатку Н. Але не завжди є можливість зниження витрат з метою досягнення запланованої величини цільового прибутку. Саме в цій ситуації виникає потреба у визначенні приросту обсягів продажів, необхідних для досягнення цільового прибутку. Для розв'язання цієї задачі ми пропонуємо використовувати не основну формулу беззбитковості (як це пропонує Е. Хелферт), а відому залежність у системі “витрати – обсяг – прибуток”.

При цьому ми виходимо з таких залежностей: темп приросту обсягу реалізації ( $\Delta B\%$ ) дорівнює темпу приросту маржинального прибутку ( $\Delta MП\%$ ), а абсолютна величина приросту маржинального прибутку ( $\Delta MП$ ) дорівнює абсолютній величині приросту прибутку ( $\Delta П$ ).

Нам відома величина цільового прибутку ( $П_ц$ ), і якщо її зіставити з базовим прибутком ( $П_о$ ) (під величиною базового прибутку розуміємо не величину прибутку звітної року, а з ситуації, описаної вище, тобто прибуток,

досягнутий при заданому обсязі виробництва і заходів зі зниження витрат), то отримаємо абсолютну величину приросту прибутку ( $\Delta\Pi$ ), яка кількісно буде дорівнювати приросту маржинального прибутку ( $\Delta\Pi\Pi$ ).

Таким чином, темп приросту обсягу реалізації для отримання цільового прибутку ( $\Delta B\%$ ) можна подати наступною формулою:

$$\Delta B_u \% = \Delta \Pi \Pi \% = \frac{\Delta \Pi}{\Pi} \times 100, \quad (3.20)$$

де  $\Pi\Pi$  – маржинальний прибуток у базовому варіанті (див. п'ятий етап).

А загальна величина обсягу реалізації для досягнення цільового прибутку ( $B_u$ ) буде дорівнювати:

$$B_u = B_0 \times \left( 1 + \frac{\Delta \Pi}{\Pi} \right), \quad (3.21)$$

де  $B_0$  – базовий обсяг реалізації у вартісному виразі (див. другий етап) [190].

Але розрахунок за цими формулами можна провести лише при таких обмеженнях:

- ціни і змінні витрати по виробках не змінюються;
- приріст обсягів реалізації у натуральному виразі та в % по всіх виробках дорівнює приросту обсягам реалізації в цілому по підприємству, що на практиці буває досить рідко.

При фінансовому плануванні показників можна використовувати різні методи залежно від наявності вихідної інформації, якої, зазвичай, не вистачає. У зв'язку з цим та з метою розробки подальшої стратегії розвитку виробництва визначення майбутніх доходів від реалізації продукції та прибутків суб'єктів господарювання доцільно проводити моніторинг рівня прибутковості (рентабельності) за окремими товарами та товарними групами, що склалася у попередні періоди. Крім того, важливо проводити моніторинг показників, які відображають вплив окремих факторів зростання прибутковості, зокрема показників реалізації продукції, обсягів виробництва, економії витрат, підвищення якості продукції, зростання цін тощо. Перелік показників може бути

довільним, в залежності від наявної, у кожному конкретному випадку, інформації та завдань фінансової політики, що формується державою та суб'єктами господарювання.

Суть моніторингу зводиться до рейтингової оцінки (ранжування) видів продукції стосовно їх вагомості у формуванні фінансових результатів і подальшого формування виробничих програм. Складання рейтингових показників, особливо за ряд останніх років, дасть змогу виявити загальні тенденції, що склалися у сфері виробництва та обміну, розширити інформаційну базу для фінансового планування в цілому.

Рейтинг окремих товарів (товарних груп) доцільно проводити, виходячи з наявної інформаційної бази, на основі відношення фактичного рівня рентабельності та обсягів реалізації продукції (що значно підсилить рівень обґрунтованості ранжування стосовно прибутковості та необхідності випуску конкретного товару) до значення такого показника за окремою групою товарів або в цілому за всією номенклатурою товарів (виробів), що визначається як різниця між максимумом і мінімумом, які мали місце у попередньому періоді. Розрахунок доцільно проводити за наступною формулою:

$$R_{ij} = \frac{x_{ij}}{x_{\max j} - x_{\min j}} + \frac{y_{ij}}{y_{\max j} - y_{\min j}} \quad (3.22)$$

де  $R_{ij}$  – рейтингова оцінка  $i$ -го товару, що входить до  $j$ -ї товарної групи, або в цілому до загального переліку;

$x_{ij}$  – значення показника рентабельності  $i$ -го товару,  $j$ -ї товарної групи або в цілому;

$y_{ij}$  – значення показника реалізації продукції  $i$ -го товару,  $j$ -ї товарної групи або в цілому;

$x_{\max j}$ ;  $y_{\max j}$  – найвище значення показників  $j$ -ї товарної групи або в цілому;

$x_{\min j}$ ;  $y_{\min j}$  – найнижче значення показників  $j$ -ї товарної групи або в цілому.

Визначену таким чином рейтингову оцінку окремого товару необхідно привести у співставність з іншими товарами, показники яких, зазвичай, різняться між собою. Для цього пропонується використовувати наступну формулу:

$$R_{cp.j} = \frac{\sum_{i=1}^n R_{ij}}{n} \quad (3.23)$$

де  $R_{cp.j}$  – середнє арифметичне рейтингів  $j$ -ї групи, або в цілому;

$n$  – перелік номенклатури товарів, за якими проводиться розрахунок.

Визначені такий спосіб показники відображають місце окремих товарів та їх груп у формуванні доходів суб'єктів господарювання, що мали місце у попередньому або декількох попередніх періодах.

Наступним, не менш важливим, етапом порівняння і на цій основі планування випуску найбільш прибуткової продукції є визначення рейтингів окремих груп товарів, на яких спеціалізуються виробничі одиниці. У даному випадку пропонується наступна формула:

$$I = \frac{\sum_{j=1}^m R_{cp.j}}{m} \quad (3.24)$$

де  $I$  – середнє арифметичне рейтингів за групами товарів;

$m$  – кількість груп товарів, за якими проводиться розрахунок.

Дану методику розрахунку доцільно використовувати, виходячи з наявних статистичних і звітних даних суб'єктів господарювання, для порівняння на внутрішньому та зовнішньому ринках. Крім того, рейтингові показники можна розраховувати і на майбутні періоди, якщо фактичні (звітні) дані замінити на планові (прогнозні). На основі рейтингу та його динаміки за ряд останніх років стає можливим прийняття управлінських рішень на майбутнє з урахуванням тенденцій, що склалися у минулому. Це дозволить приймати більш обґрунтовані рішення щодо організаційно-технічних заходів, спрямованих на модернізацію виробництва, економію витрат, збільшення або, навпаки, скорочення обсягів виробництва окремих виробів та їх заміни на нові.

### Висновки до 3 розділу

Враховуючи вищезазначене, ми прийшли до таких висновків і пропозицій.

1. Хронічна нестача коштів практично в усіх секторах національної економіки та незадовільний фінансовий стан значної частини суб'єктів господарювання є свідченням неналежної організації управління фінансами на мікро- та макрорівнях економіки. У даному випадку управління прибутком на різних рівнях економіки не повинно носити неузгоджений та, досить часто, суперечливий характер, а органічно взаємодоповнюватись, що особливо важливо для діяльності в умовах відкритої економіки, вимоги якої до суб'єктів господарювання, зазвичай, значно вищі.

Стан управління прибутком на рівні макроекономіки знаходить своє відображення у макроекономічних показниках, що відображають рух фінансових ресурсів у розрізі основних суб'єктів економіки та фінансової системи. Такі показники наведені для широкого загалу державною службою статистики України з початку 90-х років і мають широке застосування у світовій практиці.

2. У найбільш узагальненому вигляді рух фінансових ресурсів між суб'єктами фінансової системи відображають показники ВВП за категоріями доходу та використання. ВВП вважається основним макроекономічним показником результатів економічної діяльності, що використовується для порівняльного аналізу на міжнародному рівні, оцінки ефективності економіки та фінансової системи, оскільки відображає розподільчі процеси між основними суб'єктами економіки. Крім того, це один з основних показників системи національних рахунків, що характеризує кінцевий результат фінансово-господарської діяльності економічних одиниць на території країни.

3. Структура ВВП за категоріями доходу та використання відображає первинний та подальший розподіл фінансових ресурсів між економічними суб'єктами (суб'єктами господарювання, державою та населенням), можливості та практичну реалізацію споживання і нагромадження. Показники ВВП у динаміці відображають макроекономічні тенденції, що склалися в економіці та фінансовій сфері.

4. В економіці України протягом 1990-2014 рр. спостерігалися значні перерозподільчі процеси в частині формування та використання доданої вартості суспільного продукту, що склалися на користь споживання. Отже, доволі тривалий час мало місце обмеження зростання виробничо-технічного потенціалу економіки. Обсяги втрачених можливостей суб'єктів господарювання стосовно нагромадження протягом зазначених років коливалися в межах від 10,8 % у 1995 до 27,4 % у 2014 роках. В основі подібних зрушень у фінансовій сфері є фізичне падіння обсягів виробництва та суттєве зменшення ролі держави як регулятора суспільно-економічних процесів і ключового інвестора національної економіки.

5. Становлення та подальший розвиток ринкових відносин в Україні значною мірою залежить від активності держави у формуванні економічних і правових умов діяльності суб'єктів господарювання України. Формування та, особливо, використання прибутку, судячи із попередньої практики, не повинно бути винятком, оскільки повинно мати належне нормативно-правове забезпечення, яке визначає загальні (отже, сучасні та єдині для всіх учасників) правила та норми поведінки у фінансово-господарській діяльності.

Основні положення даного розділу дисертації відображені у публікаціях [217, 220, 223, 224, 228, 229, 231, 232, 233].

## ВИСНОВКИ

У дисертації здійснено теоретичні узагальнення, запропоновано нові підходи щодо теорії і практики формування та використання прибутку суб'єктів господарювання України. Основні висновки за результатами дослідження полягають у наступному:

1. Економічні відносини в частині формування і використання частини доданої вартості суспільного продукту під назвою прибуток представляють собою фінансові відносини, оскільки характеризують розподільчі процеси та відображають його економічну сутність. Вона проявляється в особливостях формування та подальшого використання прибутку, які можуть мати економічно та науково обґрунтований, отже, впорядкований між суб'єктами фінансової системи, або навпаки, невпорядкований, звідси несистемний та суперечливий характер, що, значною мірою, має місце в економічних реаліях сьогодення України.

2. Прибуток суб'єктів господарювання є однією із найскладніших економічних категорій, що відображає особливо складні та суперечливі соціально-економічні відносини в суспільстві щодо формування та використання частини суспільного продукту. Його дослідження, що проводилось не одне тисячоліття поспіль, актуальне і сьогодні. У сучасному світі прибуток розглядають з точки зору права та оподаткування, етики і психології, мікро- та макроекономіки, з позиції суб'єктів фінансової системи тощо. З точки зору фінансів особливої уваги заслуговує макроекономічний підхід до оцінки ролі прибутку у суспільному відтворенні, що дозволить отримати узагальнені висновки стосовно його формування, особливо використання.

3. Прибуток, як особливо важливе соціально-економічне явище фінансової сфери та ключова фінансова категорія, виконує функцію фінансового забезпечення економічного та соціального розвитку виробництва, економіки та суспільства загалом, функцію фінансового регулювання темпів і пропорцій економічного та соціального розвитку, функцію фінансового стимулювання

результатів діяльності, що особливо важлива для діяльності суб'єктів господарювання та інших суб'єктів фінансової системи. Дані функції прибутку є відображенням розподільчої функції фінансів, оскільки без розподілу фінансових ресурсів (у даному випадку частини доданої вартості суспільного продукту) регулювати, стимулювати та забезпечувати розвиток економіки і суспільства загалом практично неможливо.

Налагодження на підприємствах України системи управління прибутком, що спрямована на реалізацію зазначених функцій, дозволить суттєво поліпшити їх соціально-економічний стан.

4. До переліку класифікаційних ознак групування видів прибутку, що мають місце в економічній літературі, можна віднести:

1) в залежності від сфери та видів діяльності: у сфері виробництва – виробничий (промисловий, сільськогосподарський, транспортний, будівельний та інші); у сфері послуг – комерційний (торгівельний, банківський, страховий, лізинговий та інші).

2) в залежності від окремих стадій економічного процесу можна виділити: на стадії обміну – валовий, фінансовий; на стадії виробництва – операційний; на стадії розподілу – чистий, розподілений, нерозподілений; на стадії споживання – інвестиційний прибуток.

Перелічені види прибутку знаходять своє відображення у фінансовій звітності суб'єктів господарювання та статистичних даних Державної служби статистики. Це дозволяє проводити оцінку прибутковості у розрізі окремих галузей (видів діяльності) та окремих етапів процесу відтворення, що особливо важливо, оскільки в умовах вільного ціноутворення, падіння виробництва, значного рівня монополізації ринків та зростаючого впливу глобалізації на фінансово-господарську діяльність суб'єктів господарювання прибуток, переважно формується не у сфері виробництва, а у сфері обміну. За таких умов прибутковість і економіка України загалом стають усе більш залежними від кон'юнктури ринку, особливо зовнішнього, оскільки товари власного виробництва за ціною та якістю суттєво поступаються імпортованим, а в багатьох



випадках просто відсутні. При цьому важливо зазначити, що надвисокі витрати виробництва також формуються у сфері обміну, оскільки основними витратами є витрати на закупівельні матеріали, сировину тощо, вартість і норми використання яких, зазвичай, завищені.

5. Прибуток, як економічне явище, представляє собою частину доданої вартості суспільного продукту, що формується в умовах ринкової економіки в процесі фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання, з метою фінансового забезпечення простого і розширеного відтворення спожитих ресурсів і задоволення широкого спектру суспільних потреб. Його частка у складі суспільного продукту, зокрема у складі ВВП та доходах суб'єктів господарювання, залежить від економічних умов діяльності, стану економіки, її окремих складових та їх місця у світовому господарстві.

6. Формування економіки ринкового типу, при одночасному зростанні її відкритості, потребує активізації усіх напрямів економічної діяльності суб'єктів господарювання України, серед яких особливої уваги заслуговують фінанси. Зростання активності та прибутковості суб'єктів господарювання, як з'ясувалося у процесі дослідження, стане можливим при належному формуванні організаційно-економічних умов їх фінансової діяльності. Натомість в економіці України протягом тривалого часу має місце висока частка збиткових підприємств, а рівень прибутковості інших зовсім незначний. Спостерігаються суттєві зміни у чисельному складі та структурі суб'єктів господарювання, що є свідченням неналежних організаційно-економічних умов їх фінансово-господарської діяльності. У зв'язку з цим запропоновано розширене визначення прибутку, виходячи з його сучасної ролі у фінансовому забезпеченні суб'єктів господарювання й економіки в цілому.

7. Формування позитивних фінансових результатів суб'єктів господарювання залежить від співвідношення між доходами та витратами, які повинні формуватися на сучасній методологічній основі, що відповідає міжнародним стандартам у частині використання економічних ресурсів і національним вимогам до складання фінансової звітності. Прибутковість,

зазвичай, досягається при зростанні виробництва та реалізації продукції. У випадку скорочення виробництва та скорочення доходів від реалізації, що мало місце в окремих видах економічної діяльності та в цілому в економіці України, основними факторами досягнення прибуткового фінансового результату стає економія витрат. До економії витрат, особливо у кризові періоди, вдаються практично в усіх країнах, як суб'єкти господарювання, так і органи влади. В Україні ж доволі тривалий період цього не вдається досягнути більш ніж третині суб'єктів господарювання. Це черговий раз підтверджує необхідність зміни правил економічної поведінки.

8. В Україні сьогодні спостерігається стійка практика невиплати дивідендів або їх виплати за залишковим принципом. Це зумовлено збитковою або низькорентабельною діяльністю та потребою направляти значну частину прибутку на поповнення оборотних коштів. Дивідендна політика – це частина політики формування структури капіталу акціонерного товариства, що полягає у визначенні оптимальних пропорцій розподілу чистого прибутку з метою фінансового забезпечення цілей та завдань фінансово-господарської діяльності. Проте протягом 2010-2015 рр. частка власного капіталу у структурі власного та позикового капіталу суб'єктів господарювання України складала від 35,0 до 28,0 %, що свідчить про наднизький рівень фінансової автономії (незалежності) та незадовільну практику використання чистого прибутку.

9. Показники, що характеризують структуру власного капіталу засвідчують невисоку частку резервного капіталу та нерозподіленого прибутку, величина якої протягом 2008-2015 рр. у сукупності складала від 3,2 % до 7,8 %. Відсутність стабільних резервів в умовах постійного зростання цін, особливо на матеріальні та енергетичні ресурси, суттєво ускладнює умови фінансової діяльності та вказує на необхідність внесення змін у політику використання прибутку.

10. Оцінка стану формування та використання прибутку протягом 2008-2015 рр. дала змогу виділити деякі, в окремих випадках протилежні, тенденції. При загальному зростанні кількості суб'єктів господарювання, що мали прибуток майже у два рази, за винятком будівництва та фінансової

діяльності, їх позитивні фінансові результати не такі значні. Переважання збитків над прибутками за окремі роки спостерігаються майже в усіх видах економічної діяльності, за винятком сільського господарства, яке показує стійкі позитивні результати, у тому числі за рахунок значних податкових преференцій з боку держави, а також фінансової діяльності, яка також отримала значну фінансову допомогу з боку держави.

11. Формування прибуткової діяльності суб'єктів господарювання України значною мірою залежить від загального стану економіки та макроекономічної політики держави як її головного суб'єкта. Зважаючи на те, що сьогодні фінансові можливості держави суттєво скорочені, визначено зміну векторів її фінансової політики, а саме: надання державної фінансової допомоги лише на зворотній основі; першочергова підтримка видів економічної діяльності, які визначають науково-технічний прогрес; вкладення бюджетних коштів або коштів на змішаній основі у будівництво (придбання, реконструкцію, модернізацію тощо), виробничих об'єктів, що визначають пріоритетні напрями розвитку економіки; підтримка (у тому числі фінансова) імпортозаміщення, при наявності власної сировинної та виробничо-технічної бази; фінансова підтримка заходів, спрямованих на поглиблену переробку експортної продукції, що сьогодні має сировинний характер; вкладення коштів у масове виробництво товарів, які мають стійкий внутрішній попит і перспективи виходу на зовнішні ринки, що сприятиме зниженню суспільних витрат виробництва, а отже, зростанню прибутків суб'єктів господарювання на конкурентній основі.

12. На процес управління прибутком, важливою складовою якого є планування, впливають такі фактори, як організаційно-правова форма підприємства, його розмір, галузеві особливості, стадія життєвого циклу продукції, стратегія розвитку, кон'юнктура ринку тощо. Це зумовлює, у зв'язку з необхідністю розробки стратегії розвитку суб'єкта господарювання, впровадження моніторингу рівня прибутковості (рентабельності) по окремих товарах і товарних групах, що склався у попередні періоди. Крім того, важливо проводити моніторинг показників, які відображають вплив окремих факторів

зростання прибутковості, зокрема показників реалізації продукції, обсягів виробництва, економії витрат, підвищення якості продукції, зростання цін тощо. Перелік показників може бути довільним в залежності від наявної, у кожному конкретному випадку, інформації та завдань фінансової політики, що формується державою та суб'єктами господарювання.

Реалізація зазначених вище пропозицій дасть змогу поліпшити практику формування та використання прибутку, що в умовах високого рівня відкритості економіки України є особливо необхідним.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алексеюк Л. Ризик – один із факторів формування прибутку // Економіка. Фінанси. Право. – 2000. - № 4. – с. 17-21.
2. Бабич А.М., Павлова Л.Н. Финансы. Денежное обращение. Кредит: Учебник. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – с. 333
3. Бойчик І.М. Економіка підприємства: навч. пос. К. – Атака, 2008. – 480 с.
4. Богатин Ю.В., Швандар В.А. Производство прибыли: Учебное пособие. – М.: Финансы; ЮНИТИ, 1998. – 256 с.
5. Білик М.Д. Управління фінансами державних підприємств: Спец. 08.04.01 – фінанси, грошовий обіг і кредит: дис. д-ра екон. наук. – Суми, 2000. – 404 с.
6. Білик Т.О. Теоретичні аспекти прибутку // Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. - №8. – с. 8-13.
7. Тищенко Т.Ю. Особливості управління прибутком підприємства в сучасних умовах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.Rusnauka>.
8. Вудвуд В.В. Проблеми функціонування та забезпечення прибуткової діяльності суб'єктів підприємництва молочної промисловості // Формування ринкової економіки в Україні, 2011. Вип. 23. – 121-122 с.
9. Вудвуд В.В. Фінансовий механізм забезпечення прибуткової діяльності підприємства: автореф. дис. кан.екон.наук: 08.00.08 / Львівський нац. ун-т ім. І. Франка. – К., 2011. – 20 с.
10. Гаврилишин О. Основні елементи теорії ринкової економіки. К., «Наукова думка», 1992, с. 33.
11. Долан Э.Дж., Линдсей Д.Е. Рынок: микроэкономическая модель: Пер.с англ. – М., 1996 – с. 491.
12. Економічна енциклопедія: У 3-х томах Т. 3 / За ред. С.В. Мочерного. – Тернопіль, Академія народного господарства. – 2001.
13. Економіка підприємства: Підручник/ За заг. ред. С.Ф. Покропивного. вид. 2-ге, перероб. та доп. – К: КНЕУ, 2001. – 528 с.

14. Економіка торговельного підприємства: Підручник для вузів. Під ред. проф. Н.М Ушакової. – К. Хрещатик, 1999. – 800 с.
15. Коноплицький В.А. Економічний словник. Тлумачно-термінологічний / В.А. Коноплицький, Г.І. Філіна. – К.: КНТ, 2007. – 580 с.
16. Кучеренко Т.Є. Методологія формування фінансових результатів у сучасних умовах / Т.Є. Кучеренко // Облік і фінанси АПК. – 2007. - №11-12. – С. 163-167.
17. Лихолат С.М. Економічна сутність прибутку підприємства / С.М. Лихолат, П.Р. Маделик// Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2008. Вип. 16.2. – С. 186-190.
18. Лумпов Н.А. Формула прибутку: поход к аналізу и построению // Финансовый менеджмент. – 2005. - № 3. – С. 3-21.
19. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2015 році». – К. : НІСД, 2015. – 684 с.
20. Макконнел К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. М., «ИНФРА - М» - 2005, - 972 с.
21. Мирова экономическая мысль сквозь призму веков: В 5 т. Т. 2: Восходящий капитализм. – М.: Мысль, 2005. – с. 337.
22. Милль Дж. С. Основы политической экономии с некоторым приложением к социальной философии: Пер. с англ. / Биограф. очерк М.И. Туган-Барановского. – М.: Эксмо, 2007. – с. 462.
23. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль. М., «Дело», 2003, с. 264.
24. Никитин С., Глазова Е., Никитин А.В. Прибыль: теоретические и практические подходы // Мирова економіка и международные отношения. – 2002. – № 5. – С. 20-28.
25. Олексюк О.І., Дзюбенко Л.М. Прибутковість в управлінні результативністю діяльності сучасних компаній // Фінанси України. – 2006 № 12. – С. 101-111.

26. Пронський Л.М. Три источника прибыли: Введение в общую теорию прибыли, рынка и денег. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 40 с.
27. П(С)БО 17 «Податок на прибуток»: затв. Наказом Міністерства фінансів України від 28.12.2000 р. № 353 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
28. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
29. Романенко О.Р. та ін. Фінанси: Навч.- метод. посіб. / О.Р. Романенко, С.Я. Огородник, М.С. Зязюн, А.А. Славкова. – К.: КНЕУ, 2008. – 201 с.
30. Сэй Ж.Б. Трактат политической экономии: Пер. с англ. – М., 1896. – с. 65-67.
31. Турило А.М., Зінченко О.А. Фінансово-економічні аспекти оцінки результатів і ефективності діяльності підприємства // Фінанси України, 2008, №8. – С. 35-46.
32. Тлумачний словник сучасної української мови: Загальноживана лексика: Близько 60000 слів / За заг. ред. проф. В.С. Калашника. – Х.: ФОП Співак Т.К., 2009. – 960 с.
33. Фінанси підприємств: Підручник/ А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін.; Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – 6-те вид., перероб. та допов. – К. КНЕУ, 2008. – 552 с.
34. Финансы предприятий: Учебник / Н.В. Колчина, Г.Б. Поляк, Л.П. Павлова и др.; под. ред. Н.В. Колчиной. – М.: Финансы; ЮНИТИ, 1998. – с. 393, 403.
35. Харвей Д. Постигаем экономику. М., «Финансы», ЮНИТИЮ, 1997 - с. 247.
36. Шваб Л.І. Економіка підприємства: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. 4-е вид. – К.: Каравела, 2007. – 584 с.
37. Ширягіна О.Є. Значення прибутку у фінансово-господарській діяльності підприємств // Вісник Технологічного університету Поділля. Частина 2, том 1: Економічні науки. – Хмельницький, 2004. – С. 152-155.

38. Шуляк П.Н. Финансы предприятия: Учебник. – М.: ИД «Дашков и Ко», 2000. – с. 288
39. Яроцкий В. Доход // Энциклопедический словарь / Изд.: Ф.А. Брокгауз, И.А. Ефрон. – СПб.: Типография И.А. Ефрона, 1897.
40. Юхименко П.І. Історія економічних учень: навч. посіб. / П.І. Юхименко, П.М. Леоненко. – 3-тє вид., випр. – К.: Знання-Прес, 2002. – 514 с.
41. Історія економічних учень: підручник: у 2 ч. / За ред. В.Д. Базилевича. – 2-ге вид., випр. – К.: Знання, 2005. – 567 с.
42. Guell Robert C. Issues in economics today / Robert C. Guell. P. cm. 2003. - 396 p.
43. Башнянін Г.І. Політична економія / Башнянін г.І., Лазур П.Ю., Медведєв В.С. – К.: Ніка-Центр, Ельга, 2000. – 527 с.
44. Шумпетер И. Теория экономического развития / И. Шумпетер; пер. с нем. В.С. Автономов и др. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
45. Кривов'язюк І. В. Шляхи максимізації прибутку підприємств у довгостроковій перспективі / І. В. Кривов'язюк // Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент». Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. Випуск 7 (26). – Ч. 2. – Луцьк, 2010. [Електронний ресурс]. Режим доступу до журналу : <http://www.nbuu.gov.ua>.
46. Дмитриченко Л. История экономических учений: учебное пособие / Л. Дмитриченко. – Донецк: «КИТИС», 1999. – 452 с.
47. Бабо А. Прибыль / А. Бабо; пер.с. фр. Е.П. Островской; общ. ред. В.И. Кузнецова. – [4-е изд. испр.]. – М.: Издательская группа «Прогресс» «Универс», 1993. – 175 с.
48. Білик М.Д. Економічна сутність прибутку в умовах трансформації / М. Д. Білик // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 11. – С. 130–132.
49. Кучер Л.Ю. Науково-теоретичні підходи до інтерпретації дефініції «прибутковість» / Л.Ю. Кучер // Вісник ХНТУСГ: Економічні науки. Вип. 99. – Х. : ХНТУСГ, 2010. – С. 49–56.



50. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посіб. – 3-тє вид., випр. і доп. / Г.В. Савицька. – К. : Знання, 2007. – 668 с.
51. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент : навчальний посібник / [За ред. проф. Г. Г. Кірейцева] – Київ, ЦУЛ, 2002. – 496 с.
52. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економіка підприємства: Навч. посібник / О.О. Гетьман – К.: Центр навч. літератури, 2006. – 488 с.
53. Шипіна С.Б. Сутність поняття «фінансові результати» як об'єкта бухгалтерського обліку / С.Б. Шипіна // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. – Житомир, 2012. – № 1 (59). – С. 229–232.
54. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 № 436-IV: [Електронний ресурс]. – <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/436-15>.
55. Бородіна Є. Фінанси підприємств: навч. посіб. / Є. Бородіна. – К.: Либідь, 2004. – 324.
56. Бланк И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. – [2-е изд.]. – К.: Ника-центр, Эльга, 2002. – 752 с.
57. Данилюк М. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / М. Данилюк. – К.: ЦНП, 2004. – 204 с.
58. Кривицька О. Р. Планування прибутку підприємства при визначенні стратегії його розвитку / О.Р. Кривицька // Фінанси України. – 2005. – № 3. – С. 138–146.
59. Матюшенко І. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / І. Матюшенко. – К.: ЦНП, 2003.- 320 с.
60. Мочерний С. Економічна теорія: навч. посіб / С. Мочерний – К.: Вища школа, 2002. – 435 с.
61. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: навч. посіб. для вищ. навч. закл. / В.О. Мец. – К.: КНЕУ, 1999. – 437 с.

62. Гладка Л.І. Управління прибутком в сучасних умовах / Л.І. Гладка, М.О. Домащенко, М.В. Ковальова // Економіка і регіон : Наук. вісник Полтав. техн. ун-ту ім. Ю. Кондратюка. – 2012. – №1(32). – С. 195 – 198.

63. Олійник І. Методичні підходи до визначення беззбиткового обсягу виробництва сільськогосподарської продукції / І. Олійник // Економіка АПК. – 2008. - № 2. – с. 61-64.

64. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: підр. / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк. – К.: КНЕУ, 2006. – 552 с.

65. Фишер С. Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи. – М.: «Дело ЛТД», 1993. – 864 с.

66. Law for business. A James Barnes, J D Terry Morehead Dworkin, J D Eric L Richards, J D. All of Indiana University/ IRWIN MC GRAW-HILL, 2000. – 1167 p.

67. Frank Robert H., Ben Bernanke. Principles of economics. McGraw-Hillrwin, 2001. – 834 p.

68. Баліцька В.В. Інвестиції суб'єктів господарювання України: необхідність структурних змін / В.В. Баліцька // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. - № 11 (138). – С 107-111.

69. Волощук Г.О. Особливості аналізу та оцінки фінансової стійкості підприємства / Г.О. Волощук, Т.М. Одінцева // Збірник друкованих праць. – 2005. - № 15. – С. 10-15.

70. Климко Е.Н. Основи економічної теорії: політекономічний аспект / Е.Н. Климко, В.П. Нестеренко. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Вища школа, 1997. – 743 с.

71. Криклій О. Систематизація теоретичних підходів до визначення сутності поняття «прибуток банку» / О. Криклій // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ, серія: Економічні науки. – 2013. - № 3. – С. 307-327.

72. Висока О. Економічна сутність прибутку та концепції його формування / О. Висока // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. - № 17. – С. 37-44.

73. Юхименко П.І. Бойко С.В. Цитович Микола Мартиніанович – фундатор теорії підприємницького прибутку / П.І. Юхименко, С.В. Бойко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. - №2 (128). – С. 31-40.

74. Цытович Н. Обзор учений о предпринимательской прибыли. – К.: В типографии Императорского Университета Св. Владимира, 1889. – 233 с.

75. Бунге Н.Х. Основания политической экономии. – К.: Университ. типография, 1870. – 136 с.

76. Прохар Н.В. Облік доходів, витрат і фінансових результатів: проблеми теорії та практики: [монографія] / Н.В. Прохар, Ю.О. Ночовна. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2011. – 257с.

77. Огороднікова І.І., Серебрянський Д.М., Смірнова О.М., Стадник М.В., Турянський Ю.І. Гармонізація податкового та бухгалтерського обліку в контексті оподаткування прибутку підприємств в Україні: монографія / [Огороднікова І.І., Серебрянський Д.М., Смірнова О.М., Стадник М.В., Турянський Ю.І.]; за заг. ред. Д.М. Серебрянського. – К.: Алерта, 2013. – 366 с.

78. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: затв. Наказом Міністерства фінансів України: від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.

79. Концептуальна основа фінансової звітності: ASB, Стандарт, Міжнародний документ: від 01.09.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929\\_009](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_009).

80. Павлишенко М.М. Значення прибутку підприємства в ринковій економіці / М.М. Павлишенко, Л.А. Сивуля // Науковий вісник. – 2007. – С. 172-174.

81. Малюга Н.М. Розвиток теорії бухгалтерського обліку: монографія / Н.М. Малюга. – Житомир: ПП «Рута», 2005. – 388 с.

82. Кривицька О.Р. Сутність прибутку як економічної категорії: еволюційний підхід і сучасне бачення / О.Р. Кривицька // [Електронний ресурс]. – Режим доступу.

83. Гавриш А.О. Економічна сутність та роль прибутку в ринкових умовах / А.О. Гавриш // Науковий вісник Національного університету біоресурсів природокористування України. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2011. - Вип. 168, Ч.2. – С. 233-238.

84. Маршалл А. Принципы экономической науки: в 3 т. / А. Маршалл; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1993. – Т.1. – 415 с.

85. В.М. Жмайлов, О.Г. Жмайлова, О.О. Бабицька, Ю.І. Данько, Л.В. Слюсарева // Організаційно-економічні основи управління прибутком сільськогосподарських підприємств: монографія. – Суми: СНАУ, 2014. – 408 с.

86. Фінансова діяльність підприємств: Підручник. / Бандурка О. М., Коробов М. Я., Орлов П. І., Петрова К. Я. – К.: Либідь, 2002. – 384 с.

87. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 р. № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.

88. Онисько С.М., Марич П.М. Фінанси підприємств: Підручник для студентів вищих закладів освіти. – 2-ге видання, виправлене і доповнене. – Львів: «Магнолія Плюс», 2006. – 367 с.

89. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економіка підприємства: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. Київ, Центр навчальної літератури, 2006. – 488 с.

90. Шелудько В.М. Фінансовий менеджмент: Підручник. – К.: Знання, 2006. – 439 с.

91. Семенов Г.А., Бугай В.З., Семенов А.Г., Бугай А.В. Фінансове планування і управління на підприємствах. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 432 с.

92. Кривицька О.Р. Формування прибутку підприємств в умовах ринкової економіки / О. Р. Кривицька // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія: Економіка. – 2009. - Вип. 11. - С. 281-288.

93. Баліцька В.В. Рентабельність діяльності суб'єктів господарювання України: оцінювання істинних результатів / В.В. Баліцька // Актуальні проблеми економіки. - 2012. - № 11. - С. 120-130.

94. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами / Пер. з англ. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 800 с.

95. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» затв. Наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 № 318: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.

96. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затв. Наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 № 318: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.

97. Закон України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» від 01.07.2014 № 1555-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1555-18>.

98. Бабіч В. В. Удосконалення обліку формування, розподілу й використання прибутку / В. В. Бабіч, А. М. Поддєрьогін // Фінанси України. - 2012. - № 2. - С. 103-110.

99. Пріоритети інвестиційної політики у контексті модернізації економіки України / Аналітична доповідь / Національний інститут стратегічних досліджень / А.П. Павлюк, Д.С. Покришка, Я.В. Белінська, О.О. Молдован. – К.: НІСД, 2013. – 48 с.

100. Japan releases 2012 tax reform outline / Ernst & Young International Tax Alert (30 December 2010) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tmagazine.ey.com>.

101. Несветайлова А. Экономическое наследие Хаймана Мински // Вопросы экономики – 2005. - № 3. – С. 99-117.

102. Кривицька О.Р. Формування прибутку підприємств у ринкових умовах: автореф. дис. кан. екон. наук: 08.00.08 / Тернопільський національний економічний університет. – 2010. – 18 с.

103. Кузь В.І. Система розподілу прибутку підприємства: проблеми ідентифікації / В.І. Кузь // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки – Житомир: ЖДТУ, 2009. - № 2 (48). – С. 51-57.

104. Михайлова Н.В. Дискусійні підходи до розподілу прибутку підприємств / Н.В. Михайлова // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі, 2014. № 2(64). – С. 59-63.

105. Орлова В.К. Використаний / розподілений. Оцінка достовірності інформації щодо нерозподіленого прибутку в балансі / В.К. Корпан // Аудитор України. – 2010. - № 7 (179) – с. 48-51.

106. Атамас П. Чи дорівнює використаний прибуток розподіленому, або щодо оцінки достовірності інформації про нерозподілений прибуток у балансі / П. Атамас, О. Атамас // Бухгалтерський облік і аудит – 2011. - № 3 – с. 35-39.

107. Білик М.Д., Білик Т.О. Фінансові результати діяльності малих підприємств: оцінка та прогнозування. Монографія. – Київ: ТОВ «ПанГот», 2012. – 280 с.

108. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008 р. № 514-VI.

109. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження базового нормативу відрахування частки прибутку, що спрямовується на виплату дивідендів за результатами фінансово-господарської діяльності у 2014 році господарських товариств, у статутному капіталі яких є корпоративні права держави» від 22 квітня 2015 р. № 241: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/241-2015-%D0%BF>.

110. Аналітичний звіт про стан і перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrp.gov.ua/info/3226>.

111. Економічний аналіз: навчальний посібник / За ред. акад. НАН України проф. М.Г. Чумаченка. – К.: КНЕУ, 2001.

112. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз: навчальний посібник. – Львів, «Новий світ – 2000», 2004.
113. Андреева Г.І. Економічний аналіз: навчально-методичний посібник. – К., «Знання», 2008.
114. Лебедєва А.М. Методичні аспекти аналізу рентабельності діяльності підприємства / А.М. Лебедєва // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. 2012. Т. 17 Вип. 3-4. – С. 29-36.
115. Економічний аналіз: навчальний посібник / За ред. д.е.н., проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: ПП «Рута», 2003.
116. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз: підручник. – К., «ЦУЛ», 2008.
117. В.М. Жмайлов, О.Г. Жмайлова, О.О. Бабицька, Ю.І. Данько, Л.В. Слюсарєва // Організаційно-економічні основи управління прибутком сільськогосподарських підприємств: монографія / Суми: СНАУ, 2014. – 408 с.
118. Freman R. E. Strategic management: A Stakeholder Approach / R. E. Freman - Boston: Pitman / Ballinger. 1984. – 276 p.
119. Багацька К.В. Використання економічної доданої вартості як критерію ефективності діяльності підприємства / К. В. Багацька // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Фінанси і кредит». – Суми: СНАУ, 2011. – С. 59-64.
120. Михаліцька Н.Я. Застосування показника доданої економічної вартості як критерію приросту ринкової вартості підприємства / Н. Я. Михаліцька // Науковий вісник національного лісотехнічного університету України: збірник науково-технічних праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.13. – С. 204-210.
121. Кучер Л. Ю. Науково-теоретичні основи формування прибутку в підприємствах / Л. Ю. Кучер // Інноваційна економіка. – 2010. - № 1(15).- С. 82-89.
122. Маренич Т. Г. Якісні Характеристики фінансової звітності / Т. Г. Маренич // Економіка АПК. – 2011. - № 12. – С. 44-49.

123. Серебрянський Д. М. Гармонізація податкового та бухгалтерського обліку в контексті оподаткування прибутку підприємств в Україні: монографія / (Огороднікова І. І., Серебрянський Д. М., Смірнова О. М., Стадник М. В., Турянський Ю. І.); за заг. ред. Д. М. Серебрянського. – К.: Алерта, 2013. – 366 с.

124. Закон України від 28.12.1994 № 334/94-ВР «Про оподаткування прибутку підприємств» (втратив чинність).

125. Загородній А.Г. Інвестиційний словник: Навчальний посібник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Г.О. Партин. – Львів: Бескид Біт, 2005. – 512 с.

126. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – К.: Знання, 2007. – 1072 с.

127. Загородній А.Г. Облік і аудит: термінологічний словник / Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Партин Г.О. – Львів: «Центр Європи», 2002. – 671 с.

128. Загородній А.Г. Фінансовий словник / Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. – 2-ге видання, виправлене та доповнене. – Львів: Видавництво «Центр Європи», 1997. – 576 с.

129. Криклій О.А. Управління прибутком банку: монографія / О.А. Криклій, Н.Г. Маслак. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 136 с.

130. Нечитайло А.И. Бухгалтерский и налоговый учет прибыли / А.И. Нечитайло. – СПб.: Издательство «Юридический центр Пресс», 2003. – 326 с.

131. Басюркіна Н.Й. Аналіз і оцінка зовнішніх і внутрішніх чинників формування прибутку у виробній галузі / Н.Й. Басюркіна // Економіка харчової промисловості. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>.

132. Бердар М.М. Формування механізму управління прибутком підприємства / М.М. Бердар // Управління проектами, системний аналіз і логістика. – 2008. - № 5. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.nbu.gov.ua](http://www.nbu.gov.ua).

133. Ігнатюк І.О. Сутність прибутку як економічної категорії / І.О. Ігнатюк // Наука й економіка. – 2009. - № 4 (16). – т. 2. – С. 93-97.



134. Кішка О.С. Практичні підходи до формування, обліку та використання прибутку / О.С. Кішка // Економіка. Управління. Інновації – 2010. - № 2. - [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.nbu.gov.ua](http://www.nbu.gov.ua).

135. Манівчук І.Я. Мета і функції управління прибутком в сучасних умовах / І.Я. Манівчук // Науковий вісник Ужгородського університету – 2008. - № 26. – С. 145-155.

136. Павлишенко М.М. Формування прибутку в умовах ринкових відносин / М.М. Павлишенко, Н.М. Винярска // Науковий вісник НЛТУ України – 2007. - № 17.4. – С. 233-235.

137. Параскевич Л.В. Проблеми обліку фінансового результату промислового підприємства / Л.В. Параскевич // Облік, аналіз і аудит – 2010. - № 1. – С. 123-127.

138. Патарідзе-Вишинська М.В. Прибуток підприємств: види, роль та функції / М.В. Патарідзе-Вишинська // Економіка. Управління. Інновації. Електронне наукове фахове видання – 2010. № 1. - [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.nbu.gov.ua](http://www.nbu.gov.ua).

139. Шевчук С.В. Теоретичні аспекти класифікації прибутку / С.В. Шевчук // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2010. - № 4. – С. 201-203.

140. Ященко О.І. Формування та використання прибутку торговельного підприємства / О.І. Ященко, І.П. Кладик // Науковий вісник НЛТУ України – 2005. - № 15.5 – С. 314-318.

141. Яремко І.Й. Економічні категорії в методології обліку: монографія / І.Й. Яремко. – Львів: Каменяр, 2002, - 192 с.

142. Панченко І.А. Класифікація прибутку для цілей бухгалтерського обліку, аналізу та контролю: критичний аналіз існуючих підходів / І.А. Панченко // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2012. – Вип. 1 (22) – С. 224-236.

143. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз: монографія / В.Г. Андрійчук. – Вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ. – 2005. – 292 с.

144. Веселова А.С. Прибуток підприємства в сучасних умовах / А.С. Веселова, Н. М. Дерев'янка // Економіка і управління: проблеми науки та практики. Зб. Матеріалів міжнародної науково-практичної інтернет-конференції 3-4 грудня 2012 р., м. Київ. – Дніпропетровськ: «Герда», 2012. – С. 159-160.

145. Греськів Т.С. Бухгалтерський і податковий облік доходів / Т.С. Греськів // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2009. - № 6. – С. 67-71.

146. Костенко О.М. Формування прибутку в організаційно-правових формах господарювання / О.М. Костенко // Економіка АПК. – 2008. - № 2. – С. 74-76.

147. Щеткін Д.С. Управління прибутком підприємства / Д.С. Щеткін // Управління розвитком. – 2010. - № 1(77). – С. 109-110.

148. Старостенко Г.Г. Фінансовий аналіз: навчальний посібник для дистанційного вивчення / Г.Г. Старостенко. – К.: Університет «Україна», 2006. – 202 с.

149. Чорна О.М. Механізм управління прибутком підприємства в Україні / О.М. Чорна, О.О. Мацієва // науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2012. - № 1. – С. 30-36.

150. Бабицька О.О. Економічний зміст фінансових результатів сільськогосподарських підприємств / О.О. Бабицька // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка та менеджмент». – Суми: СНАУ, 2010. – Вип. 5/1(39). – С. 120-123.

151. Фролова Л.В. Діагностика фінансових результатів діяльності підприємства / Л.В. Фролова, М.С. Травкіна // Торгівля і ринок України: зб. темат. наук. пр. Вип. 31. Т. 1 / Голов. ред. О.О. Шубін. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2011. – С. 350-355.

152. Зозуля Ю.В. Оцінка механізму формування прибутку підприємства / Ю.В. Зозуля // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Фінанси і кредит». – Суми: СНАУ, 2006. - № 1. – С. 382-385.

153. Маренич Т. Г. Облікові аспекти формування та використання прибутку / Т. Г. Маренич // Облік і фінанси АПК. – 2007. – № 8/10. – С. 149–155.

154. Плаксієнко В. Я. Вартість і собівартість в ринковій економіці підприємств / Технологический аудит и резервы производства. – 2011. – № 1 (1). – С. 43–45.

155. Панченко І.А. Функції прибутку: значення для забезпечення економічного розвитку суб'єктів господарювання / І.А. Панченко. - [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua>.

156. Тютюник В. Економічний та бухгалтерський прибуток: чи велика різниця / В. Тютюник // Незалежний аудитор. – 2013. - № 5 (16). – С. 55-60.

157. Гавриш А. О. Формування, розподіл та використання прибутку спиртового заводу України: автореф. дис. кан. екон. наук: 08.00.04 / Національний університет біоресурсів і природокористування. – К., 2015. – 21 с.

158. Кривицька О.Р. Формування прибутку підприємств у ринкових умовах: автореф. дис. кан. екон. наук: 08.00.08 / Тернопільський національний економічний університет, 2010. – 18 с.

159. Панченко І.А. Формування методологічних засад обліку операцій з розподілу та використання прибутку / І.А. Панченко // Вісник СевНТУ: зб. наукових праць. Серія: Економіка і фінанси. Вип. 130. – 2012. – С. 156-161.

160. Модернізація України – наш стратегічний вибір: Послання Президента України до Верховної Ради України в 2011 році // [www.president.gov.ua](http://www.president.gov.ua).

161. Структура балансу підприємств за видами економічної діяльності. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

162. Необоротні активи за видами економічної діяльності. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

163. Наявність і стан основних засобів. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

164. Діяльність підприємств-суб'єктів підприємницької діяльності за 2008 рік: Статистичний збірник. – К.: Держкомстат України, 2009. – 326 с.

165. Діяльність суб'єктів господарювання за 2009 рік: Статистичний збірник. – К.: Держкомстат України, 2010. – 447 с.

166. Діяльність суб'єктів господарювання за 2010 рік: Статистичний збірник. – К.: Держкомстат України, 2011. – 453 с.

167. Діяльність підприємств-суб'єктів підприємницької діяльності за 2011 рік: Статистичний збірник. – К.: Держкомстат України, 2012. – 467 с.

168. Діяльність підприємств-суб'єктів підприємницької діяльності за 2012 рік: Статистичний збірник. – К.: Держкомстат України, 2013. – 839 с.

169. Діяльність підприємств-суб'єктів підприємницької діяльності за 2013 рік: Статистичний збірник. – К.: Держкомстат України, 2014. – 474 с.

170. Діяльність підприємств-суб'єктів підприємницької діяльності за 2014 рік: Статистичний збірник. – К.: Держкомстат України, 2015. – 474 с.

171. Гальчинський А.С. Неспособность власти сформировать конструктивную стратегию преобразований обуславливает ее бесперспективность // Зеркало недели. – 9.09.2011. - № 39 // [www.dt.ua](http://www.dt.ua).

172. Джумов А.М. Консолидация финансовых ресурсов по обеспечению национальных интересов России: автореф. дис. на соискание уч. степени д-ра экон. наук: спец. 08.00.10 – финансы, денежное обращение и кредит / А.М. Джумов. – Российский университет дружбы народов, Москва, 2009. – 34 с.

173. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2015 році». – К.: НІСД, 2015. – 684 с.

174. Статистичний щорічник за 2005 рік / Державний комітет статистики України; [за ред. О.Г. Осауленка]. – К. : Державне підприємство - Інформаційно-аналітичне агентство, 2006. – 575 с.

175. Статистичний щорічник України за 2013 рік / Державна служба статистики України. – К.: Август Трейд. – К., 2013. – 559 с.

176. Управління підприємствами: сучасні тенденції розвитку: Монографія / Н.П. Гончарова, О.С. Федонін, Г.О. Швиданенко та ін.; За заг. ред. проф. О.С. Федоніна. – К.: КНЕУ, 2006. – 285 с.

177. Федоренко В.Г. Инвестознавство. – 3-тє вид., допов. – К.: МАУП, 2004. – 480 с.
178. Лановий В. Прокризовий бюджет, або Гроші на вітер // Українська правда. – 05.03.2012 // [www.pravda.com.ua](http://www.pravda.com.ua).
179. Лановий В. Реформи полягають в отриманні прав на розподіл фінансових потоків // Українська правда. – 21.05.2012 // [www.pravda.com.ua](http://www.pravda.com.ua).
180. Федоренко А.В. Визначення та класифікація фінансових інвестицій як передумова удосконалення їх оподаткування // Економічна теорія. – 2010. - № 2. – С. 70-86.
181. Корнеев В.В. Поведенческие финансы и инвестирование в эксполярной экономике // [www.iee.org.ua](http://www.iee.org.ua).
182. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України (щодо системи програмних документів): Закон України від 17.05.2012 №4731-VI // <http://zakon1.rada.gov.ua>.
183. Бабицкая О. А. Организационно-экономические основы повышения эффективности управления прибылью сельскохозяйственных предприятий / О. А. Бабицкая // Новое слово в науке и практике : гипотезы и апробация результатов исследований : сборник материалов VII Международной научно-практической конференции / Под общ. ред. С. С. Чернова. – Новосибирск : Издательство ЦРНС, 2013. – С. 123–128.
184. Філімоненков О.С. Фінанси підприємств: навчальний посібник / С.С. Філімоненков. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: МАУП, 2004. – 288 с.
185. Колчина Н.В. Финансы предприятий: учебник / Н.В. Колчина. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998. – 458.
186. Продиус Ю.И. Экономика предприятия / Ю.И. Продиус. – Одесса: Черноморье, 2012. – 414 с.
187. Бабицька О. О. Дослідження впливу факторів на формування фінансових результатів сільськогосподарських підприємств / О. О. Бабицька // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства : Економічні науки. Вип. 85. – Х. : ХНТУСГ. – 2009. – С. 80-84.

188. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посіб. – 3-тє вид., випр. і доп. / Г. В. Савицька. – К. : Знання, 2007. – 668 с.

189. Ширягіна О. Є. Методика аналізу фінансових результатів підприємства / О. Є. Ширягіна // Формування ринкових відносин в Україні.– 2004.– № 5 (36). – С. 60-64.

190. Гавловська Н.І. Планування прибутку підприємств в умовах ринкового реформування економіки: автореф. дис. кан. екон. наук: 08.06.01 / Хмельницький національний університет. – 2005. – 20 с.

191. Єзгор Л. О. Механізм нормативно-правового забезпечення діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні / Л. О. Єзгор // Формування ринкової економіки в Україні : зб. наук. праць. – Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2010. – Випуск 21. – С. 161-166.

192. Ластовецький А. Загальна характеристика законодавства у сфері підприємницької діяльності та основні тенденції його розвитку / А. Ластовецький // Підприємництво, господарство і право. – 2003. – № 7. – С. 3-5.

193. Ткаченко Н.М. Оновлена фінансова звітність в Україні: навч.-практич. посіб. – К.: Алерта, 2015. – 66 с.

194. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» (від 16.07.1999 р. № 996-IV: - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

195. Про підприємництво : Закон України від 7 лютого 1991 року (чинний) [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://portal.rada.gov.ua/>.

196. Про підприємства в Україні : Закон України від 27 березня 1991 року (втратив чинність) [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://portal.rada.gov.ua/>.

197. Про власність: Закон України від 7 лютого 1991 року (втратив чинність) [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://portal.rada.gov.ua/>.

198. Про Програму державної підтримки підприємництва в Україні : Постанова КМУ від 17 березня 1993 року (втратила чинність) [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://portal.rada.gov.ua/>.

199. Про Концепцію державної політики розвитку малого підприємництва: Постанова КМУ від 3 квітня 1996 року (втратила чинність) [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://portal.rada.gov.ua/>.

200. Про Програму розвитку малого підприємництва в Україні на 1997-1998 роки: Постанова КМУ від 29 січня 1997 року [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://portal.rada.gov.ua/>.

201. Про Концепцію державної політики розвитку малого підприємництва: Постанова КМУ від 3 квітня 1996 року (втратила чинність) [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://portal.rada.gov.ua/>.

202. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні : Національна доповідь / [К. О. Ващенко, З. С. Варналій, В. Є. Воротін, В. М. Геєць, Е. М. Кужель, О. В. Лібанова та ін.]. – К., Держкопідприємство, 2008. – 226 с.

203. Про патентування деяких видів підприємницької діяльності: Закон України від 23 березня 1996 року (чинний) [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://portal.rada.gov.ua/>.

204. Про усунення обмежень, що стримують розвиток підприємницької діяльності: Указ Президента України від 3 лютого 1998 року (втратив чинність) [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://portal.rada.gov.ua/>.

205. Про утворення кредитно-гарантійної установи з підтримки малого і середнього підприємництва: Указ Президента України від 20 травня 1999 року

(втратив чинність) [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://portal.rada.gov.ua/>.

206. Про запровадження дозвільної системи у сфері підприємницької діяльності: Указ Президента України від 20 травня 1999 року (чинний) [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://portal.rada.gov.ua/>.

207. Про ліцензування певних видів господарської діяльності : Закон України від 1 червня 2000 року (чинний) [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://portal.rada.gov.ua/>.

208. Про запровадження єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємництва: Указ Президента України від 22 січня 2000 року (втратив чинність) [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://portal.rada.gov.ua/>.

209. Про державну реєстрацію юридичних осіб і фізичних осіб – підприємців : Закон України від 15 травня 2003 року (чинний) [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://portal.rada.gov.ua/>.

210. Тенденції тіньової економіки в Україні у I кварталі 2016 року. [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>.

211. Про стимулювання розвитку підприємницької діяльності в умовах фінансової кризи : Указ Президента від 22 червня 2009 року (чинний) [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://portal.rada.gov.ua/>.

212. Про внесення змін до Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців» щодо проведення електронної реєстрації : Закон України від 19 жовтня 2010 року (набрання чинності 13 серпня 2011 року) [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://portal.rada.gov.ua//>.



213. Товбійчук В.С. Формування прибутку підприємств та механізм його використання / В.С. Товбійчук // Науковий вісник Чернівецького університету: Збірник наукових праць. Вип. 610-611. Економіка. – Чернівці: Чернівецький національний університет. – 2012. – С. 80-84.

214. Товбійчук В.С. Економічна природа прибутку та його роль в забезпеченні ефективного функціонування суб'єктів господарювання / В.С. Товбійчук // Збірник наукових праць ЛНУ імені Івана Франка «Формування ринкової економіки в Україні» ЛНУ. – 2012.– Вип. 26 (частина 2). – С. 263-268.

215. Підгірна В.С. Фінансовий механізм забезпечення прибуткової діяльності підприємства / В.С. Підгірна // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – Хмельницький, 2013. – С. 7-12.

216. Підгірна В.С. Теоретико-методологічні засади формування прибутку суб'єктів господарювання / В.С. Підгірна // Збірник наукових праць ЛНУ ім. І. Франка «Формування ринкової економіки в Україні», 2013. – № 29. Частина 2. – С. 77-84.

217. Підгірна В.С. Особливості визначення прибутку як об'єкта оподаткування: нормативно-правовий аспект / В.С. Підгірна // Збірник наукових праць ЛНУ ім. І. Франка «Формування ринкової економіки в Україні», 2014. – № 31. – Ч. 2. – С. 152-157.

218. Підгірна В.С. Теоретико-методологічні засади розподілу та використання прибутку суб'єктів господарювання / В.С. Підгірна // Науковий журнал Луцького національного технічного університету «Економічний форум», Луцьк, 2014 – № 4. – С. 241-248.

219. Pidhirna V.S. The Directions of Increasing of Profit Entities in the Conditions of Open Economy of Ukraine / V.S. Pidhirna // Intellectual Archive. Ontario, 2014. Number 6. – P. 80-89.

220. Kovalenko V.M., Kovalenko O.V., Pidhirna V.S. Macroeconomic role of Profit in the Formation and Using of the Resources in Financial System of Ukraine / V.M. Kovalenko, O.V. Kovalenko, V.S. Pidhirna // Scientific journal “Economics and Finance”. Paris, France, 2016. May 6. – P. 284-288.

221. Товбійчук В.С. Оцінка ефективності та оптимізація структури капіталу в системі фінансової безпеки підприємства / В.С. Товбійчук // Сучасна економічна динаміка в контексті парадигми економічного розвитку Й.А.Шумпетера: матеріали XX міжнародної науково-практичної конференції (Чернівці, 14-15 жовтня 2011 р.) – Чернівці: Чернівецький нац. ун-т, 2011. – С. 276-277.

222. Підгірна В.С. Прибуток як основний показник діяльності підприємств / В.С. Підгірна // Суперечності та тенденції сучасної економічної динаміки: матеріали I-ї міжнародної науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих учених (Чернівці, 19-21 квітня 2012 р.) – Чернівці: ЧНУ імені Юрія Федьковича, 2012. – С. 155-156.

223. Підгірна В.С. Фінансування підприємств реального сектору економіки: шляхи вдосконалення / В.С. Підгірна // Актуальні проблеми розвитку суб'єктів господарювання в умовах інформатизації та глобалізації: Матеріали Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції, проведеної на базі ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника» (Івано-Франківськ, 16-17 квітня 2013 р.) – Івано-Франківськ. – Тернопіль: Крок, – 2013. – С. 202-203.

224. Підгірна В.С. Нормативно-правове забезпечення формування та використання прибутку суб'єктів господарювання / В.С. Підгірна // Актуальні проблеми соціально-економічного розвитку Європейських країн // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції., Черкаси 31 жовтня 2014 року. – Черкаси, 2014. – С. 49-51.

225. Підгірна В.С. Сучасні особливості формування прибуткових результатів діяльності підприємств / В.С. Підгірна // Пошук ефективних механізмів промислового розвитку в контексті сучасної економічної теорії: збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції (м. Київ, 24-25 квітня 2015 р.). – У 2-х частинах. – К.: «Київський економічний науковий центр», 2015. – Ч.2. – С.71-73.

226. Підгірна В.С. Рентабельність діяльності суб'єктів господарювання України / В.С. Підгірна // Глобалізаційні та євроінтеграційні процеси розвитку національних економік: збірник матеріалів II Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції. 29 квітня 2015 р. (ЛКА, м. Львів). – Тернопіль: Крок, 2015. – С. 174-176.

227. Підгірна В.С. Аналіз факторів формування прибутку вітчизняних суб'єктів господарювання / В.С. Підгірна // Потенціал стійкого розвитку та фінансова безпека соціально-економічних систем: збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції (м. Дніпропетровськ, 8 травня 2015 р.). – Дніпропетровськ: НО «Перспектива», 2015. – С. 125-128.

228. Підгірна В.С. Методи фінансового планування прибутку суб'єктів господарювання та їх оцінка / В.С. Підгірна // Актуальные проблемы и тенденции развития экономики: Международная научно-практическая конференция (г. Симферополь, 8 мая 2015 г.) / Научное объединение «Economics». – Симферополь: НО «Economics», 2015. – С. 101-104.

229. Підгірна В.С. Напрями удосконалення розподілу та використання прибутку суб'єктів господарювання / В.С. Підгірна // Економіка, менеджмент та аудит: сучасні проблеми та напрями розвитку: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Львів, 29-30 травня 2015 року) / ГО «Львівська економічна фундація». У 2-х частинах. – Львів: ЛЕФ, 2015. – Ч. 2. – С. 65-67.

230. Підгірна В.С. Функції прибутку суб'єктів господарювання / В.С. Підгірна // Актуальні питання економічних наук: збірник матеріалів VII Міжнародної науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 12-13 червня 2015 року) / Східноукраїнський інститут економіки та управління. У 2-х частинах. – Запоріжжя: ГО «СІЕУ», 2015. – Ч.2. – С. 53-56.

231. Підгірна В.С. Проблеми ефективності розподілу прибутку суб'єктів господарювання в економіці України / В.С. Підгірна // Шляхи стабілізації фінансово-економічного стану країни: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Львів, 23-24 жовтня 2015 року) / ГО «Львівська економічна фундація». – Львів: ЛЕФ, 2015. – С. 110-113.

232. Підгірна В.С. Вплив державної політики на пропорції розподілу прибутку вітчизняних підприємств / В.С. Підгірна // Сучасні наукові погляди на економічний розвиток країни: теорії та пропозиції: матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (Ужгород, 11-12 грудня 2015 р.) / За заг. ред.: М.М. Палінчак, В.П. Приходько, А. Krynski. – У 2-х частинах. – Ужгород: Видавничий дім «Гельветика», 2015. – Ч. 2. – С. 78-82.

233. Підгірна В.С. Еволюція оподаткування прибутку підприємств в Україні / В.С. Підгірна // International Scientific Conference Formation of Modern Economic Area: Benefits, Risks, Implementation Mechanisms: Conference Proceedings, Part II, April 29, 2016. Tbilisi: SSOTU. – P. 243-246.

234. Коробов М.Я. Фінанси промислового підприємства: Навч. посібник. – К.: Либідь, 1995. – 160 с.

235. H. Guttion, Cournot, Antoine Augustin, International Encyclopedia of the Social Sciences, vol. 3 ed. D.L.Sills. – Macmillan Free Press, 1968.

236. Коуз Р. Фирма, рынок и право: сб. статей / пер. с англ. Б. Пинскера; науч. ред. Р. Капелюшников. – М.: Новое издательство, 2007. – 224 с.

237. Бернотеш М. Управление денежными потоками / М. Бернотеш, Р. Найт; пер. с англ. Е. Бугаевой. – СПб.: Питер, 2004. – 240 с.

238. Higgins R. C. How much growth can a fi afford? //Financial Management. – 1977. - № 6 (3). – С. 7-16.

239. Бакунов О.О. Роздрібні торговельні мережі: стратегії розвитку: монографія / О.О. Бакунов, В.А. Распопова. – Донецьк: Ноулідж, 2012. – 184 с.

240. Тонких А.С. Приемы моделирования экономического роста предприятия / А.С. Тонких, А.С. Остальцев, И.С. Остальцев. – Екатеринбург-Ижевск: Изд-во ИЭ УрО РАН, 2012 – 50 с.

241. Ломачинська І.А. Механізм управління фінансами підприємств в умовах трансформації економіки: монографія. – Одеса: Астропринт, 2011. – 280 с.

242. Бойко В.В. Мировой опыт формирования амортизационной политики предприятий / В.В. Бойко // Государство и регионы. – 2012. – № 10. – С. 187-191.

243. Дугаенко Н.О. Основные направления повышения эффективности амортизационной политики в трансформационной экономике / Н.О. Дугаенко // Научный вестник Новосибирского государственного университета. 2011. – № 27. – С. 9-13.

244. Скриньковський Р.М. Оцінювання фінансового стану: інформаційна основа, показники та потенційно можливі проблеми / Р.М. Скриньковський, Є.О. Зубченко, В.І. Пацкаль // Mater. IX mezin. vedecko-prak.konf. [«Veda a vznik – 2012/2013»]. – Díl 12. Ekon.vedy: Praha. РН «Educationand Science» s.r.o., 2012/2013. – St. 27-30.

245. Бакай В.Й. Методи формування амортизаційної політики на підприємстві / В.Й. Бакай // Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький, 2009. - № 5, Т.2(141). – С. 97-100.

246. Степаненко Д.М. Методы реализации государственной инновационной политики в зарубежной практике / Д.М. Степаненко // Вестник ДГТУ. – 2011.- № 2 924). – С. 238-245.

247. Кравченко О.В. Роль амортизації у забезпеченні інвестиційної активності вітчизняних підприємств // Реформування податкової системи України в контексті глобалізаційних викликів: зб. матер. нук.-практ. конференції. – Ірпінь, 2014. – С. 136-138.

248. Капітальні інвестиції в Україні. Статистичний бюлетень. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

249. Капітальні інвестиції в Україні у 2007-2011 роках. Статистичний збірник. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

250. An International Comparison of Tax Assistance for Investment in Research and Development / Department of Finance Canada [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.fin.gc.ca>.

251. Прасолов І.М. Дивідендна політика акціонерного товариства: дискусійні питання теорії / І. Прасолов // Ринок цінних паперів України. - № 11-1. – 2010. – С. 3-9.

252. Білошапка В.А. Резерви зростання результативності бізнесу в умовах економічного спаду. / В.А. Білошапка. // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №1(155). – С. 115.

253. Фонд державного майна України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.spfu.gov.ua/ua>.

254. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua/activities/regulator>.

255. Міністерство економічного розвитку і торгівлі [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>.

256. Офіційний сайт Державної служби статистики України - <http://www.ukrstat.gov.ua/>

257. Фінансовий менеджмент: навч. посібник / за ред. д-ра економ. наук, проф. М.І. Крупки – Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2015. – 440 с.

258. Щербина В.С. Господарське право України: навч. посібник / Щербина В.С. – К., 1999. – 336 с.

259. Звіт про результати дослідження державної підтримки суб'єктів господарювання в Україні // Національний інститут стратегічних досліджень [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/>.

260. Модернізація системи державної підтримки суб'єктів господарювання в Україні // Національний інститут стратегічних досліджень [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/>.

261. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>.

262. Державна казначейська служба України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index>.

263. Гавловська Н.І. Планування прибутку в умовах ринкової економіки // Вісник Технологічного університету Поділля. – 2004. - № 4. – Ч.2, Т.2.- С. 39-44.

264. Ширягіна О.Є. Автоматизація моделей прогнозування прибутку // Актуальні проблеми економіки. – 2009. - № 11 (101). – С. 251-263.

265. Ширягіна О.Є. Удосконалення методики прогнозування прибутку підприємств // Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць. Вип. № 6 (37). – К., 2004. – С. 12-16.

266. Павловська О.В., Притуляк Н.М., Невмержицька Н.Ю. Фінансовий аналіз: Навч.-метод, посібник для самост. вивч. дисципліни. – К.: Київ. нац. екон. ун-т, 2002. – 386 с.

267. Проскура К.П. Шляхи удосконалення планування прибутку підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2011. - № 5 (119). – С. 115-121.

268. Даниленко О.Л. Відкрита економіка як передумова взаємодії внутрішнього і зовнішнього ринків [Електронний ресурс] / О.Л. Даниленко. – Режим доступу: <http://www.rusnauka.com>.

269. Аніловська Г.Я. Відкрита економіка: проблеми економічної безпеки / Г.Я. Аніловська // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – 2009. – № 1. – С. 36–47.

270. Охлопкова Н. В. Интернационализация рынка труда при переходе к открытой экономике: автореферат дис. доктора экономических наук: 08.00.14 / Моск. гос. ун-т им. М. В. Ломоносова . – Москва, 2001 - 52 с.

271. Побирченко В.В. Открытость экономики Украины в условиях глобализации / В.В. Побирченко, Л. Хачатурян // Экономика Крыма. – 2012. - № 1. – С. 310 – 315.

272. Кремень О.І. Відкритість економіки та напрями її оцінки [Електронний ресурс] / О.І. Кремень. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/portal>.

273. Ладиченко К.І. Індикатори вимірювання зовнішньоторговельної відкритості національної економіки [Електронний ресурс] / К.І. Ладиченко. – Режим доступу: <http://www.irbis-nbuv.gov.ua/>.

274. Будкін В.С. проблеми і перспективи галузевої реструктуризації світової торгівлі / В.С. Будкін // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). – 2005. - № 1. – С. 3-6.

275. Шостак Л. Відкрита економіка: перспективи позиціонування України у світовій господарській системі / Л. Шостак, О. Бадрак // Економіка України. – 2009. - № 7. – С. 38-48.

276. Кравченко О.О. Оптимізація розподілу та використання прибутку підприємств / О.О. Кравченко, Д.А. Стецько // Зб. наук. праць ДЕГУТ, серія «Економіка і управління», Вип. 32. – Київ: Вид-во ДЕГУТ, 2015. – С. 253–260.

277. Кравченко О.О. Особливості планування фінансового стану підприємств в умовах ринкової економіки / О.О. Кравченко, В.І. Гребеннікова // Зб. наук. праць ДЕГУТ, серія «Економіка і управління», Вип. 35. – Київ: Вид-во ДЕГУТ, 2016. – С. 229–236.

278. Кравченко О.О. Концептуальна модель збалансованої системи показників для підприємств залізничного транспорту / О.О. Кравченко, С.С. Пінчук // Ефективна економіка, № 4, 2016. [Електронне видання]. Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4883>.

279. Кравченко О.О. Аналіз фінансової стійкості залізничного транспорту України / О.О. Кравченко, Н.І. Богомолова // Зб. наук. пр. ДЕГУТ, серія «Економіка і управління». – 2014. – Вип. 27. – С. 154–163.

280. Вудвуд В.В. Забезпечення прибуткової діяльності підприємств молочної промисловості / В.В. Вудвуд // Теоретичні та прикладні аспекти підвищення конкурентоспроможності підприємств: [колективна монографія у 4 т. / за ред. О.А. Паршиной]. - Дніпропетровськ : «Герда», 2013. – 319 с. - С.70-78.

281. Вудвуд В.В. Основні фінансові результати підприємств харчової промисловості Карпатського регіону // Молодий вчений: наук. журнал. - Херсон. – 2016.- №10 (37) жовтень, 2016. – С.343-347.



282. Вудвуд В.В. Фінансове управління як основа антикризової політики на підприємстві / В.В. Вудвуд // Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – Чернівці: 2015. - № 1 (57). – С.88-94.

283. Вудвуд В.В. Фінансове планування на підприємстві в сучасних умовах господарювання / В.В. Вудвуд // Регіональна економіка та управління: науково-практичний журнал. Запоріжжя – 2014. - № 3 (03) грудень 2014. – С. 59-62.

284. Вудвуд В.В. Проблеми формування прибутку підприємств харчової промисловості Карпатського регіону / В.В. Вудвуд // Науковий вісник Чернівецького університету: економіка: зб.наук.пр. Вип.777-778 / Черн. нац. ун-т ім. Юрія Федьковича. – Чернівці. – 2016. – С. 108-112.

## ДОДАТКИ

### Види прибутку відповідно до законодавства України

Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» № 334/94-ВР	Податковий кодекс України
1	2
прибуток, одержаний від основної діяльності підприємств	прибуток, одержаний від основної діяльності підприємств
прибуток від неосновної діяльності підприємств	прибуток від неосновної діяльності підприємств
прибуток, одержаний від господарської діяльності залізничного транспорту	прибуток, одержаний від господарської діяльності залізничного транспорту
прибуток, що одержаний не від господарської діяльності залізничного транспорту	прибуток, що одержаний не від господарської діяльності залізничного транспорту
прибуток підприємств, отриманий від продажу на митній території України спеціальних продуктів дитячого харчування власного виробництва, спрямованих на збільшення обсягів виробництва та зменшення роздрібних цін таких продуктів	прибуток підприємств, отриманий від продажу на митній території України спеціальних продуктів дитячого харчування власного виробництва, спрямованих на збільшення обсягів виробництва та зменшення роздрібних цін таких продуктів
прибуток видавництв, видавничих організацій, підприємств поліграфії, отриманий ними від діяльності з виготовлення на території України книжкової продукції, крім продукції еротичного характеру	-
прибуток підприємств, отриманий за рахунок міжнародної технічної допомоги, яка надається на безоплатній та безповоротній основі	прибуток підприємств, отриманий за рахунок міжнародної технічної допомоги, яка надається на безоплатній та безповоротній основі
прибуток державних підприємств «Міжнародний дитячий центр «Артек»» і «Український дитячий центр «Молода гвардія»» від провадження діяльності з оздоровлення та відпочинку дітей	прибуток державних підприємств «Міжнародний дитячий центр «Артек»» і «Український дитячий центр «Молода гвардія»» від провадження діяльності з оздоровлення та відпочинку дітей
прибуток, отриманий від виконання угоди про розподіл продукції	прибуток, отриманий платником податку в умовах дії угоди про розподіл продукції
прибуток підприємств, отриманий від продажу на митній території України таких видів товарів власного виробництва за переліком, встановленим Кабінетом Міністрів України	-

## Продовження таблиці

1	2
прибуток підприємств, що включені до Державного реєстру підприємств, установ, організацій, які займаються розробкою, впровадженням та використанням енергозберігаючих заходів та енергоефективних проектів, але в сумі не більше як 50 відсотків суми прибутку, що підлягає оподаткуванню	прибуток підприємств, що включені до Державного реєстру підприємств, установ, організацій, які займаються розробкою, впровадженням та використанням енергозберігаючих заходів та енергоефективних проектів, але в сумі не більше як 50 відсотків суми прибутку, що підлягає оподаткуванню
прибуток Чорнобильської АЕС	прибуток Чорнобильської АЕС
прибуток від здійснення операцій з торгівлі цінними паперами або прибуток резидентів	прибуток від здійснення операцій з торгівлі цінними паперами або прибуток резидентів
прибуток резидентів, прибуток нерезидентів	прибуток резидентів, прибуток нерезидентів
прибуток, отриманий від діяльності, яка підлягає патентуванню відповідно до Закону України «Про патентування деяких видів підприємницької діяльності»	прибуток, отриманий від діяльності, яка підлягає патентуванню відповідно до Закону України «Про патентування деяких видів підприємницької діяльності»
прибуток, отриманий з іноземних джерел, що сплачені суб'єктами господарської діяльності за кордоном	прибуток, отриманий з іноземних джерел, що сплачені суб'єктами господарської діяльності за кордоном
прибуток від операцій різного виду діяльності (страхової, інвестиційної)	прибуток від операцій різного виду діяльності (страхової, інвестиційної)
прибуток підприємств, які не зареєстровані як платники податку на додану вартість	прибуток підприємств, які не зареєстровані як платники податку на додану вартість
прибуток неприбуткових організацій	прибуток неприбуткових організацій
-	прибуток, прихований від оподаткування
-	прибуток із джерелом походження в Україні
-	прибуток із джерелом походження за межами України
-	прибуток від операцій з купівлі/продажу іноземної валюти та банківських металів
-	прибуток звітного періоду
-	прибуток попереднього звітного року
-	прибуток, оподаткований за основною ставкою
-	прибуток, оподаткований за ставкою 0 відсотків
-	прибуток, оподаткований за ставками 4, 6, 12, 15 і 20 % відповідно до статті 160 ПКУ
-	прибуток, звільнений від оподаткування

Джерело: складено автором на основі [28, с. 124]

## Додаток Б

**Формування фінансових результатів діяльності суб'єктів господарювання України  
за статтями доходів та витрат**

(млрд. грн.)

№ ряд.	Статті доходів та витрат (по Україні в цілому)	Рік							
		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>Операційна діяльність</b>									
1	Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3827,19	3360,0	4071,22	4971,3	...	...	...	...
2	Непрямі податки та інші відрахування (ПДВ в обороті підприємств, акцизний збір, та інші обов'язкові платежі та збори)	740,14	667,31	780,34	920,09	...	...	...	...
3	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (ряд. 1 - ряд. 2)	3087,05	2692,69	3290,88	4051,21	4172,3	4057,0	4181,65	5164,1
4	Інші операційні доходи (оренда, одержані штрафи, пені, реалізація оборотних активів, списання кредиторської заборгованості, курсові різниці та ін.)	560,89	472,48	594,86	781,5	369,3	298,4	455,5	731,4
5	Операційні витрати (виробнича собівартість продукції, послуг, адміністративні витрати та витрат на збут, інші операційні витрати)	3560,71	3098,2	3784,94	4645,9	4394,3	4245,0	4769,0	5849,2
6	Результат операційної діяльності (прибуток) (ряд. 3 + ряд. 4 – ряд. 5)	87,23	66,98	100,8	186,81	147,3	110,4	-131,8	46,3
<b>Інвестиційно-фінансова діяльність</b>									
7	Доходи (дивіденди, дохід від інвестицій в асоційовані, дочірні, спільні підприємства, дохід від цінних паперів, безплатно одержані активи)	346,22	398,7	477,68	490,4	574,2	338,7	408,5	516,8
8	Витрати (відсотки за кредит, оплата фінансового лізингу, втрати від інвестицій, втрати від курсових різниць, сплата страхових сум, вартість реалізації фінансових інвестицій та необоротних активів)	444,4	471,8	527,96	558,6	645,9	437,7	841,1	911,6
9	Результат інвестиційно-фінансової діяльності (збиток, прибуток)	-98,18	-73,15	-50,28	-68,2	-71,7	-99,0	-432,6	-394,8

Продовження таблиці

1	2	2	4	5	6	7	8	9	10
10	Результат від звичайної діяльності до оподаткування (прибуток, збиток)	-10,95	-6,17	50,52	118,61	75,6	11,4	-564,4	-348,5
Надзвичайні доходи та витрати									
11	Доходи (відшкодовані втрати, страхове відшкодування)	1,42	0,66	5,24	4,24	...	...	...	...
12	Витрати (стихійні лиха, пожежі, техногенні аварії)	1,15	3,26	1,35	1,35	...	...	...	...
13	Результат від надзвичайної діяльності	0,27	-2,6	3,89	2,89	...	...	...	...
14	Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування	-10,68	-8,77	54,41	121,5	75,6	11,4	-564,4	-348,5
Податок на прибуток									
15	Податок на прибуток (бухгалтерський облік)	30,35	28,36	40,51	53,7	40,61	90,55	-241,8	-311,15
16	Чистий прибуток (збиток)	...	...	13,9	67,8	34,99	...	...	...

\*Без урахування діяльності банків та бюджетних установ

*Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України [164, 165, 166, 167, 168, 169, 170]*

## Додаток В

**Динаміка прибутку (збитку) від звичайної діяльності до оподаткування суб'єктів господарювання України  
за видами економічної діяльності за 2008-2014 рр.**

(млн. грн.)

Види економічної діяльності	Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування							Абсолютна зміна, млн. грн.							Темп росту, %				
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2009-2008	2010-2009	2011-2010	2012-2011	2013-2012	2014-2013	2009-2008	2010-2009	2011-2010	2012-2011	2013-2012	2014-2013
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	5662,3	7996,6	18123,5	25582,5	26992,7	15147,3	21677,4	2334,3	10126,9	7459	1410,2	-11845,4	6530,1	141,2	226,6	141,2	105,5	56,1	143,1
Промисловість	21743,5	(4788,1)	26845,9	58892,4	21353,4	13698,3	(166414)	-26531,6	22057,8	32046,5	-37539	-76551	-	-	-	219,4	36,3	64,2	-
Будівництво	(6418,1)	(3430,7)	(3052,1)	(1750,8)	(71,1)	(5126,6)	(27288,4)	-2987,4	-378,6	-1301,3	-1679,7	-5055,5	-	53,5	89,0	57,4	4,1	-	-
Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	(31374,8)	(7165,3)	14813,0	21583,8	9608,0	(6047,5)	(128134,8)	-24209,5	7647,7	6770,8	-11975,8	-3560,5	-	22,8	-	145,7	44,5	-	-

Продовження таблиці

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Діяльність готелів та ресторанів	(1374,3)	(7110,4)	(552,4)	(571,6)	(862,5)	(1270,5)	(6579,0)	-663,9	-6558	-19,2	-290,9	-408	-	51,7	8,0	103,5	151	147,3	-
Діяльність транспорту та зв'язку	4521,1	10573,8	9460,9	14400,5	13825	7651,9		6052,7	-1112,9	4939,6	-575,5	-6173,1	-	233,9	89,5	152,2	96,0	55,3	
Фінансова діяльність	25314,9	(33600,7)	15763,2	16896,3	37984,3	24041,2	35960,6	-58915,6	-17837,5	1133,1	21088	-13943,1	-	-	-	107,2	225,0	3,3	149,6
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	(7476,6)	(7933,2)	(24139,0)	(5016,4)	(8539,5)	(9571,4)	(105597,6)	456,6	(16205,8)	-19122,6	(3523,1)	(1031,9)	-	106,1	304,3	20,8	170,2	112,1	-
Освіта	87,5	77,9	101,1	132,6	136,8	140,2	82,6	-9,6	23,2	31,5	4,2	3,4	-0,8	89,0	130,0	131,2	103,2	102,5	58,9
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	(99,8)	(50,2)	(13,9)	(115,8)	30,5	(31,9)	(1111,0)	-49,6	(36,3)	(101,9)	-85,3	-1,4	-	50,3	(27,7)	(833,1)	-	-	-
Разом	8954,2	(42414,7)	54443,5	126663,2	101884,7	29283,2	-523587,0	-51368,9	-2785,4	32565,6	-31309,2	-50668,2	-	943,1	904,7	364,1	1004,8	546,8	-

\*Без урахування діяльності банків та бюджетних установ

Джерело: складено автором на основі даних Державної служби статистики України [164, 165, 166, 167, 168, 169, 170]



## Додаток Д

## Чистий прибуток суб'єктів господарювання за регіонами України за 2009-2015 рр.

(млн. грн.)

	2009 р.		2010 р.		2011 р.		2012 р.		2013 р.		2014 р.		2015 р.	
	% до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	% до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	% до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	% до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	% до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	% до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	% до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Україна	60,1	144059,2	59,0	210985,4	64,0	212278,1	64,5	277938,5	65,9	234513,7	66,3	334517,3	73,3	352980,4
Вінницька	61,7	1386,1	59,1	2338,3	70,2	2251,7	69,1	2991,0	70,8	2760,0	71,1	5277,6	77,4	10396,3
Волинська	59,1	716,5	56,8	1576,5	61,6	1338,9	63,5	1316,5	65,4	1263,9	66,5	2336,2	74,0	3601,5
Дніпропетровська	57,9	13509,9	57,2	39659,2	62,8	43869,0	62,9	33311,0	65,1	31978,2	65,7	31375,7	73,7	29488,6
Донецька	62,0	14375,0	62,3	21640,9	64,1	27569,0	68,4	25658,5	67,6	24015,3	63,4	13846,3	73,1	8484,8
Житомирська	58,3	787,8	54,7	1012,0	64,9	863,4	62,4	1567,7	63,9	1485,3	64,6	2322,4	72,7	3959,1
Закарпатська	74,9	532,4	64,9	574,0	70,2	659,2	72,5	751,3	73,2	989,6	73,8	1292,4	79,0	1735,4
Запорізька	62,0	5502,7	59,5	7083,1	63,7	7213,9	64,0	9123,4	66,6	8962,9	68,2	10808,5	76,9	15498,3
Івано-Франківська	69,8	1349,6	68,6	1204,8	63,4	1150,0	72,9	1999,1	72,8	1949,7	73,8	2153,4	80,1	3215,9
Київська	60,3	6232,2	60,3	7851,2	63,4	9124,7	68,4	17177,1	68,3	13763,9	67,3	11027,3	73,8	19617,7
Кіровоградська	69,3	1493,0	63,5	2294,2	68,6	2027,4	74,1	3583,1	74,6	2411,8	77,8	4449,0	83,5	10230,7
Луганська	63,2	2014,0	60,2	2520,2	59,6	3313,5	67,5	4060,9	66,5	3557,4	68,1	1880,3	75,8	2908,2
Львівська	61,8	2962,5	61,7	3768,9	61,4	4005,0	62,7	5622,0	64,8	6226,9	66,0	7222,0	74,1	7858,6
Миколаївська	63,6	2595,6	61,8	2742,6	65,2	2630,7	68,3	3521,7	72,7	2783,6	73,1	4131,1	79,5	7484,1
Одеська	58,5	6427,6	56,9	5707,7	62,2	5217,1	64,9	6245,5	68,4	6372,4	69,2	7774,2	75,3	14452,4
Полтавська	65,0	4460,5	59,5	7792,5	68,1	11769,6	69,6	11747,5	68,5	8552,8	71,1	10478,9	76,2	21487,2
Рівненська	57,4	601,4	55,4	755,2	63,8	865,8	62,1	1047,1	63,8	1129,7	65,4	2632,1	71,5	3658,8
Сумська	64,5	1898,5	56,1	1756,4	66,5	1964,4	64,9	3829,7	64,5	2702,7	67,4	4195,6	73,6	8577,9
Тернопільська	66,9	1308,1	61,3	1169,5	67,1	1109,4	70,1	2013,5	69,1	2421,1	71,3	3502,8	77,5	5241,5
Харківська	57,1	5958,6	57,5	7705,9	63,4	7510,3	63,3	9573,8	64,3	9432,1	64,7	12407,6	72,0	17201,8
Херсонська	61,0	1511,5	57,5	1228,1	62,4	1011,8	64,8	1400,7	68,2	1562,5	69,3	2576,5	77,6	6081,8

Продовження таблиці

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Хмельницька	61,8	1081,6	60,5	1509,2	73,1	1360,4	67,6	2641,5	68,2	2986,7	69,5	4942,4	77,0	7945,9
Черкаська	65,0	2212,9	61,5	2738,3	69,7	2570,1	70,4	4596,1	70,0	3304,4	72,4	4826,5	79,0	11189,2
Чернівецька	63,1	459,8	66,0	493,6	62,5	491,0	61,9	811,3	63,6	584,4	65,0	877,8	71,3	1334,2
Чернігівська	62,2	1111,3	56,6	2374,6	64,2	1433,4	67,2	2052,8	66,7	1788,7	69,0	2880,3	74,9	7980,8
м. Київ	54,1	60293,6	57,4	80359,9	62,6	99770,6	58,8	116805,3	61,5	87519,1	60,2	179300,4	66,9	123349,7

\*Без урахування діяльності банків та бюджетних установ, тимчасово окупованої території автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

*Джерело: складено автором на основі даних Державної служби статистики України [165, 166, 167, 168, 169, 170]*

**Додаток Е**

**Виробництво та розподіл валового внутрішнього продукту**  
**за видами економічної діяльності за 2008-2015 рр.**

(млн. грн.)

Вид економічної діяльності	Рік	Випуск	у тому числі:			
			Проміжне споживання		Валова додана вартість	
			Сума	%	Сума	%
1	2	3	4	5	6	7
Сільське, лісове та рибне господарство	2008	156072	90924	58,3	65148	41,7
	2009	157185	91668	58,3	65517	41,7
	2010	195390	112442	57,5	82948	42,5
	2011	261331	151370	57,9	109961	42,1
	2012	269983	156738	58,1	113245	41,9
	2013	315546	183192	58,1	132354	41,9
	2014**	381227	220082	57,7	161145	42,3
	2015**	...	...	...	236003	...
Добувна промисловість	2008	91551	37214	40,6	54337	59,4
	2009	70742	35333	50,0	35409	50,0
	2010	119911	55837	46,6	64074	53,4
	2011	157418	71724	45,6	85694	54,4
	2012	153036	70508	46,1	82528	53,9
	2013	155870	73583	47,2	82287	52,8
	2014**	156192	77072	49,3	79120	50,7
	2015**	...	...	...	94824	...
Переробна промисловість	2008	751615	586880	78,1	164735	21,9
	2009	604354	459411	76,0	144943	24,0
	2010	810843	664094	81,9	146749	18,1
	2011	970116	811378	83,6	158738	16,4
	2012	974924	796482	81,7	178442	18,3
	2013	904052	734419	81,2	169633	18,8
	2014**	975675	781625	80,1	194050	19,9
	2015**	...	...	...	239066	...
Постачання електроенергії газу, пари та кондиційованого повітря	2008	77688	48888	63,0	28800	37,0
	2009	85818	54178	63,1	31640	36,9
	2010	98052	66298	67,6	31754	32,4
	2011	129202	87259	67,5	41943	32,5
	2012	144578	99012	68,5	45566	31,5
	2013	140522	96302	68,5	44220	31,5
	2014**	148408	103572	69,8	44836	30,2
	2015**	...	...	...	54155	...
Водопостачання, каналізація, поводження з відходами	2008*	...	...	...	...	...
	2009*	...	...	...	...	...
	2010	25318	17121	67,6	8197	32,4
	2011	26112	18420	70,5	7692	29,5
	2012	24070	17041	70,8	7029	29,2
	2013	22417	15471	69,0	6946	31,0
	2014**	23465	16229	69,2	7236	30,8
	2015**	...	...	...	9523	...

Продовження таблиці

1	2	3	4	5	6	7
Будівництво	2008	117362	88177	75,0	29185	25,0
	2009	66035	43925	66,5	22110	33,5
	2010	137118	100470	73,3	36648	26,7
	2011	164992	123935	75,1	41057	24,9
	2012	184751	144251	78,1	40500	21,9
	2013	174158	135708	78,0	38450	22,0
	2014**	162551	125675	77,3	36876	22,7
	2015**	...	...	...	44671	...
Оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	2008	240111	108850	45,3	131261	54,7
	2009	212732	89617	42,1	123115	57,9
	2010	295912	133741	45,2	162171	54,8
	2011	362327	160581	44,3	201746	55,7
	2012	399249	189017	47,3	210232	52,7
	2013	409406	186617	45,6	222789	54,4
	2014**	442955	209253	47,2	233702	52,8
	2015**	...	...	...	288096	...
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	2008	172314	85236	49,5	87078	50,5
	2009	180985	77458	42,8	103527	57,2
	2010	169526	82257	48,5	87269	51,5
	2011	215666	107543	49,9	108123	50,1
	2012	222425	118556	53,3	103869	46,7
	2013	231003	120918	52,3	110085	47,7
	2014**	217287	116398	53,6	100889	46,4
	2015**	...	...	...	131209	...
Фінансова страхова діяльність	2008	...	36538	...	-36538	...
	2009	...	50849	...	-50849	...
	2010	100995	38386	38,0	62609	62,0
	2011	97109	37680	38,8	59429	61,2
	2012	100096	37760	37,7	62336	62,3
	2013	106292	38761	36,5	67531	63,5
	2014**	116826	46225	39,6	70601	60,4
	2015**	...	...	...	61334	...
Усього (в основних цінах)	2008	2072172	1247996	60,2	824176	39,8
	2009	1871791	1074788	57,4	797003	42,6
	2010	2466423	1474248	60,0	992175	40,0
	2011	2965675	1798775	60,7	1166900	39,3
	2012	3150653	1888496	59,9	1262157	40,1
	2013	3189558	1853194	58,1	1336364	41,9
	2014**	3354027	1971308	58,8	1382719	41,2
	2015**	...	...	...	1681372	...

\* Водопостачання, каналізація, поводження з відходами представлено разом з виробництвом та розподіленням електроенергії та газу.

\*\* Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя.

*Джерело: складено автором на основі даних Державної служби статистики України [164, 165, 166, 167, 168, 169, 170]*

## Додаток Ж

**Кредиторська та дебіторська заборгованість підприємств України  
за видами економічної діяльності за 2008-2015 рр.**

(млн. грн.)

Вид економічної діяльності	Рік	Кредиторська заборгованість	Дебіторська заборгованість
1	2	3	4
Усього	2008	1181141,0	1023035,2
	2009	1427789,1	1217895,8
	2010	1596043,7	1374810,4
	2011	1839503,5	1499971,5
	2012	1855163,3	1527692,0
	2013	1935495,5	1568018,1
	2014	1733245,0	1962772,1
	2015	2196263,4	2517203,5
Сільське, лісове та рибне господарство	2008	32669,0	30387,2
	2009	40234,8	38298,5
	2010	43749,1	49920,6
	2011	55538,5	63398,8
	2012	72546,1	85340,5
	2013	84648,8	98290,2
	2014	72116,0	151461,0
	2015	136982,5	342782,5
Промисловість	2008	318140,6	300071,0
	2009	402855,4	358970,2
	2010	481141,9	409456,4
	2011	567116,6	454465,8
	2012	605319,2	498079,0
	2013	633923,9	512093,2
	2014	622259,8	595111,0
	2015	817584,1	767422,2
Будівництво	2008	66987,9	54274,8
	2009	66613,8	55156,5
	2010	72070,7	54446,2
	2011	90235,6	61835,9
	2012	134336,1	92631,0
	2013	154744,5	98888,6
	2014	73358,6	92131,7
	2015	92315,0	122948,0
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів	2008	493451,8	397081,0
	2009	545038,7	445194,8
	2010	602897,4	490736,6
	2011	683860,6	511343,1
	2012	714241,2	548189,6
	2013	726401,0	560446,8
	2014	579127,4	575447,3
	2015	684618,1	702986,9
Транспорт, поштова та кур'єрська діяльність	2008	54707,1	31076,2
	2009	56008,2	41978,7
	2010	66947,0	49637,5
	2011	83094,5	62639,6
	2012	84251,2	62338,6
	2013	102050,8	73843,0
	2014	87750,6	78457,6
	2015	121431,5	101217,3

Продовження таблиці

1	2	3	4
Тимчасове розміщення й організація харчування	2008	4290,1	2557,8
	2009	5385,0	2761,6
	2010	5791,0	3804,1
	2011	7865,7	4283,8
	2012	9142,0	6103,8
	2013	11606,9	7071,0
	2014	4725,2	4633,9
	2015	5149,7	5040,6
Фінансова та страхова діяльність	2008	45371,7	61146,6
	2009	63964,1	76817,6
	2010	76768,9	104800,4
	2011	67796,7	109102,7
	2012	104210,7	140351,4
	2013	80480,9	115847,9
	2014	39698,8	124933,6
	2015	47970,9	135549,7
Операції з нерухомим майном	2008	156703,9	140223,0
	2009	235507,2	192145,3
	2010	233388,5	205532,5
	2011	267561,3	224040,4
	2012	123359,6	91220,7
	2013	130283,5	96525,4
	2014	68967,2	110801,6
	2015	102378,7	145577,3
Освіта	2008	353,8	251,8
	2009	392,2	291,6
	2010	422,9	271,2
	2011	502,0	302,0
	2012	527,1	350,9
	2013	484,1	322,4
	2014	243,7	313,1
	2015	332,3	364,5
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2008	1351,4	761,3
	2009	1770,1	73,4
	2010	2169,4	1144,4
	2011	2409,9	1139,4
	2012	2520,4	1083,7
	2013	3049,3	1535,8
	2014	2385,7	1346,7
	2015	2754,0	1450,3
Мистецтво, спорт, відпочинок	2008	6086,1	4273,5
	2009	9217,8	5152,1
	2010	10227,1	4841,5
	2011	12615,2	6723,9
	2012	4709,7	2002,8
	2013	7821,8	3153,8
	2014	3051,2	3419,2
	2015	4206,6	3498,7

*Джерело: складено автором на основі даних Державної служби статистики України [164, 165, 166, 167, 168, 169, 170]*

## Додаток 3

**Основні фінансові показники підприємств державного сектору  
економіки України за 2011-2014 рр.**

(тис. грн., %)

Формування прибутку підприємства					
Показник	Рік	План	Факт	Абсолютне відхилення	% виконання
1	2	3	4	5	6
Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2011	564 943 687	559 779 071	-51 646 16	99,1
	2012	525 458 238	513 600 298	-11 857 939	97,7
	2013	527 440 547	483 242 683	-44 197 864	91,6
	2014	507 832 150	462 439 324	-45 392 826	91,1
Податок на додану вартість	2011	59 163 128	50 305 148	-8 857 980	85,0
	2012	43 454 604	40 654 894	-2 799 711	93,6
	2013	46 863 454	39 451 164	-7 412 291	84,2
	2014	41 567 183	38 515 676	-3 051 506	92,7
Акцизний збір	2011	1 175 048	916 495	-258 553	78,0
	2012	1 009 404	787 602	-221 802	78,0
	2013	792 591	454 438	-338 153	57,3
	2014	697 091	405 951	-291 140	58,2
Інші непрямі податки	2011	4 102 859	4 419 567	316 708	107,7
	2012	3 902 523	3 587 983	-314 540	91,9
	2013	2 770 682	2 621 271	-149 410	94,6
	2014	2 156 901	1 014 482	-1 142 418	47,0
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2011	368 989 302	366 768 209	-2 221 093	99,4
	2012	334 274 729	316 476 916	-17 797 813	94,7
	2013	323 873 744	281 104 266	-42 769 478	86,8
	2014	302 709 076	278 623 416	-24 085 660	92,0
Інші операційні доходи	2011	59 521 920	66 673 566	7 151 646	112,0
	2012	50 038 107	41 752 208	-8 285 899	83,4
	2013	46 391 893	42 833 417	-3 558 476	92,3
	2014	32 627 286	42 050 754	9 423 468	128,9
Надзвичайні доходи	2011	1 180	192 010	190 830	162,7
	2012	5 924	12 876	6 952	2,2
	2013	5 711	44 369	38 657	7,8
	2014	...	5 470	5 470	...
<b>Витрати</b>					
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт та послуг)	2011	332 564 373	317 184 032	-15 380 341	95,4
	2012	300 531 125	292 580 388	-7 950 737	97,4
	2013	300 903 323	268 439 082	-32 464 241	89,2
	2014	275 220 482	259 666 561	-15 553 921	94,3
Адміністративні витрати	2011	13 775 820	13 322 737	-453 082	96,7
	2012	14 022 274	13 522 949	-499 324	96,4
	2013	14 168 434	13 542 981	-625 453	95,6
	2014	13 296 659	11 814 364	-1 482 295	88,9
Витрати на збут	2011	3 950 926	4 272 398	32 1471	108,1
	2012	4 170 018	4 221 773	51 755	101,2
	2013	4 934 070	5 040 805	106 735	102,2
	2014	4 315 863	4 631 100	315 237	107,3

Продовження таблиці

1	2	3	4	5	6
Інші операційні витрати	2011	55 340 705	73 869 017	18 528 312	133,5
	2012	43 010 566	40 403 311	-2 607 256	93,9
	2013	25 826 983	37 256 579	11 429 596	144,3
	2014	89 682 409	107 610 245	17 927 835	120,0
Фінансові витрати	2011	12 536 016	12 018 250	-517 766	95,9
	2012	13 548 730	12 448 281	-1 100 450	91,9
	2013	15 879 962	13 821 037	-2 058 926	87,0
	2014	17 851 299	19 261 123	1 409 824	107,9
Втрати від участі в капіталі	2011	588	241 462	240 874	411
	2012	1 173	34 229	33 056	29,2
	2013	2 140	189 021	186 881	-
	2014	8 309	15 430	7 121	185,7
Податок на прибуток від звичайної діяльності	2011	5 861 652	11 250 153	5 388 501	191,9
	2012	5 762 577	6 712 730	950 154	116,5
	2013	3 779 291	4 063 712	284 421	107,5
	2014	2 497 383	4 581 396	2 084 013	183,4
Надзвичайні витрати (невідшкодовані збитки)	2011	5 822	58 874	53 052	140,1
	2012	15 873	95 325	79 451	6
	2013	10 628	8 264	-2 365	77,8
	2014	4 233	4 223	-10	99,8
Фінансові результати діяльності:					
Валовий прибуток (збиток)	2011	36 424 929	49 584 176	13 159 247	136,1
	2012	33 743 604	23 896 528	-9 847 076	70,8
	2013	22 970 421	12 665 184	-10 305 237	55,1
	2014	27 488 593	18 956 854	-8 531 739	69,0
Фінансовий результат від операційної діяльності	2011	22 879 397	24 793 590	1 914 193	108,4
	2012	22 578 853	7 500 703	-15 078 150	33,2
	2013	24 432 827	-341 765	-	-
	2014	-47 179 052	-63 048 099	-15 869 048	133,6
Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	2011	11 867 397	29 911 033	18043636	2,5
	2012	8 810 548	-3 019 701	-	-
	2013	10 264 331	-14 312 811	-	-
	2014	-76 837 416	-106 006 795	-29 169 379	138,0
Чистий прибуток (збиток)	2011	6 057 722	18 135 648	12 077 926	3
	2012	3 033 431	-9 839 009	-	-
	2013	6 477 401	-18 337 600	-	-
	2014	-79 347 508	-110 592 416	-31 244 907	139,4

*Джерело: складено автором на основі даних Міністерства економічного розвитку і торгівлі [255]*



## Додаток К

**Динаміка резервного капіталу та нерозподіленого прибутку  
(непокритого збитку) суб'єктів господарювання України**

(млн. грн.)

Вид економічної діяльності	Рік	Резервний капітал		Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	
		на початок року	на кінець року	на початок року	на кінець року
1	2	3	4	5	6
Усього по економіці	2008	23389,1	35031,8	127507,7	49586,4
	2009	34783,0	34339,1	63221,9	-7139,9
	2010	35498,1	39357,5	11137,1	-17677,4
	2011	39857,8	43546,8	3586,2	16078,4
	2012	43977,2	47137,4	77561,7	57015,0
	2013	45882,5	50735,0	91880,4	20873,7
	2014	48991,0	57335,9	84512,0	-579900,5
	2015	48891,6	54810,8	-467704,4	-893834,4
Сільське, лісове та рибне господарство	2008	3921,5	5200,4	14512,7	17967,1
	2009	4908,1	6237,7	18685,5	23765,5
	2010	6211,6	8009,7	23920,6	37224,7
	2011	8754,8	10313,4	41605,2	62218,6
	2012	10391,3	12504,1	61705,8	80223,8
	2013	12664,9	14172,8	78554,1	85421,7
	2014	14427,5	15213,4	82398,9	90132,1
	2015	15236,0	18674,7	84313,9	189692,1
Промисловість	2008	10991,5	19159,6	55278,9	43565,8
	2009	19102,3	16453,6	49129,5	24514,1
	2010	16387,3	16057,2	25001,3	10211,4
	2011	16303,6	16541,9	13017,9	20447,3
	2012	17086,8	17376,1	58712,3	37187,5
	2013	16945,9	17485,0	71132,2	63098,8
	2014	16839,9	17509,0	93914,1	-113570,9
	2015	17278,9	17977,4	-99172,9	-289212,7
Будівництво	2008	427,9	504,6	1462,8	-7193,4
	2009	527,5	530,9	-5231,6	-9720,2
	2010	584,7	737,0	-6816,4	-10709,1
	2011	687,4	697,6	-9949,3	-12696,0
	2012	654,4	695,2	-16328,4	-18205,7
	2013	751,0	987,1	-18312,8	-25264,9
	2014	1262,8	730,5	-19445,2	-48410,0
	2015	757,7	815,1	-44161,9	-70322,6
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	2008	1356,2	1611,5	14493,7	25829,2
	2009	1512,3	1791,8	-16982,5	-34446,4
	2010	1657,5	2015,2	-21763,5	-17748,1
	2011	1870,0	2104,5	-12950,8	-11802,5
	2012	2307,8	2011,4	-620,1	-5507,1
	2013	2114,2	2268,8	-6451,9	-30914,3
	2014	2080,0	2238,4	-20543,4	-163134,9
	2015	19992,2	2266,0	-116561,8	-216299,3

Продовження таблиці

1	2	3	4	5	6
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	2008	810,0	984,2	21567,5	16163,3
	2009	908,5	1040,1	17773,6	14933,6
	2010	1181,0	1291,1	14395,8	14900,7
	2011	1252,6	1345,7	15873,1	15095,7
	2012	884,5	1003,4	10453,0	12218,3
	2013	1124,0	1238,6	6092,1	1800,0
	2014	1487,9	1621,9	5301,5	-20867,1
	2015	1677,0	1450,8	-23923,6	-74034,4
Фінансова та страхова діяльність	2008	3736,7	4597,3	14922,0	16494,8
	2009	4628,2	4941,7	19367,3	14285,7
	2010	4721,7	6018,1	13750,6	22151,2
	2011	5746,8	6258,2	17967,5	23203,5
	2012	6216,4	6659,4	22898,1	30746,6
	2013	7028,3	8736,3	30917,1	27985,8
	2014	7748,5	14810,3	27631,5	15504,0
	2015	6814,2	8168,1	17476,0	4735,0

\*Без урахування діяльності банків та бюджетних установ

*Джерело: складено автором на основі даних Державної служби статистики України [164, 165, 166, 167, 168, 169, 170]*

## Додаток Л

**Розподіл чистого прибутку підприємствами державного сектору економіки за 2011-2015 рр.**

(тис. грн.)

Показник	Рік	План	Факт	Абсолютне відхилення	% виконання
1	2	3	4	5	6
<b>Відрахування частини прибутку до державного бюджету:</b>					
державними, казенними підприємствами та їх об'єднаннями і дочірніми підприємствами (до державного бюджету)	2011	1919333	2498423	579090	130,2
	2012	2092804	1475608	-617196	70,5
	2013	1994880	1156670	-838210	58,0
	2014	1333087	6409755	5076668	4,8
	2015				
<b>Відрахування до фонду на виплату дивідендів:</b>					
господарськими товариствами, у статутному фонді яких більше 50 відсотків акцій (часток, паїв) належать державі, за нормативами, установленими в поточному році, за результатами фінансово-господарської діяльності за минулий рік	2011	146975	194927	47952	132,6
	2012	3055089	3160006	104917	103,4
	2013	378505	449102	70597	118,7
	2014	556873	890218	333344	159,9
	2015	-966	-3671	-2705	380,1
	2011	120172	137916	17744	114,8
на державну частку	2012	3026474	3123077	96603	103,2
	2013	327120	415769	88649	127,1
	2014	151202	884549	733347	5,9
	2015	-966	-3643	-2677	377,2
Довідково: відрахування до фонду на виплату дивідендів господарськими товариствами, у статутному фонді яких більше 50 відсотків акцій (часток, паїв) належать державі, за нормативами, установленими в поточному році від чистого прибутку планового року	2011	21389	4284	-17105	20,0
	2012	20841	3782	-17059	18,1
	2013	...	...	...	...
	2014	33612	4127	-29494	12,3
	2015				
<b>Залишок нерозподіленого прибутку минулих періодів (непокритого збитку) на початок звітної періоду</b>	2011	-33964173	-30372165	3592008	89,4
	2012	-5811496	-4292369	...	...
	2013	-16088523	-21990575	...	...
	2014	-13849103	31293968	...	...
	2015	-42414728	-58195084	15780356	137,2
	2011	10271277	8689938	-1581339	84,6
Розвиток виробництва:	2012	7706732	6292455	-1414278	81,6
	2013	6475746	4805963	-1669783	74,2
	2014	4969940	3993896	-976044	80,4
	2015	-689922	-921798	231876	133,6

Продовження таблиці

1	2	3	4	5	6
Резервний фонд	2011	129317	144250	14933	111,5
	2012	99706	152957	53250	153,4
	2013	145658	139131	-6527	95,5
	2014	77091	86684	9593	112,4
	2015	-18327	-30392	-12065	165,8
Інші фонди	2011	353858	359908	6049	101,7
	2012	499226	477187	-22039	95,6
	2013	190101	-4124354	-4314455	-2169,6
	2014	296755	344573	47818	116,1
	2015	-45480	-145425	-99945	319,8
Інші цілі	2011	621659	218939	-402720	35,2
	2012	686522	1912329	1225807	2,8
	2013	1611526	4261605	2650079	264,4
	2014	2873994	1612871	-1261123	56,1
	2015	-47082	-75206	-28124	159,7
<b>Залишок нерозподіленого прибутку (непокритого збитку) на кінець звітнього періоду</b>	2011	-41348871	-24342902	17005969	58,9
	2012	-16918145	27601919	...	...
	2013	-20407539	-47016293	...	...
	2014	...	-155224380	...	...
	2015	103304351	-104470123	-24750582	131,0

*Джерело: складено автором на основі даних Міністерства економічного розвитку і торгівлі [255]*

## Додаток М

## Державні гарантії, надані підприємствам

(млрд. грн.)

Підприємства	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Укрексімбанк, проект розвитку експорту					1198,5	
Державна іпотечна установа	1000,0				2000,0	5000
Укравтодор	4696,4	7397,7	3499,4	2997,1	14000,0	5000
ДП «Іллічівський МТП»	195,3					
ДП «Укркосмос»		2333,8				
НАК «Нафтогаз»		18879,6			29776,1	8796,5
ДП «Укрмедпостач»		1202,8				
ХДВАП		1620,0				
ДП «КАЗ Авіант»		858,0				
Львівська ОДПЗ		600,7				
ДП «Фінінпро»			4497,8	5496,1	4396,2	
Південна залізниця			2077,1			
ДП «КБ «Південний»»				2073,7		
Укрексімбанк, проект енергоефективності				1596,1		
Лисичанськвугілля				679,1		
ПАТ «Державна продовольчо-зернова корпорація»					23979,0	
Усього	5891,7	32892,6	10074,3	12842,1	75349,8	

*Джерело: складено автором на основі даних Міністерства фінансів України [261]*

## Методика планування прибутку від основної операційної діяльності

<b>I етап</b>	<p>Розраховується цільовий балансовий прибуток і прибуток від реалізації:</p> <p>1. Цільовий балансовий прибуток: <math display="block">П_{цб} = \frac{П_{цч} \times 100}{100 - СП_n},</math></p> <p>де <math>П_{цб}</math> – цільова сума балансового прибутку; <math>П_{цч}</math> – цільова сума чистого прибутку; <math>СП_n</math> – ставка податку на прибуток і середня ставка інших платежів, що вираховується з прибутку.</p> <p>2. Цільовий прибуток від реалізації основних видів продукції:</p> $П_{цр} = \frac{П_{цч} \times 100}{100 - СП_n} - (П_{нр} + П_{фн}),$ <p>де <math>П_{нр}</math> – прибуток від іншої реалізації; <math>П_{фн}</math> – прибуток від фінансових інвестицій</p>
<b>II етап</b>	<p>Прогнозується збут продукції, на основі якого складається план реалізації продукції у плановому періоді</p>
<b>III етап</b>	<p>Розраховується собівартість продукції і величина прибутку на початок планового періоду.</p> <p>В розрахунках використовуються величини витрат за видами продукції за станом нормативів на початок планового періоду</p>
<b>IV етап</b>	<p>Визначається величина зниження собівартості продукції для досягнення цільового прибутку від реалізації (відхилення прибутку):</p> $\Delta П = П_{цр} - П_{нн},$ <p>де <math>П_{нн}</math> – прибуток на початок планового періоду</p>
<b>V етап</b>	<p>Розраховується планова собівартість і прибуток:</p> <p>1. Визначається величина планової собівартості продукції (<math>C_1</math>):</p> $C_1 = C_{нр} - \sum \Delta B_{зм_i}^p + \Delta B_{пост},$ <p>де <math>C_{нр}</math> – собівартість продукції на початок року; <math>\Delta B_{зм_i}^p</math> – зниження змінних витрат за <math>i</math>-им виробом; <math>\Delta B_{пост}</math> – збільшення (+), зменшення (-) постійних витрат.</p> <p>2. Визначається планова сума цільового прибутку (<math>П_{цн}</math>):</p> $П_{цн} = B_1 - (C_{нр} - \sum \Delta B_{зм_i}^p + \Delta B_{пост}),$ <p>де <math>B_1</math> – планова виручка від продажів</p>

Джерело: складено автором на основі [190, 263]



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ЛЬВІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ імені ІВАНА ФРАНКА

вул. Університетська, 1, м. Львів, 79000, тел./факс (032)2616048, тел. 2603402  
E-mail: franko.lviv.ua Код ЗКПО 02070987  
Управління держказначейства у Львівській області. МФО 825014. р.р. 35221203001061  
№ свідоцтва 17701483, ін. под. № 020709813029  
Валютний рахунок № 26007006042 в Укресімбанку м. Львова МФО 325718

10.04.2015 N 1596-Н На N \_\_\_\_\_ від \_\_\_\_\_

Довідка

Видана Підгінній Вірі Святославівні про те, що результати її дисертаційної роботи на тему: «Формування та використання прибутку суб'єктів господарювання в умовах відкритої економіки України» використано у навчальному процесі на економічному факультеті Львівського національного університету імені Івана Франка під час викладання дисциплін: «Фінанси», «Фінанси підприємств», «Податкове планування на підприємстві», «Оподаткування юридичних і фізичних осіб», «Податковий менеджмент».

Проректор з наукової роботи  
Львівського національного університету  
імені Івана Франка  
член-кореспондент НАН України  
доктор хімічних наук, професор



*Р. Є. Гладішевський*  
Р. Є. Гладішевський

014847



УКРАЇНА

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
 ЧЕРНІВЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
 ІМЕНІ ЮРІЯ ФЕДЬКОВИЧА

58002, м.Чернівці, вул. М.Кошобицького, 2, тел. (0372) 584810, 584811, факс (0372) 552914, e-mail: rector@chnu.edu.ua

*10.03.2016 № 15/15-488*

На № \_\_\_\_\_

**Довідка**

**про впровадження основних положень дисертаційної роботи  
 Підгірної Віри Святославівни на тему:  
 “Формування та використання прибутку суб’єктів господарювання в  
 умовах відкритої економіки України”**

Результати дисертаційної роботи Підгірної В.С. за темою “Формування та використання прибутку суб’єктів господарювання в умовах відкритої економіки України” були впроваджені у навчальний процес економічного факультету Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича при викладанні курсів “Фінанси”, “Фінанси суб’єктів господарювання”, які слухають студенти освітнього рівня бакалавр напряму підготовки 6.030508 “Фінанси і кредит”.

Основні положення дисертаційної роботи стосуються напрямів вдосконалення формування та використання прибутку суб’єктів господарювання в умовах відкритої економіки України.

Проректор з наукової роботи та міжнародних зв’язків  
 Чернівецького національного університету  
 імені Юрія Федьковича,  
 доктор хімічних наук, професор

*[Signature]*  
 Фочук П.М.

Декан економічного факультету  
 Чернівецького національного університету  
 імені Юрія Федьковича, к.е.н., доцент

*[Signature]*  
 Білоскурський Р.Р.





УКРАЇНА

**ЧЕРНІВЕЦЬКА ОБЛАСНА ДЕРЖАВНА АДМІНІСТРАЦІЯ  
ДЕПАРТАМЕНТ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ**

вул. М. Грушевського, 1, м. Чернівці, 58010, тел./факс: (0372) 55-32-53, тел. 55-31-66  
E-mail: uek\_cv@ukr.net Код ЄДРПОУ 39355817

17.06.2015 № 01/877 На № \_\_\_\_\_ від \_\_\_\_\_

**Довідка**

**про впровадження основних положень дисертаційної роботи**

**Підгірної Віри Святославівни на тему:**

**“Формування та використання прибутку суб’єктів господарювання в умовах відкритої економіки України”**

Довідка видана Підгірній Вірі Святославівни про те, що основні положення та результати дисертаційної роботи “Формування та використання прибутку суб’єктів господарювання в умовах відкритої економіки України”, в частині оцінки стану формування та використання прибутку суб’єктами господарювання України використовуються Департаментом економічного розвитку Чернівецької обласної державної адміністрації при розробці показників соціально-економічного розвитку території.

**Директор Департаменту  
економічного розвитку  
обласної державної адміністрації**



**І.А. Сідляр**



УКРАЇНА

Державне агентство лісових ресурсів України  
 Чернівецьке обласне управління лісового та мисливського господарства

## ДП «Хотинське лісове господарство»

Юридична адреса: с.Клішківці, Чернівецької обл., вул.Млинська,1, 60014

Поштова адреса: вул. Гагаріна 8, м. Хотин, Чернівецька обл., 60000

р/р26002060141840 в Приватбанк м.Хотин

МФО 356282, код 00274536

ПН. № 002745324110, Св. Пл.ПДВ № 200057183

Тел/факс (03731) 2-13-66; 2-15-38; 2-29-84

*виз. № 530  
27.08.2015 р.*

### ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційної роботи

Підгірної Віри Святославівни

“Формування та використання прибутку суб’єктів господарювання в умовах  
 відкритої економіки України”,

що пройшла апробацію у ДП «Хотинський лісгосп»

Результати дисертаційного дослідження Підгірної В. С. характеризуються науковою новизною та практичною цінністю. Використані у процесі управління доходами та витратами підприємства, зокрема, у фінансовому плануванні, розробці тактики і стратегії зміцнення конкурентоспроможності.

Розроблені автором пропозиції щодо підвищення ефективності формування та використання прибутку суб’єктів господарювання і надалі матимуть практичне застосування.

Директор  
 ДП «Хотинський лісгосп»



Т.І. Вілянський