

Оксана ТУЛАЙ  
Мар'ян ТРІПАК

## ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИКО-ПРАГМАТИЧНІ АСПЕКТИ

---

*Розглянуто сутність і призначення прибутку підприємства. Проаналізовано фактори, що впливають на його розмір. Окреслено основні принципи розподілу прибутку господарюючих суб'єктів у ринкових умовах.*

---

Ринкова система господарювання, що формується в Україні, обумовлює зміну форм і методів управління економікою підприємства, вимагає нових підходів до визначення місця та ролі підприємства в розвитку суспільного виробництва. Ефективність функціонування підприємств різних видів економічної діяльності неодмінно оцінюється з допомогою індикаторів, які характеризують їхній фінансовий стан та його окремі складові (платоспроможність, прибутковість, структуру капіталу, оборотність тощо) [2, 105].

Усі економічні закони прямо або опосередковано впливають на розвиток і проявляються в розвитку підприємства (у різних формах, силі й напрямку впливу). Від ефективності й адаптації конкретних форм і методів господарювання на тому чи іншому підприємстві залежать зміст і рівень його економічного розвитку.

Статистика, факти й історичні аргументи доводять, що у своєму розвитку підприємства різних галузей і країн світу протягом життєвого циклу проходять різні етапи за економічними ознаками: від прибуткового до збиткового, від процвітання до кризи й ліквідації. Всі етапи є невід'ємними складовими економічного розвитку підприємства, однак для кожного з них за складом, змістом і часом здійснення вони є різними [4, 121]

Для здійснення діяльності, підприємство має у своєму розпорядженні певні матеріальні, трудові і фінансові ресурси. Отримання прибутку – це основна мета діяльності підприємства та задоволення економічних інтересів його власників.

В узагальненому вигляді прибуток відображає результати господарювання, продуктивність праці і тому вважається важливою економічною характеристикою ефективності роботи підприємств. Він займає центральне місце в загальній системі вартісних інструментів і важелів управління економікою.

Дослідженню питань фінансового забезпечення функціонування підприємства, формування та розподілу його прибутку присвятили свої праці українські науковці: В. Андрущенко, О. Бандурко, М. Білик, І. Бланк, І. Зятковський, А. Поддєрьогін, О. Терещенко, А. Філімоненко, С. Юрій, С. Юшко, а також російські вчені В. Ковальов, Д. Моляков, Л. Павлова та ін. Важливе місце в розробці цієї проблематики посідають праці західних науковців: Ю. Бріггема, А. Гропеллі, Е. Нікбахта, С. Росса, В. Хорна.

Метою статті є аналіз, узагальнення і систематизація нагромадженого в Україні та зарубіжних країнах досвіду фінансового забезпечення функціонування підприємств

за рахунок прибутку; поглиблення теоретичного фундаменту щодо удосконалення механізму формування прибутку, а також розробка рекомендацій, спрямованих на підвищення ефективності його розподілу.

Проблема з'ясування сутності прибутку, його джерел, а також функцій, які він виконує у різних економічних системах, здавна привертала увагу економістів.

У домарксистський період найближче до розуміння змісту прибутку підійшли такі класики політичної економії, як В. Петті, А. Сміт, С. Сісмонді та ін. Так, В. Петті прибутком вважав ту частину продукту, яка залишається після виплати заробітної плати. А. Сміт під прибутком розумів дохід промислового капіталіста, що залишився після сплати ренти земельному власнику і відсотка власнику грошового капіталу. Прибуток вважався породженням усього авансованого капіталу, а його отримання визнавалося кінцевою метою капіталістичного виробництва.

Теорія прибутку С. Сісмонді розроблена ґрунтовніше: від визначення прибутку як доходу капіталіста, що представляє собою вирахування з продукту праці робітника, до зведення прибутку до результату продуктивності самого капіталу або ототожнення прибутку з винагородою за бережливість капіталіста.

Дослідивши наукову спадщину своїх попередників, К. Маркс характеризує прибуток "як перетворену форму додаткової вартості, що виступає не як результат експлуатації робочої сили, а як породження всього авансованого капіталу"[3, 47]. Крім цього, К. Маркс показав причини і механізми утворення загальної норми прибутку.

У сучасній західній економічній літературі прибуток розглядають як дохід від використання факторів виробництва, в тому числі як плату за ризик, невизначеність результатів підприємницької діяльності тощо.

Існують різні теорії щодо роз'яснення природи прибутку.

Прибуток є важливою економічною категорією. Передусім, це виробнича категорія, що характеризує відносини, які складаються в процесі суспільного виробництва. Крім цього, він виступає частиною додаткової вартості, створеною і реалізованою, готовою до розподілу. Тим не менше, підприємство отримує прибуток лише після того, як втілена у створеному продукті вартість буде реалізована і набере грошової форми [5, 95].

Об'єктом економічних інтересів держави є частина прибутку, яка виплачується у вигляді податків та обов'язкових платежів. Економічний інтерес підприємства як товаровиробника узагальнений в обсязі прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства і використовується для вирішення виробничих та соціальних завдань його розвитку. Економічний інтерес працівників пов'язаний, насамперед, з розміром прибутку, який спрямовується на матеріальне заохочення, соціальні виплати та соціальний розвиток. Власника підприємства цікавить, перш за все, розмір фонду виплати дивідендів, а отже, та частина прибутку, котра пов'язана з виробничим розвитком, приростом капіталу.

На рівні підприємства під прибутком розуміють ту частину чистого доходу, що обчислюється у вигляді різниці між чистим доходом, одержаним від продажу продукції (активів) за відпускними цінами виробника без непрямих податків (ПДВ і акцизного збору), та витратами на її виробництво й реалізацію [1, 202-203].

Отже, прибуток – це кінцевий результат діяльності суб'єкта господарювання, який характеризує абсолютну ефективність його роботи. В умовах ринкової економіки прибуток є важливим фактором стимулювання виробничої і підприємницької діяльності

підприємства й утворює фінансову основу для її розширення, задоволення матеріальних і соціальних потреб трудового колективу. За рахунок прибутку погашаються боргові зобов'язання підприємства перед банком та інвесторами. Податок на прибуток є складовою систем оподаткування більшості країн сучасного світу. І хоча його фіскальне значення в різних країнах є непорівнянним, здатність ефективного регулювання за допомогою цього податку процесів накопичення і споживання, темпів економічного зростання, стимулювання підприємницької діяльності визначає передумови його широкого застосування [6, 67].

Відповідно до цього, прибуток є важливим узагальнюючим індикатором в системі оціночних показників ефективності виробничої, комерційної і фінансової діяльності підприємства. А його роль посилюється у зв'язку з вдосконаленням економічного стимулювання трудових колективів і необхідністю збільшення доходів бюджету.

Процес управління прибутком підприємства передбачає використання різних класифікаційних підходів. Так, залежно від виду діяльності, у результаті якої отримано прибуток, вирізняють:

- прибуток від звичайної діяльності (визначається як різниця між прибутком від звичайної діяльності до оподаткування та сумою податку на прибуток, який розраховується згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку № 17 “Податок на прибуток”);

- прибуток від надзвичайних подій, тобто прибуток від подій в операційній, фінансовій та інвестиційній діяльності, що підпадають під визначення надзвичайних. Його розраховують як різницю між надзвичайними доходами (відшкодування збитків від надзвичайних подій, відшкодування витрат і запобігання втратам від надзвичайних подій тощо) та надзвичайними витра-

тами (витрати від стихійного лиха, пожеж, техногенних аварій) тощо.

Відповідно до порядку розрахунку можна виокремити:

- валовий прибуток – різниця між чистим доходом від реалізації продукції і виробничою собівартістю реалізованої продукції;

- прибуток від операційної діяльності (визначається як алгебраїчна сума валового прибутку й іншого операційного доходу за мінусом адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат).

За джерелами формування вирізняють:

- прибуток від основної діяльності – формується у результаті реалізації продукції, товарів, робіт, послуг.

- прибуток від фінансової діяльності – може утворюватись у результаті операцій з надходження та вибуття грошових коштів, пов'язаних зі зменшенням і збільшенням статутного капіталу, викупом і продажем власних акцій, продажем облігацій власної емісії, сплатою відсотків за такими облігаціями, погашенням таких облігацій, отриманням і погашенням кредитів банків, сплатою відсотків за користування кредитами банків;

- прибуток від інвестиційної діяльності – характеризує підсумковий фінансовий результат від операцій з придбання (спорудження, виготовлення) і продажу необоротних активів (основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, нематеріальних активів, цілісних майнових комплексів), а також тих фінансових інвестицій, які не є еквівалентом грошових коштів (акцій, облігацій, часток у статутному фонді).

Залежно від мети визначення розрізняють:

- бухгалтерський прибуток – це сума прибутку до оподаткування (визначається в бухгалтерському обліку і відображена у Звіті про фінансові результати підприємства за звітний період);

– прибуток як об'єкт оподаткування – це сума прибутку підприємства, визначена відповідно до податкового законодавства;  
 – економічний прибуток (різниця між виручкою від реалізації та всіма витратами підприємства).

За методикою оцінки:

– номінальний прибуток, який характеризує фактично одержану абсолютну його величину;

– реальний прибуток – це номінальний прибуток, перерахований із врахуванням рівня інфляції. Він характеризує реальну купівельну спроможність кінцевого фінансового результату, отриманого підприємством.

Залежно від розмірів прибуток може бути мінімальним, цільовим або максимальним. Такі види прибутку пов'язані з визначенням обсягів діяльності, досягнення яких обумовлює перебування підприємства в зонах збитковості, беззбитковості або прибутковості. Підприємство може мати такі обсяги діяльності, при яких доходи від реалізації продукції менші за витрати, але сума збитків може бути за розміром менша ніж постійні витрати. В такому разі підприємству вигідніше функціонувати, ніж нести збитки в розмірі постійних витрат.

Беззбитковості підприємство досягає при таких обсягах діяльності, коли за інших рівних умов доходи від реалізації дорівнюють загальній сумі витрат виробництва (обігу). Минаючи точку беззбитковості, підприємство, за умов зростання обсягів діяльності, входить в зону прибутковості. Величина прибутку, як цільова функція діяльності підприємства, залежить від обраної стратегії. У зв'язку із цим він може бути мінімальним, нормальним або необхідним.

Під мінімальним прибутком розуміють прибуток, розмір якого після сплати податків відповідає уявленню власників підпри-

ємств про мінімальний рівень рентабельності на вкладений капітал.

Мінімальний рівень рентабельності відповідає рівню середньої процентної ставки банків за депозитами, що склався в певний період часу. Це обумовлюється тим, що власник підприємства не зацікавлений інвестувати кошти в створення (функціонування) підприємства, якщо чистий прибуток за результатами діяльності підприємства менший, ніж сума процентів, які він міг би отримати від зберігання своїх грошових коштів у банку чи від придбання цінних паперів інших підприємств.

Сума мінімального прибутку може бути розрахована, на основі формули:

$$П_{мін} = \frac{K \times M_p}{100 - C_n}, \quad (1)$$

де  $П_{мін}$  – сума мінімального прибутку;

$K$  – обсяг інвестованого капіталу;

$C_n$  – частка прибутку, яка сплачується у бюджет у вигляді податків та обов'язкових платежів;

$M_p$  – мінімальний рівень рентабельності капіталу.

Під нормальним розуміють прибуток, який відповідає нормі прибутку на вкладений капітал, що склалася на ринку. Розмір такого прибутку можна розраховувати за формулою:

$$П_{норм} = \frac{K \times НРП}{100 - C_n}, \quad (2)$$

де  $П_{норм}$  – нормальний прибуток;

$K$  – обсяг інвестованого капіталу;

$НРП$  – нормальний рівень прибутковості;

$C_n$  – частка прибутку, яка сплачується у бюджет у вигляді податків та обов'язкових платежів.

Поняття “максимальний прибуток” пов'язане з реалізацією мети та поведінки підприємства на ринку. Підприємство,

яке намагається максимізувати отриманий прибуток, має, з одного боку, визначити доцільність нарощування обсягів діяльності, з іншого – розрахувати обсяг діяльності, що дозволяє отримати максимально можливий прибуток.

На розмір прибутку впливають дві групи факторів – зовнішні і внутрішні. До зовнішніх факторів належать природні, транспортні та соціально-економічні умови, рівень розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, ціни на виробничі ресурси та ін. До внутрішніх факторів зміни розміру прибутку належать:

– основні фактори (обсяг продажу, собівартість продукції, структура продукції і витрат, ціна продукції);

– неосновні фактори, пов'язані з порушенням господарської дисципліни (цінові порушення, порушення умов праці та вимог до якості продукції, що ведуть до штрафів, економічних санкцій та ін.).

Оскільки зовнішні фактори не піддаються регулюванню з боку підприємства, розглянемо детальніше основні внутрішні фактори, що впливають на розмір прибутку.

Прибуток залежить від обсягу реалізації продукції. При високій питомій вазі постійних витрат у собівартості продукції зростання обсягу реалізації сприятиме ще більшому зростанню прибутку в результаті зниження частки постійних витрат, що припадають на одиницю продукції.

Крім того, оскільки прибуток обчислюється як різниця між ціною і собівартістю продукції, то, очевидно, що на його розмір впливають зростання цін і зниження собівартості.

При високих темпах інфляції зростання прибутку забезпечується за рахунок цінового фактора. Уповільнення темпів інфляції, насичення ринків товарами, розвиток конкуренції обмежують можливість виробників підвищувати ціни й отримувати прибуток за допомогою цього чинника. В результаті

актуальним стає фактор зниження витрат. При цьому використовують такі прийоми, як економія паливно-сировинних ресурсів, матеріальних і трудових витрат, зниження частки амортизаційних відрахувань у собівартості, скорочення адміністративних витрат тощо. Однак варто мати на увазі, що зниження собівартості має межу, після якої воно неможливе без зниження якості продукції. Те саме стосується адміністративних і комерційних витрат, які неможливо звести до нуля, оскільки без них підприємство не зможе нормально функціонувати і продукція не буде реалізовуватися.

До факторів зростання прибутку також варто віднести відновлення асортименту та номенклатури продукції, що випускається. Прибуток у ринковій економіці є рушійною силою відновлення як виробничих фондів, так і продукції, що випускається. Використовуючи концепцію життєвого циклу продукції, необхідно пам'ятати, що підприємство має приступати до освоєння нового виду продукції на етапі зростання прибутку для того, щоб до моменту зниження рентабельності старої продукції випуск нової продукції сягнув точки беззбитковості.

Підвищення якості продукції, її дизайну, технічні удосконалення та інші прийоми підтримання попиту на продукцію вимагають додаткових витрат, а тому також мають застосовуватися задовго до того, як рівень рентабельності почне знижуватися, чи найменш відразу ж, як тільки така тенденція намітиться. Більше того, на вершині попиту поліпшення товару, що пропонується, може викликати як підвищення ціни на нього, так і, відповідно, прибуток.

Крім того, на розмір прибутку істотно впливають методи регулювання, самостійно обумовлені підприємством при виборі облікової політики на підставі чинних загальних правил організації бухгалтерського обліку. Вони зводяться до наступного:

– зміна вартості меж віднесення предметів до основних засобів чи до малоцінних і швидкозношуваних предметів. При віднесенні предметів до малоцінних і швидкозношуваних підприємство одержує більше можливостей управляти собівартістю продукції за допомогою варіювання способами віднесення їх вартості на витрати виробництва та обігу. До того ж, спрощується процедура їхнього обліку, а також реалізації та іншого вибуття;

– вибір способу нарахування зносу малоцінних і швидкозношуваних предметів. Цей спосіб впливає на собівартість продукції. Знаючи інтенсивність їх споживання (передачі у виробництво), можна заздалегідь визначити межу підвищення собівартості продукції за кожним із регламентованих варіантів погашення вартості малоцінних і швидкозношуваних предметів:

- врахування зносу в розмірі 100% від вартості малоцінних і швидкозношуваних предметів;
- врахування зносу в розмірі 50% їхньої вартості;

– вибір порядку нарахування зносу основних засобів. Відповідно до законодавства, підприємства мають можливість здійснювати прискорену амортизацію активної частини основних засобів. Метод прискореної амортизації дає змогу в короткий термін перенести вартість використовуваних основних засобів на витрати виробництва й обігу, тобто забезпечити їхнє швидке відтворення. При цьому собівартість продукції зростає, що призводить до зменшення прибутку і податків з нього;

– вибір порядку нарахування зносу нематеріальних активів. Підприємства самі визначають методику нарахування зносу і перелік об'єктів нематеріальних активів, що підлягають амортизації. Норми зносу також встановлюються підприємством самостійно, що дає змогу використовувати чималі мож-

ливості для регулювання собівартості продукції (первісна вартість і термін використання активів визначаються підприємством);

– вибір методу оцінки спожитих виробничих запасів (сировини, матеріалів, палива тощо). Чинними положеннями бухгалтерського обліку дозволяється здійснювати оцінку витрачених матеріальних ресурсів і відображати їх в обліку одним із обраних методів оцінки. В умовах інфляції оцінка матеріальних витрат за першим і другим методами (за ідентифікованою та середньозваженою собівартістю відповідно) призводить до невиправданого завищення собівартості продукції і, як наслідок, до невиправданого завищення прибутку, податку з прибутку чи, навпаки;

– вибір порядку списання витрат з ремонту основних засобів на собівартість продукції. Ці витрати можуть бути віднесені на собівартість одним із таких способів:

- фактичні витрати на ремонт списуються на рахунки витрат виробництва чи обігу;
- створюється ремонтний фонд із наступним списанням з нього фактичних витрат з ремонту основних засобів;
- фактичні витрати з ремонту основних засобів акумулюються на рахунку “витрати майбутніх періодів” із наступним рівномірним списанням на витрати виробництва й обігу; у першому випадку наявні коливання у витратах на ремонт, спричинені нерівномірністю ремонтних робіт протягом року, прямо переносять на собівартість продукції. Другий і третій способи не мають цього недоліку, однак їх використання призводить до збільшення фінансово-експлуатаційних потреб підприємства в оборотних коштах;

– вибір способу розподілу непрямих витрат між окремими об'єктами обліку і калькулювання. Такий розподіл може

здійснюватися пропорційно до основної заробітної плати виробничих робітників чи пропорційно до виробничої собівартості. Це впливає на достовірність визначення собівартості та рентабельності окремих видів продукції (робіт, послуг);

– зміна термінів погашення витрат майбутніх періодів. Скорочення термінів погашення витрат майбутніх періодів призводить до зростання собівартості продукції звітного періоду;

– вибір методу визначення виручки від реалізації продукції. Невідповідність між доходами і витратами має місце як за касового способу обліку виручки, так і при використанні методу нарахувань. Однак за другого методу величина нарахованого прибутку не підкріплена надходженням реальної грошової маси на підприємство. При цьому, навпаки, відбувається іммобілізація коштів у вигляді податкових та інших платежів у бюджет. У випадку затримки платежів покупцями можна очікувати погіршення фінансового стану підприємства, тому найчастіше виникає необхідність у переході на передоплату продукції;

– створення резервів майбутніх витрат і платежів. Підприємство самостійно визначає їхній розмір та види. Створення таких резервів дає змогу нейтралізувати вплив на собівартість продукції і прибуток різких (пікових) коливань у рівні витрат у зв'язку з нерівномірним розподілом їх протягом року.

Як вже зазначалось вище, підприємство фактично отримує прибуток лише після того, як додаткова вартість, втілена у створеному продукті, буде реалізована і набере форми грошових надходжень. Таким чином, існування прибутку об'єктивно пов'язане з потребою первинного розподілу додаткового продукту.

Отже, на формування прибутку, як об'єктивної економічної категорії, вплива-

ють реальні процеси, що відбуваються в суспільстві, у сфері виробництва, розподілу й використання валового внутрішнього продукту.

Формування прибутку підприємств залежить від сфери їхньої діяльності, галузі господарства, форми власності, розвитку ринкових відносин.

Крім цього, на формування прибутку як фінансового індикатора діяльності підприємства, що відображено в бухгалтерському обліку, в його офіційній фінансовій звітності, впливає встановлений порядок визначення кінцевого фінансового результату господарювання; методика обчислення собівартості продукції (робіт чи послуг), загальногосподарських витрат; визначення прибутку від фінансових операцій, іншої звичайної діяльності та надзвичайних подій.

Таким чином, на абсолютну величину прибутку підприємства значний вплив чинять: результативність його фінансово-господарської діяльності; сфера функціонування; галузева приналежність; установлені законодавством нормативні положення щодо обліку фінансових результатів [5, 95–96].

Прибуток, який є основним фінансовим показником і результатом підприємницької діяльності господарюючих суб'єктів, забезпечує покриття потреби в фінансових ресурсах не тільки самих підприємств, а й держави. Тому для успішного ведення господарської діяльності, підприємства в умовах ринку повинні здійснювати планування прибутку.

Розрахунок планового прибутку повинен бути економічно обґрунтованим, що дасть змогу здійснювати своєчасне та повне фінансування інвестицій, забезпечить своєчасні розрахунки з бюджетом щодо податків тощо. Отже, правильне планування прибутку на підприємствах має велике значення в забезпеченні їхньої ефективної діяльності.

Під час розробки планів важливо враховувати не тільки всі фактори, які впливають на величину можливих фінансових результатів, а й вибрати той варіант виробничої програми, який забезпечить отримання його максимальної величини.

При відносно стабільних цінах і прогнозованих умовах господарський прибуток планується на рік у рамках поточного фінансового плану. Але нестабільність цін, що існує в умовах ринку, ускладнює річне планування і підприємства можуть складати більш чи менш реальні плани щодо отримання прибутку на квартал.

Планування прибутку проводиться окремо щодо всіх видів діяльності підприємства: продажу товарної продукції; продажу іншої продукції та послуг нетоварного характеру; продажу основних фондів, іншого майна та нематеріальних активів; від позареалізаційних доходів тощо.

Важливе місце у фінансовій політиці підприємства займає розподіл і використання отриманого прибутку. Об'єктом розподілу є загальна сума прибутку, що підприємство отримує у звітному періоді від звичайної і надзвичайної діяльності. Процес розподілу прибутку передбачає спрямування його частини до бюджету у вигляді податків і визна-

чення чистого прибутку, який залишається у розпорядженні підприємства (рис. 1).

Те, ким присвоюється прибуток, насамперед, залежить від організаційно-правової структури суб'єкта господарювання. Якщо це підприємство казенне, державне чи приватне, то частину прибутку отримує держава у вигляді податків. Інша частина прибутку залишається на підприємстві на умовах оперативного управління (казенне підприємство), повного господарського відання (державне підприємство), на правах власності (приватне підприємство, товариство).

Зазвичай, держава присвоює частину прибутків, застосовуючи при цьому два канали його вилучення. Першим каналом є сплата підприємствами майнових податків: податку на рухоме і нерухоме майно, внесення плати за землю, а за наявності надприбутків – рентних платежів. Другий канал – це сплата підприємствами до бюджету податку на прибуток [1, 217–218].

Із загального прибутку сплачується податок згідно з умовами, передбаченими законодавством. Прибуток, що залишається після оподаткування (чистий прибуток), надходить у повне розпорядження підприємства та використовується згідно з його статутом і рішенням власників. Відповідно

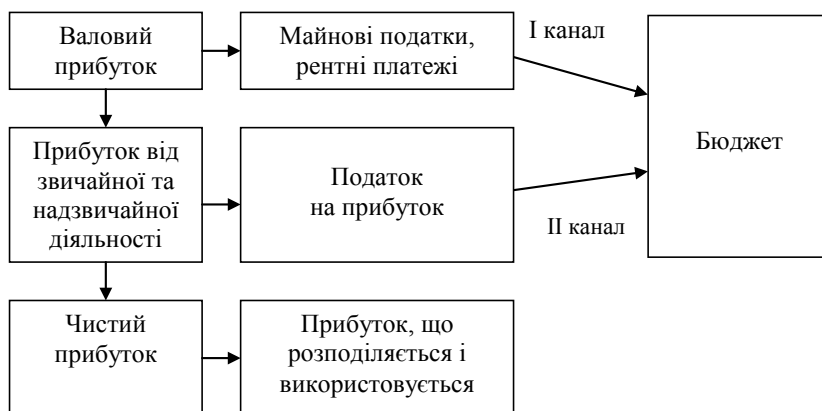


Рис. 1. Розподіл прибутку підприємства між суб'єктами володіння і розпорядження [1, 218]



до принципових (головних) напрямків використання цей прибуток можна розділити на дві частини:

– прибуток, що спрямовується за межі підприємства у вигляді виплат власникам корпоративних прав, персоналу підприємства за результатами роботи (як заохочувальний захід), на соціальну підтримку тощо (розподілений прибуток);

– прибуток, що залишається на підприємстві і є фінансовим джерелом його розвитку (нерозподілений прибуток).

Нерозподілений прибуток спрямовується на створення резервного й інвестиційного фондів. Резервний фонд є фінансовим компенсатором можливих відхилень від нормального обороту коштів або джерелом покриття додаткової потреби в них. Його формування є обов'язковим для господарських товариств, орендних підприємств, кооперативів.

Загальну схему використання прибутку, зображену на рис. 2, можна конкретизувати стосовно підприємств із різними організаційно-правовими формами. Це стосується, насамперед, акціонерних товариств.

Механізм розподілу прибутку суб'єктів підприємництва у ринкових умовах господарювання повинен бути побудований таким чином, щоб забезпечити оптимальне співвідношення між частиною прибутку, акумульованою в доходах бюджету для забезпечення виконання функцій держави, і тією його частиною, яка залишається в розпорядженні підприємств для стимулювання розвитку виробництва і підвищення його ефективності.

Отже, можна виокремити такі основні принципи розподілу прибутку суб'єктів підприємництва – юридичних осіб – у ринкових умовах господарювання:

– розподіл прибутку між державою і підприємством має проводитись з урахуванням інтересів держави щодо формуван-

ня на відповідному рівні бюджетів і зацікавленості підприємств у стимулюванні їхньої діяльності;

– вилучення відповідної частини прибутку державою до бюджету у вигляді податків повинно проводитись за сталими невисокими ставками, встановленими державою в законодавчому порядку, розміри яких не повинні змінюватися довільно;

– прибуток, який залишається в розпорядженні господарюючого суб'єкта, має спрямовуватись, насамперед, на нагромадження, яке забезпечуватиме подальший розвиток підприємств, а в іншій частині – на споживання (для задоволення матеріальних і соціальних потреб працюючих).

Порядок використання прибутку визначається власником підприємства або уповноваженим ним органом відповідно до статуту підприємства і чинного законодавства. При цьому державний вплив на напрямки й обсяги використання прибутку господарюючих суб'єктів здійснюється через установлені нормативи, податки, податкові пільги тощо.

Отже, частка прибутку господарюючих суб'єктів, який надходить до бюджетів різних рівнів у вигляді податків та інших обов'язкових платежів, законодавчо регулюється державою.

Господарюючий суб'єкт самостійно визначає напрямок використання тієї частини прибутку, яка залишилася в його розпорядженні (рис. 2). При цьому, порядок розподілу і використання прибутку на підприємстві фіксується в його статуті та визначається положенням, розробленим відповідними економічними службами підприємства і затвердженим його керівництвом.

Згідно зі статутом підприємства можуть використовувати прибуток, який залишився в їхньому розпорядженні, на поповнення статутного капіталу, на утворення та поповнення резервного капіталу, а також на



Рис. 2. Загальна схема розподілу прибутку підприємства

виплату дивідендів та на інші цілі. Відрахування на формування вказаних фондів підприємство здійснює лише у тому випадку, якщо їхнє створення передбачено установчими документами. При цьому прибуток, спрямований на поповнення статутного капіталу, може використовуватись для збільшення майна підприємства за рахунок фінансування будівництва (виготовлення, придбання) об'єктів виробничого та невиробничого призначення, що вводяться в експлуатацію, придбання техніки, обладнання й інших основних засобів фінансування приросту оборотних активів тощо.

За рахунок резервного капіталу можуть покриватися невідшкодовані збитки від стихійного лиха, відшкодовуватися нестача власних оборотних активів, погашатися безнадійна дебіторська заборгованість, виплачуватися дивіденди за привілейованими акціями у випадку відсутності прибутку та ін.

При спрямуванні прибутку на розвиток виробництва, за його рахунок фінансуються витрати на технічне переоснащення, освоєння нових технологій, здійснення природоохоронних заходів, нове будівництво виробничих потужностей, удосконалення технологій та організації виробництва, фінансується поповнення власних обігових активів, здійснюються внески на створення статутних капіталів інших підприємств і на утримання союзів, концернів, асоціацій, до складу яких належить підприємство, погашаються довгострокові кредити, взяті на виробничий розвиток, і відсотки за користування ними.

При спрямуванні прибутку на соціальний розвиток фірми фінансуються такі витрати: на будівництво житла й об'єктів культурно-побутового обслуговування, на утримання будівель і споруд, призначених для культурно-освітньої і фізкультурно-оздоровчої роботи серед працівників підприємства; на утримання дитячих дошкіль-

них установ, таборів відпочинку для дітей, які знаходяться на балансі підприємства; для надання допомоги школам, притулкам для старих і інвалідів; на відшкодування збитків житлово-комунального господарства, яке знаходиться на балансі підприємства; на придбання працівникам путівок до будинків відпочинку і санаторіїв; на проведення культурно-масових та оздоровчих заходів серед персоналу підприємства.

За рахунок прибутку, який спрямовується на інші цілі, покриваються суми штрафів і пені, які сплачуються підприємствами за порушення нормативних актів про охорону праці, навколишнього середовища, за порушення податкового законодавства щодо платежів до бюджету і державних цільових фондів, проценти за прострочені кредити.

Прибуток – це одна з основних форм грошового накопичення. Він посідає одне з центральних місць у загальній системі вартісних інструментів і важелів управління та є рушійною силою ринку.

Саме прибуток визначає для підприємницької діяльності вирішення трьох важливих взаємозалежних проблем: що продавати, як продавати і для кого продавати. Політика формування прибутку – це політика планування, організації, аналізу та контролю витрат і доходів всередині підприємства.

В умовах ринкової економіки прибуток є найважливішим оціночним показником діяльності підприємства, джерелом матеріального добробуту не лише його працівників, а й держави. Тому значимість прибутку та проблеми пошуку резервів його підвищення для підприємств залишаються актуальними.

Підводячи підсумок проведеного дослідження, приходимо до таких висновків і узагальнень.

1. В умовах ринкової економіки прибуток на рівні підприємства стає метою ви-

робництва, що зумовлено притаманною капіталу тенденцією до самозростання. Він є об'єктивною економічною категорією товарно-грошових відносин, важливим фінансовим показником діяльності підприємства, а також джерелом фінансових ресурсів, які відіграють вирішальну роль у фінансовому забезпеченні підприємницької діяльності. Також прибуток є важливим компонентом ринкових відносин, що займає особливе місце в створенні ринку засобів виробництва, предметів споживання тощо.

2. Важливе значення для суб'єкта господарювання має не лише наявність прибутку, а й його величина, яка повинна бути достатньою для задоволення усіх потреб підприємства та здійснення видатків для безперешкодного відновлення виробничого процесу. За рахунок прибутку фінансується матеріальне оновлення та удосконалення виробничих фондів, збільшення фонду заробітної плати. На величину прибутку впливає цілий комплекс макроекономічних та мікроекономічних чинників. Їхній вплив дуже складний та суперечливий, проте в умовах становлення ринкової економіки в Україні зниження собівартості продукції та технічне вдосконалення мають набувати першочергового значення на шляху максимізації прибутку.

3. Економічний механізм утворення прибутку на підприємстві дає змогу виокремити найважливіші фактори, що впливають на нього: обсяг реалізації продукції; структура продукції; відпускні ціни на реалізовану продукцію; ціни на сировину, матеріали, паливо, тарифи на енергію, перевезення; рівень затрат матеріальних і трудових ресурсів.

Сьогодні підприємства усіх форм власності отримали більше самостійності у прийнятті рішень щодо формування собівартості. Однак вони не можуть порушувати чинних законодавчих і нормативних документів.

4. Планування прибутку є складовою частиною фінансового планування та найважливішою ділянкою фінансово-економічної діяльності підприємств. Від достовірності визначення планового прибутку залежатиме успішність господарської діяльності підприємства.

5. Через розподіл прибутку реалізується одна із його найважливіших функцій – стимулювання діяльності підприємств. Перш ніж бути використаним на фінансування розвитку підприємства, прибуток розподіляється між сторонами, що забезпечують його створення – державою та суб'єктом господарювання.

6. Законодавча база України у сфері оподаткування прибутку господарюючих суб'єктів має віддзеркалювати традиції існуючої податкової системи та відповідати світовим тенденціям розвитку податкових систем. Загалом механізм оподаткування доходів юридичних осіб в Україні, передусім, має бути прозорим, порядок нарахування простим і зрозумілим для всіх платників податку.

### Література

1. Зятковський І. В. *Фінанси підприємств: Навч. посібн. – 2-ге вид., доповн. і переробл. – Тернопіль: Економічна думка, – 2002. – 400 с.*
2. Кузьмін О. Є., Мельник О. Г. *Нормативно-критеріальне забезпечення діагностики фінансового стану підприємства // Фінанси України. – 2010. – № 8. – С. 105–114.*
3. Нестеренко О. П. *Історія економічних вчень. – К.: МАУП, 1998. – 104 с.*
4. Турило А. М., Святенко С. В. *Теоретико-методологічні основи фінансово-економічного розвитку підприємства // Фінанси України. – 2010. – № 2. – С. 120–126.*
5. *Фінанси підприємств: Підручник / Кер. авт. кол. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – 4-те вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 571 с.*
6. Юшко С. В. *Оцінка чинного механізму визначення прибутку як об'єкта оподаткування // Фінанси України. – 2010. – № 5. – С. 66–75.*