

Зайцев О.В.⁴⁵

к.е.н., доцент, Сумський державний університет (Суми, Україна)
<http://orcid.org/0000-0001-8292-4079>

Могильний В.В.⁴⁶

Сумський державний університет (Суми, Україна)
<http://orcid.org/0000-0002-9794-1231>

МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКОВОГО ПРИБУТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У статті запропоновано механізм економічної стабілізації та подальшого сталого розвитку української економіки. Досліджено фінансовий механізм внутрішнього перерозподілу ринкового прибутку в середині суб'єктів господарювання в напрямку передачі частини прибутку до суми заробітної плати. Це, зрештою, збільшить заробітну плату, що у свою чергу, приведе до збільшення індивідуального попиту і, як подальший результат, — до збільшення пропозиції від виробників. Далі цей механізм як наслідок сприятиме розвитку національної економіки.

Ключові слова: ринковий прибуток, фінансовий механізм, заробітна плата, межа рентабельності, національна економіка.

Зайцев А.В.,

к.э.н., доцент, Сумский государственный университет (Сумы, Украина)

Могильний В.В.,

Сумский государственный университет (Сумы, Украина)

МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНОЧНОЙ ПРИБЫЛИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

В статье предложен механизм экономической стабилизации и дальнейшего устойчивого развития украинской экономики. Исследован финансовый механизм внутреннего перераспределения рыночной прибыли среди субъектов хозяйствования в направлении присоединения части прибыли к сумме заработной платы. Это, в итоге, увеличит заработную плату, что, в свою очередь, приведет к увеличению индивидуального спроса и, как последующий результат, — к увеличению предложения от производителей. Далее этот механизм как следствие будет способствовать развитию национальной экономики.

Ключевые слова: рыночная прибыль, финансовый механизм, заработная плата, предел рентабельности, национальная экономика.

Zaitsev O.

PhD in Economics, Associate Professor, Sumy State University (Sumy, Ukraine)

Mohylnyi V.

Sumy State University (Sumy, Ukraine)

⁴⁵ Зайцев Олександр Васильович, к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів і кредиту, Сумський державний університет

⁴⁶ Могильний Віктор Вікторович; старший викладач кафедри фінансів і кредиту, Сумський державний університет

MECHANISMS OF REGULATION OF MARKET PROFIT OF SUBJECTS OF ECONOMIC ACTIVITY

The article suggests and investigates the mechanism of economic stabilization and further sustainable development of the Ukrainian economy. The financial mechanism of internal redistribution of market profits within the limits of subjects of management in the direction of transfer of part of profit to the amount of wages is investigated. This will increase wages and salaries. This, in turn, will lead to an increase in individual demand. This, in turn, will lead to an increase in supply from producers. Further, this, in turn, will increase the development of the national economy.

Keywords: market profits, financial mechanism, wages, limit of profitability, national economy.

Актуальність проблеми. У статті висловлюємо основні моменти певного погляду на проблему пошуку механізмів економічної стабілізації та подальшого сталого розвитку економіки України. Ітиметься про механізм управління економікою, який, на перший погляд, здається досить суперечливим з позицій ринкової (ліберальної) економіки, але є цілком ринковим, бо може ефективно спрацювати, на нашу думку, одночасно як у напрямку економічного розвитку так і в напрямку підвищення сталості національної економіки країни лише в умовах функціонування економіки на ринкових засадах. На початковому етапі нашого викладу зазначимо, що ринкова економічна теорія ніколи не розглядала механізми ринкового господарювання під таким кутом зору. Пропонуємо цей матеріал, як сподіваємося, для можливого в подальшому, політично не упередженого, а саме науково-направленого дискусійного обговорення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність ринкового господарювання в річищі теоретичних підвалин класичної політекономії ґрунтується на нічим не обмеженій свободі приватної ініціативи та ділових відносин, що зумовлює формування механізму вільної конкуренції, що регулює ринок [1, с. 212]. Саме це мав на увазі А. Сміт, коли говорив про «невидиму руку», яка управляє ринком. «Дбаючи про власні інтереси, він (індивід) часто дівіше служить інтересам суспільства, ніж тоді, коли свідомо намагається зробити це» [2, с. 322].

Починаючи від кінця ХІХ століття, «...капіталізм вільної конкуренції перетворився на корпоративний, монополістичний, сучасною термінологією — олігархічний, що змінило структуру власності та її роль в економіці. Дрібні та середні підприємства, що перебувають, як звичайно, в індивідуальній власності, або партнерській власності двох і більше осіб, становлять у США 80% від кількості всіх підприємств, але на їхню частину припадає 12% від ділового обороту. Водночас на частку потужних корпорацій припадає 88% від ділового обороту [3, с. 72]. Як видно, за величезного поширення малого і середнього бізнесу визначальна роль у розвитку економіки належить великому бізнесу. Така нова структура суб'єктів ринку зумовлює істотні зміни в ринковому механізмі. Замість досконалої конкуренції, яка панувала на попередніх етапах розвитку ліберальної економіки, великі монополії, які панують на ринку, визначають умови його функціонування у власних інтересах. Обмежена кількість їх дає змогу розподіляти сфери впливу і диктувати ціни на власну продукцію, тобто відбувається монополізація ринку. Відповідно, конкуренція перестає бути досконалою і загальною. Ціни істотною мірою визначаються не попитом і пропозицією, а силою панівних корпорацій» [1, с. 213].

Саме такий стан ринкових відносин, назвемо його корпоративно-олігархічним, що сформувався на сучасному світовому ринковому просторі, зокрема і в національній українській економіці, перетворюється для України на гальма щодо її економічного розвитку та стає для держави економічно небезпечним. Саме такий стан ринкових відносин спонукав нас запропонувати на розсуд наукової спільноти, на нашу думку новий, або принаймні

альтернативний механізм управління економічною безпекою для країн, які не зараховують до розвинених економік, подібних до економік США, Німеччини чи Великобританії. Сформувався суперечливий за економічною суттю та загрозовий для розвитку країни стан, коли в Україні визначальна роль належить великому бізнесу, а отже, і лєвова частка національного прибутку акумулюється в розпорядженні представників великого бізнесу. Частина цього прибутку, яка насправді повертається в діловий оборот своєї країни, м'яко кажучи, вкрай недостатня. Україна, та й будь-яка національна економіка, не може мати структуру власності, яка безпосередньо впливає на перерозподіл прибутку, таку, як у Сполучених Штатах, і при цьому мати ВВП 0,005% від розміру ВВП США (станом на 2016 рік ВВП України — 93,27 млрд дол., ВВП США — 18570,0 млрд дол.).

Постановка завдання. Українська економіка потребує дієвого механізму перенаправлення прибутку економічних резидентів на потреби та розвиток національної економіки.

Результати дослідження. Ринкове господарювання як в теорії, так і на практиці передбачає та законодавчо вибудовує діяльність послуго- або товаровиробничих суб'єктів господарювання (підприємств, фірм, об'єднань тощо) як комерційних організації, що зорієнтовані на отримання прибутку. Іншими словами, підприємство — це фінансово-економічний суб'єкт господарювання, що концентрує та використовує ресурси для виробництва товарів і послуг з метою отримання прибутку. У попередньому реченні визначенні перед підметом «суб'єкт господарювання» з'явилася його характеристика — «фінансово-економічний», що означає передусім грошово-фінансову мету діяльності суб'єкта господарювання, тобто отримання підприємством, фірмою, концерном прибутку в грошовій формі, а лише потім — економічний складник — випуск товарів (продукції). Отже, у сучасній економіці отримання прибутку в грошовому вимірюванні є основною та єдиною метою будь-якої ринково-орієнтованої інституції.

Саме отримання прибутку виступає тим найголовнішим спонуканням, що заохочує людину, групу фізичних осіб займатись організацією та поточним веденням виробничої, торгівельної, обслуговуючої, іншої прибуткової діяльності. Саме тому цей фінансовий та водночас і економічний показник — прибуток, як звичайно, ні теоретично, ні юридично в кількісному визначенні не обмежується. Треба зазначити, що обмеження розміру прибутку не притаманне безпосередньо суб'єкту господарювання з його ендогенних (внутрішніх) позицій діяльності. Але з екзогенних (зовнішніх) чинників, що впливають на розмір прибутку суб'єкта та обмежують його (суб'єкта господарювання) прибуток, провідним є ринкова ціна товару чи послуги, яка формується в основному за незалежними від діяльності підприємств чинниками. Тому для прибуткових суб'єктів господарювання основним способом збільшення прибутку виступає зменшення витрат на виробництво продукції, послуги, бо ціна продажу виготовленого фірмою товару існує як уже здійснений факт.

У напрямках грошово-фінансового забезпечення виробничої (торгівельної, обслуговуючої тощо) діяльності в прибуткового суб'єкта господарювання, окрім показника прибутку, існує ще один показник, який ні практично, ні юридично не обмежується в його кількісному зростанні, — це заробітна плата (або винагорода) найманим працівникам. В умовах чинного в Україні законодавства заробітна плата обмежується знизу — має мінімум, але не має обмежень зверху, тобто може бути будь-якою за розміром, але не меншою, ніж мінімальна. Для винагороди не існує ні мінімуму, ні максимуму. Також зазначимо, що показник розміру заробітної плати виступає витратами підприємства разом з такими витратами, як сировина, матеріали, комплектуючі, енергоносії тощо.

Отже, ціна товару, послуги виступає в загально-структурній фінансовій побудові як сума витрат і прибутку. Або, розмір прибутку визначається різницею між ціною продажу товару та витратами на його виробництво. Доречним є розгляд структури ціни як суми витрат і прибутку, у якій ціна виступає екзогенною межею, тобто верхньою ціною межею, а як наслідок — і зовнішнім регулятором прибутку. А з боку підприємства джерелом і

регулятором збільшення прибутку виступають витрати підприємства у своєму повному обсязі. Економічно й фінансово обґрунтованою з боку підприємства стає необхідність зменшувати витрати, що автоматично збільшує прибуток підприємства, бо модель «ціна дорівнює прибуток плюс витрати» є обмеженою ззовні, тобто — фіксованою ззовні ринком, або, що одне й теж, регульованою з боку ринку [3, с. 167—168]. Мета максимізації прибутку досягається також і за рахунок зменшення або непідвищення заробітної плати. За умов, коли резерви економного використання сировини, матеріалів, енергоносіїв, мінімальної амортизації вже вичерпали себе, уже мають технологічно допустимий мінімум, єдиним джерелом зменшення витрат виступає заробітна плата. Отже, впливає взаємозалежність і взаємовплив між двома фінансово-економічними показниками, що не мають верхньої межі у своєму зростанні. Взаємозалежність і взаємовплив між показниками заробітної плати та прибутку обернено пропорційні: зменшення заробітної плати приводить до збільшення прибутку суб'єкта господарювання і навпаки — збільшення заробітної плати призводить до зменшення прибутку суб'єкта господарювання. Такі взаємозалежність і взаємовплив між показниками заробітної плати та прибутку викликані самою ринковою системою, бо модель «ціна дорівнює прибуток плюс витрати» за своєю суттю є відмежованою, «закупореною» з боку ринку, на якому і формується ціна товару. Отже, тепер дайте відповідь на риторичне питання: «Якщо перед підприємцем, (власником підприємства, бізнесменом, олігархом та ін.) стає дилема, чи збільшувати заробітну плату, що призведе до зменшення прибутку, або, чи збільшувати прибуток за рахунок зменшення фонду заробітної плати, то що обере власник (засновник, організатор) такого підприємства?» Зазвичай обирається варіант збільшення прибутку, бо саме з такою метою створювався підприємцем суб'єкт господарювання.

Цілком природним для ринкової економіки є прагнення бізнесу максимізувати прибуток за рахунок виплати низьких заробітних плат і винагород, за рахунок скорочення робочих місць, за рахунок виведення заробітної плати в тінь. Але тут поступово, з роками, як ефект накопичення, виникає економічна суперечність, що підриває основи економічної діяльності, яка функціонує саме на підвалинах ринкових відносин. Зрештою ті, хто отримує заробітну плату, і є суб'єктами ринку, що формують платоспроможний попит на товари й послуги, які виготовляють прибуткові товаровиробничі підприємства. Отже, збільшення прибутку за рахунок зменшення заробітних плат ведуть до падіння попиту, що призводить до згортання виробництва, звільнення працівників і, як наслідок, до подальшого зниження платоспроможного попиту. Зауважимо, що платоспроможний ринковий попит створюють саме наймані працівники грошима своїх заробітних плат, а не бізнесмени-власники, що мають дохід від частини прибутку (дивіденди) або персоніфікують повністю весь прибуток свого підприємства. У межах національної економіки неконтрольований дисбаланс у напрямку стійкого перетікання грошових коштів із грошового агрегату «заробітна плата» та «винагорода», що акумулюють і зрештою витрачають наймані працівники, перекид у напрямку перетікання грошей до складу підприємницької категорії «прибуток» веде до майбутніх кризових явищ.

Тепер, після наданих вище доказів і пояснень, висловимо ту пропозицію, яку декларували на початку статті, як інший «кут зору» щодо регулювання національної економіки.

Наша пропозиція — законодавче обмеження прибутку завдяки встановленню верхньої межі рентабельності.

У загальноекономічному розумінні прибуток — це різниця між валовим доходом (серед іншого й виручкою від продажу товарів) та економічними витратами підприємства на виробництво такого товару. Таке розуміння визначають також як економічний прибуток. Проте в практичній діяльності підприємці користуються не економічним поняттям прибутку, а бухгалтерським. Бухгалтерський прибуток — це різниця між валовим доходом і бухгалтерськими (зовнішніми) витратами, або, іншими словами, приріст власного капіталу

підприємства за певний період його діяльності. Бухгалтерський прибуток має дві основні форми: загальний, або балансовий, прибуток — це весь прибуток підприємства та чистий прибуток — це прибуток, який залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків і використовується зазвичай для створення фонду виплат власникам компанії (дивідендів, процентів), поповнення резервного і статутного фондів, здійснення інвестицій тощо. У нашому дослідженні з'являється нове, відмінне від зазначених вище визначень прибутку, а саме — ринковий прибуток. Ринковим прибутком будемо називати прибуток, який розраховується за умов, коли немає обмеження прибутку через фіксацію рентабельності.

За результатами досліджень, проведених авторами в межах виконання науково-дослідної роботи «Розвиток механізмів управління інноваційним складником економічної безпеки України» за грантом Президента України, що виконувалася науковцями Сумського державного університету, маємо підсумкові результати (див. табл. 1), на підставі яких можемо дійти деяких висновків.

Таблиця 1

**Вплив фіксованої рентабельності
на підсумкові показники діяльності підприємства (фірми)**

№ З№ з/п	Показник	Рентабельність:				
		50% (— нефіксована, фактична, така, що сформувалася на ринку)	— фіксована на рівні:			
			40%	30%	20%	10%
1	2	3	4	5	6	7
11.	Виручка (дохід) від продажу партії умовного товару (за фактичною ціною, така, що сформувалася на ринку), тис. грн	1500,0	1500,0	1500,0	1500,0	1500,0
22.	Чистий прибуток, тис. грн	303,3	245,2	177,12	98,4	4,92
33.	Податки та обов'язкові платежі разом, тис. грн	308,9	316,14	325,02	335,23	347,47
44.	Виплачена заробітна плата (ЗП) (винагорода), тис. грн	120,75	167,6	222,37	285,77	360,93
55.	Виплачені дивіденди, тис. грн	283,6	229,26	165,61	92,0	4,6
66.	Виплачено фізичним особам на руки у формі ЗП та дивідендів разом, тис. грн	404,35	396,86	387,98	377,77	365,53

У табл. 1 зібрані результуючі показники лише одного з можливих варіантів оптимізаційного перерозподілу ринкового прибутку, а саме: перерозподіл суми ринкового прибутку між загальним, балансовим прибутком, що формується відповідно до фіксованого рівня рентабельності, та від його (від ринкового прибутку) залишковою частиною, що приєднується до фонду заробітної плати. Отже, за допомогою механізму фіксованої рентабельності можемо впливати на зростання заробітної плати, винагород тощо (див. рядок 4 табл. 1) за рахунок зменшення виплати корпоративних дивідендів (див. рядок 5 табл. 1). Це і є механізм перерозподілу частини прибутку суб'єктів господарювання безпосередньо у сферу доходів домогосподарств найманих працівників, оминаючи сферу банківського кредитування. Податкове наповнення бюджетів не суттєво, але все-таки зростає (див. рядок 3 табл. 1). Цікавим є останній рядок в табл. 1 — загальна сума виплат фізичним особам (заробітна плата + дивіденди), що має спадну тенденцію. Звертають на себе увагу показники в колонці з фіксованою рентабельністю на рівні 10%. Такий рівень фіксації є неприйнятним, тому що чистий прибуток витрачається в повному обсязі на сплату ПДВ. Тому, на наш погляд, фіксований рівень рентабельності не може бути меншим за 20% при ставці ПДВ у

20%.

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

Також, на наш погляд, пропозиція щодо обмеження прибутку через встановлення верхньої межі рентабельності — це (для промислових і торговельних підприємств) механізм перерозподілу грошових потоків із їхнього ринкового прибутку до фонду заробітної плати, що на наш погляд, збільшить попит на ринку споживчих товарів і, у свою чергу, приведе до зростання пропозиції з боку виробників. Отже, почнеться розгортання економіки в напрямку зростання. Це, по суті, і є механізм перезавантаження економіки, подібного до механізму, що відбувався у США 80-ми роками ХХ століття, який згодом назвали рейгономікою. Але, на відміну від рейгономіки, зростання платозабезпеченого попиту з боку населення, за нашою моделлю, зростає не за рахунок банківських кредитів (як це відбувалось у рейгономіці — за рахунок кредитних грошей), а за рахунок власних грошей пересічних домогосподарств, які у своєму обігу не приводять до дефолтів і фінансових криз, що виникають на підставі невиконання боргових зобов'язань. Це механізм стимулювання попиту не через банківські кредити, а через систему обігу, через діловий оборот грошових потоків між домогосподарствами та підприємствами, як виробничими, так і торговельними, а також через підприємства надання послуг.

Також зазначимо, що можливі й інші варіанти оптимізаційного перерозподілу ринкового прибутку, які потребують свого подальшого системного дослідження, а саме:

- звільнення від податку на прибуток прибутку, який не перевищує фіксований рівень;
- включення до моделі фіксованої рентабельності прогресивної шкали оподаткування на прибуток, який перевищує фіксовану рентабельність;
- можливість перерозподілу частини ринкового прибутку, що перевищує фіксований розмір, до фондів підприємства із застосуванням до таких грошових сум окремої шкали оподаткування;
- грошові накопичення, що акумульовані у фондах підприємств, не можуть бути виведені за кордон, але можливо можуть бути внесеними лише в банки своєї країни або у взаємні національні корпоративні фонди;
- можливі й інші варіанти, як нові за змістом, так і змішані з вищезазначеними.

На завершення зазначимо, що механізми законодавчого обмеження прибутку економічних суб'єктів уже давно застосовуються в багатьох розвинених країнах світу, зокрема і в Україні. Наприклад, в Україні вже давно встановлений максимальний рівень прибутку для багатьох підприємств-монополістів. Регулювання норми прибутку з боку держави в основному використовується з метою контролю за ціноутворенням на підприємствах комунальних послуг, що перебувають у приватній власності. Наприкінці листопада 2016 року Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері

енергетики (НКРЕ), Постановою від 26.07.2013 року №1029 зобов'язала Обленерго при переході на стимулююче регулювання (rate-of-return regulation) вкладати в мережі не менше 50% прибутку з існуючої на момент переходу бази активів [6].

Література

1. Чухно А.А., Юхименко П.І., Леоненко П.М. Сучасні економічні теорії: підручник / за заг. ред. А.А. Чухна. — К.: Знання, 2007. — 878 с.
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / Адам Смит: пер. с англ. В.С. Афанасьева. — М.: Эксмо, 2007. — 419 с.
3. Зайцев О.В. Розрахункові моделі мотиваційних механізмів дематеріалізації та енергоефективності / О.В. Зайцев, Д.В. Нікітін // Мотиваційні механізми дематеріалізаційних та енергоефективних змін національної економіки: кол. моногр. / за заг. ред. доктора екон. наук, проф. І.М. Сотник. — Суми: Університетська книга, 2016. — С. 165—174.
4. Зайцев О.В. Зовнішні макроекономічні умови виникнення та розвитку капіталістичної економічної системи / О.В. Зайцев // Науковий вісник Херсонського державного університету; випуск 16; частина 1. — 2016. — С. 18—21. — (Серія «Економічні науки»).
5. Зайцев А.В. Развитие принципов экономической науки // Вісник Сумського державного університету. — 2010. — №1, том 2. — С. 5—21. — (Серія «Економіка»).
6. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт. — Режим доступу: <http://www3.nerc.gov.ua/?id=7696>

References

1. Chukhno, A. A., Yukhymenko, P. I., Leonenko, P. M. Suchasni ekonomichni teorii: pidruchnyk / za zah. red. A.A. Chukhna. — K.: Znannia, 2007. — 878 s.
2. Smyt, A. Yssledovanye o pryrode y prychnakh bohatstva narodov / Adam Smyt: per. s anh. V. S. Afanaseva. — M.: Eksmo, 2007. — 419 s.
3. Zaitsev, O. V. Rozrakhunkovi modeli motyvatsiinykh mekhanizmv dematerializatsii ta enerhoefektyvnosti / O. V. Zaitsev, D. V. Nikitin // Motyvatsiini mekhanizmy dematerializatsiinykh ta enerhoefektyvnykh zmin natsionalnoi ekonomiky: kol. monohr. / za zah. red. doktora ekon. nauk, prof. I. M. Sotnyk. — Sumy: Universytetska knyha, 2016. — S. 165—174.
4. Zaitsev, O. V. Zovnishni makroekonomichni umovy vynyknennia ta rozvytku kapitalistychnoi ekonomichnoi systemy / O. V. Zaitsev // Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu; vypusk 16; chastyna 1. — 2016. — S. 18—21. — (Seriiia «Ekonomichni nauky»).
5. Zaitsev. A. V. Razvytye pryntsyypov ekonomycheskoi nauky // Visnyk Sumskoho derzhavnoho universytetu. — 2010. — №1, tom 2. — S. 5—21. — (Seriiia «Ekonomika»).
6. Natsionalna komisiia, shcho zdiisniuie derzhavne rehuliuвання u sferi enerhetyky [Electronic resource] / Ofitsiinyi veb-sait. — Access mode: <http://www3.nerc.gov.ua/?id=7696>