

УДК 658

**К ВОПРОСУ ОБ ОБОСНОВАНИИ РЕШЕНИЙ ПО РАСПРЕДЕЛЕНИЮ
И ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

© 2012 г.

Н.М. Кофорова

Нижегородский госуниверситет им. Н.И. Лобачевского

koforova.nadejda@yandex.ru

Поступила в редакцию 09.12.2011

Представлен механизм определения «условных» предельных границ распределения чистой прибыли между инвесторами и коллективом наемных работников и алгоритмы расчета оценочных показателей при распределении чистой прибыли предприятия.

Ключевые слова: управление, распределение, прибыль.

Сегодня каждый собственник распределяет и использует заработанную им чистую прибыль по собственному усмотрению. Это, конечно же, правильно с точки зрения законодательства, но надо отметить, что, несмотря на повышающийся уровень компетенции собственников бизнеса в последние годы, эта прибыль не всегда направляется туда, где от ее использования будет получен максимальный эффект. В большинстве случаев вопросы обоснования решений по распределению и использованию чистой прибыли недостаточно продуманы и отрегулированы.

Управление прибылью является подсистемой в более глобальной системе управления бизнесом, целью которой в любой организации является обеспечение эффективного функционирования.

Прибыль предприятия после налогообложения является его чистой прибылью. Она может расходоваться на финансирование капитальных вложений, на социальные и другие нужды, на выплату дивидендов.

Не всегда собственник бизнеса учитывает интересы работников предприятия и вкладывает средства в развитие бизнеса, а ведь вопросы мотивации очень важны. Материальное стимулирование работников, в соответствии с их вкладом в успех общего дела, непременно является одним из стимулов для дальнейшей плодотворной работы коллектива и увеличения эффективности предприятия в будущем.

О критериях распределения чистой прибыли, совмещающих интересы собственников и трудового коллектива, мы уже говорили в [1]; в предложенной ранее концепции основу расчетов пропорций и долей претендентов на получение чистой прибыли составляли полные экономические затраты на производство и реализацию продукции [2], при определении которых при-

нимаются в расчет все инвестиции, направленные на получение прибыли, включая упущенную выгоду инвестора [3, с. 109].

Учет упущенной выгоды инвестора позволяет изменить подходы к управлению экономическими стимулами производства, по-новому взглянуть на вопросы премирования персонала, учитывать вклад отдельных организационных структур в формирование общего финансового результата.

Ядром предлагаемой концепции распределения чистой прибыли является определение степени участия живого труда и капитала в создании прибыли. Вопрос о том, какую роль в создании прибыли сыграли инвестиции и как оценить вклад коллектива, является краеугольным в экономическом обосновании направлений распределения прибыли.

Вопросы направлений использования чистой прибыли в экономической науке освещены достаточно подробно, вместе с тем механизм экономического обоснования границ ее распределения, отклонение от которых смещает процесс в интересах той или иной стороны производственных отношений, отсутствует.

Мы хотим предложить механизм определения «условных» предельных границ распределения прибыли между двумя сторонами процесса – инвесторами и коллективом наемных работников предприятия.

Это ломает существующие стереотипы в подходах к вопросам распределения, но речь идет не об ограничении установленных законодательством прав собственников распоряжаться прибылью после уплаты из нее налога, а об экономическом обосновании «условных» долей прибыли, которые соответствуют степени участия капитала и живого труда в создании прибыли.

В рамках этого вопроса важное значение имеет определение коэффициентов участия капитала и участия коллектива в создании прибыли.

Коэффициент участия трудового коллектива характеризует долю затрат на оплату труда в общей сумме полных экономических затрат предприятия на производство и реализацию продукции. При этом предполагается, что затраты на оплату труда соответствуют денежной оценке трудового вклада коллектива, исходя из трудоемкости выполняемых работ, применяемых форм и систем оплаты труда. Коэффициент участия трудового коллектива в создании прибыли определяется по формуле (1)

$$K_{\text{ут}} = \frac{ЗП}{З_{\text{нэ}}}, \quad (1)$$

где $З_{\text{нэ}}$ – полные экономические затраты предприятия на производство и реализацию продукции, руб.;

$ЗП$ – затраты на оплату труда в общей сумме затрат на производство и реализацию продукции, руб.

Коэффициент участия капитала характеризует значимость инвестиций в основной и оборотный капитал для получения прибыли и определяется по формуле (2)

$$K_{\text{ук}} = \frac{З_{\text{нэ}} - ЗП}{З_{\text{нэ}}}. \quad (2)$$

Очевидно, что сумма двух указанных выше коэффициентов равна единице

$$K_{\text{ук}} + K_{\text{ут}} = 1. \quad (3)$$

Чистая прибыль, распределенная пропорционально коэффициентам участия капитала и участия коллектива, обозначит «условные» предельные границы, соответствующие «условным» долям инвесторов и трудового коллектива.

Решения о распределении прибыли в пропорциях, отличных от «условных» предельных границ, смещают оценки направленности экономической политики предприятия.

Увеличение доли трудового коллектива свидетельствует о социальной направленности. Напротив, смещение границы в пользу инвесторов говорит об иных приоритетах. Последнее не всегда означает увеличение дивидендов, возможно, это будет направление средств на капитальные вложения, на общественно значимые или иные цели.

Смещением границ распределения прибыли в ту или иную сторону можно регулировать такие экономические процессы в рамках предприятия, как мотивация труда, инвестиционная, инновационная деятельность.

В данной ситуации с полным основанием применяются правила математической теории

игр – игры с нулевой суммой, когда выигрыш одного участника равен проигрышу другого.

Конкретное решение о распределении чистой прибыли, исходя из экономической ситуации на рынке, принимает собственник.

Приоритет развития производства должен быть бесспорным правилом инвестирования в бизнес перед каким бы то ни было другим направлением. В этом аспекте следует заметить, что цели собственников должны быть переведены на язык четких мероприятий, исходя из конкретных условий бизнеса.

Для работников предприятия даже такой подход к распределению имеет косвенные выгоды. Речь идет о кадровой стабильности, сохранности и увеличении количества рабочих мест и других преимуществах.

В качестве оценочного показателя, характеризующего степень удовлетворения интересов собственников при распределении чистой прибыли, предлагается коэффициент использования «условной» доли собственников. Он определяется отношением доли чистой прибыли, распределяемой в пользу собственников (а именно чистой прибыли за исключением направляемой на социальные нужды), к коэффициенту участия капитала. Алгоритм его расчета представлен формулой (4)

$$K_{\text{идс}} = \frac{Д_{\text{чнс}}}{K_{\text{ук}}}, \quad (4)$$

где $K_{\text{идс}}$ – коэффициент использования «условной» доли собственников;

$Д_{\text{чнс}}$ – доля чистой прибыли, распределяемой в пользу собственников (чистой прибыли за исключением направляемой на социальные нужды), определяемая по формуле (5);

$K_{\text{ук}}$ – коэффициент участия капитала в формировании полных экономических затрат,

$$Д_{\text{чнс}} = \frac{ЧП_{\text{с}}}{ЧП}, \quad (5)$$

где $ЧП_{\text{с}}$ – сумма чистой прибыли, распределяемой в пользу собственников (чистая прибыль за исключением направляемой на социальные нужды), руб.;

$ЧП$ – сумма чистой прибыли предприятия, подлежащая распределению, руб.

В рамках нашей концепции коэффициент использования «условной» доли собственников не должен быть меньше единицы (кроме исключительных случаев)

$$K_{\text{идс}} = \frac{Д_{\text{чнс}}}{K_{\text{ук}}} \geq 1. \quad (6)$$

Сумма чистой прибыли, оставшаяся за вычетом лимита финансирования из чистой прибыли проектов в интересах собственников, составит лимит финансирования из чистой прибыли социальных проектов.

Коэффициент использования «условной» доли трудового коллектива в распределении чистой прибыли, определяемый отношением доли чистой прибыли, направляемой на социальные нужды, к коэффициенту участия трудового коллектива в формировании полных экономических затрат, вполне доказательно оценит степень соответствия данного направления «условным» предельным границам.

Алгоритм расчета коэффициента использования «условной» доли трудового коллектива представлен формулой (7)

$$K_{идк} = \frac{D_{чнк}}{K_{ум}}, \quad (7)$$

где $K_{идк}$ – коэффициент использования «условной» доли трудового коллектива;

$D_{чнк}$ – доля чистой прибыли, направляемой на социальные нужды коллектива, определяемая по формуле (8)

$$D_{чнк} = \frac{ЧП_к}{ЧП}, \quad (8)$$

где $ЧП_к$ – сумма чистой прибыли, направляемой на социальные нужды коллектива, руб.

Предлагаемая система показателей поможет рационализировать процесс, введет «условные» ограничения в общую формулу распределения полученных ресурсов. Она обеспечит единство подходов и методов при осуществлении расчетов, явится инструментарием руководителей при выработке решений и оценке соблюдения относительного равновесия между общественными и корпоративными интересами.

Список литературы

1. Кофорова Н.М. Новый подход к распределению прибыли / Стратегическое управление предприятиями, организациями и регионами: сборник статей II Всероссийской научно-практической конференции. – Пенза: РИО ПГСХА, 2008. С. 165–169.
2. Кофорова Н.М. Контроллинг в системе бюджетирования / Эффективное управление региональной экономикой и ее роль в становлении развитого экономического пространства: Сборник материалов Международной научно-практической конференции. Санкт Петербург – Киров: МЦНИП, 2007. С. 29–33.
3. Кофорова Н.М. Контроллинг затрат в системе управления промышленным предприятием. Монография. Екатеринбург – Н.Новгород: Изд-во института экономики УрО РАН, 2008. 179 с.

ON THE INFORMED DECISIONS CONCERNING THE DISTRIBUTION AND USE OF NET PROFITS

N.M. Koforova

This paper presents a mechanism for determining "conditional" limiting boundaries of net profits distribution between investors and the body of company employees, along with the algorithms for calculating performance indicators in the allocation of net profits.

Keywords: management, distribution, profits.