

Сотникова Анна Владимировна
соискатель, Белорусский национальный
технический университет, г. Минск,
Республика Беларусь
e-mail: annasotnikova1@rambler.ru

МОДЕЛИРОВАНИЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ПРИ РАЗЛИЧНЫХ СТРАТЕГИЯХ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

Аннотация. Предложена модель распределения и использования прибыли. Модель предусматривает выбор стратегии развития на основании расчета интегрального показателя экономического потенциала по показателям финансово-экономического, рыночного и трудового потенциала организации. Критериями выступают индикативные интервалы интегрального показателя экономического потенциала для каждой стратегии развития: антикризисной, стратегии стабильного развития и стратегии ускоренного развития. Рассмотрены варианты определения пропорций распределения чистой прибыли в соответствии с принятой стратегией и проведения контроллинга прибыли, обеспечивающего информацию для интегрального учета отклонений фактического уровня чистой прибыли от индикативного и позволяющего принять корректирующие решения: переход на другую стратегию развития или корректировку гибких направлений использования прибыли. Процесс моделирования рассмотрен на примере торговой организации.

Ключевые слова: распределение и использование прибыли, стратегия развития, модель, контроллинг прибыли, интегральный показатель экономического потенциала.

Цитирование: Сотникова А.В. Моделирование распределения и использования прибыли при различных стратегиях развития бизнеса//Вестник университета. 2019. № 9. С. 62-67.

Sotnikova Hanna

Postgraduate student, Belarusian National
Technical University, Minsk, Belarussia
e-mail: annasotnikova1@rambler.ru

MODELING THE DISTRIBUTION AND USE OF PROFITS IN VARIOUS BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGIES

Abstract. The model of distribution and use of profit has been offered. The model provides for the choice of development strategy based on the calculation of the integral indicator of economic potential in terms of financial, economic, market and labor potential of the organization. The criteria are indicative intervals of the integrated indicator of economic potential for each development strategy: anti-crisis, strategy of stable development and strategy of accelerated development. The options for determining the proportions of distribution of net profit in accordance with the adopted strategy and for controlling profit have been considered, providing information to the integrated accounting of the deviation of the actual level of net profit from indicative and allowing you to make corrective solutions: transition to other strategy development or adjustment of the flexible areas of use of profits. The modeling process has been reviewed on the example of a trade organization.

Keywords: profit distribution and use, development strategy, model, profit controlling, integral indicator of economic potential.

For citation: Sotnikava A.V. Modeling the distribution and use of profits in various business development strategies (2019) Vestnik universiteta, I. 9, pp. 62-67. doi: 10.26425/1816-4277-2019-9-62-67

Моделирование распределения и использования прибыли бизнеса формируется с учетом воздействия факторов внешней и внутренней среды. Соответственно, при моделировании обязательным этапом является оценка экономических показателей деятельности организации.

В современной экономике факторы внешней среды, оказывающие влияние на экономические показатели деятельности торговой организации, – высокие темпы инфляции, колебание валютных курсов, высокие проценты за кредит, изменчивая рыночная конъюнктура, высокий уровень конкуренции, снижение платежеспособного спроса населения. Факторы внутренней среды обусловлены особенностями деятельности различных торговых организаций и включают:

© Сотникова А.В., 2019. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

The Author(s), 2019. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).



- отсутствие добавленной стоимости товаров в материальном воплощении;
- низкую величину уставного капитала;
- небольшую долю долгосрочных привлеченных средств;
- высокую оборачиваемость оборотных средств;
- сезонный характер торговли;
- высокую долю дискретных расходов;
- преимущественное использование живого труда;
- наличие специфических рисков: порчи, боя, усушки, утруски, хищения товара, возврата и обмена его с соответствующими потерями для магазина;
- необходимость стимулирования покупателей [1, с. 20-22].

Учет воздействия факторов внешней и внутренней среды позволяет обосновывать стратегические и оперативные решения в процессе распределения и использования прибыли, дает многовариантность развития организации при ограниченных финансовых ресурсах.

Рассмотрим целевые функции построения модели распределения и использования прибыли различных авторов. Выявлены две целевые функции:

- приоритет технического перевооружения;
- активная инвестиционная деятельность и активная дивидендная политика.

Модель формирования и распределения прибыли, основанную на приоритете технического перевооружения, разработали В. И. Бархатов и И. В. Рюмин [2; 4]. Модель включает пять этапов.

На первом этапе оценивают экономические показатели деятельности организации до технического перевооружения.

На втором этапе принимается решение о необходимости проведения технического перевооружения и возможности привлечения инвестиций.

В случае положительного решения о проведении технического перевооружения на третьем этапе принимается решение направить всю массу распределяемой прибыли на развитие организации и о привлечении дополнительных инвестиций. Дивиденды не выплачиваются. Стимулирование сотрудников организации и покупателей за счет прибыли не производится.

На четвертом этапе осуществляется техническое перевооружение.

На пятом этапе проводится оценка уровня технического перевооружения и его влияния на величину прибыли. Для характеристики уровня технического перевооружения используется функция зависимости рентабельности собственного капитала от трех факторов: трудоемкости, материалоемкости и амортизационности. Функция позволяет выявить величину роста рентабельности собственного капитала за счет снижения трудоемкости, материалоемкости и амортизационности, достигнутых за счет технического перевооружения.

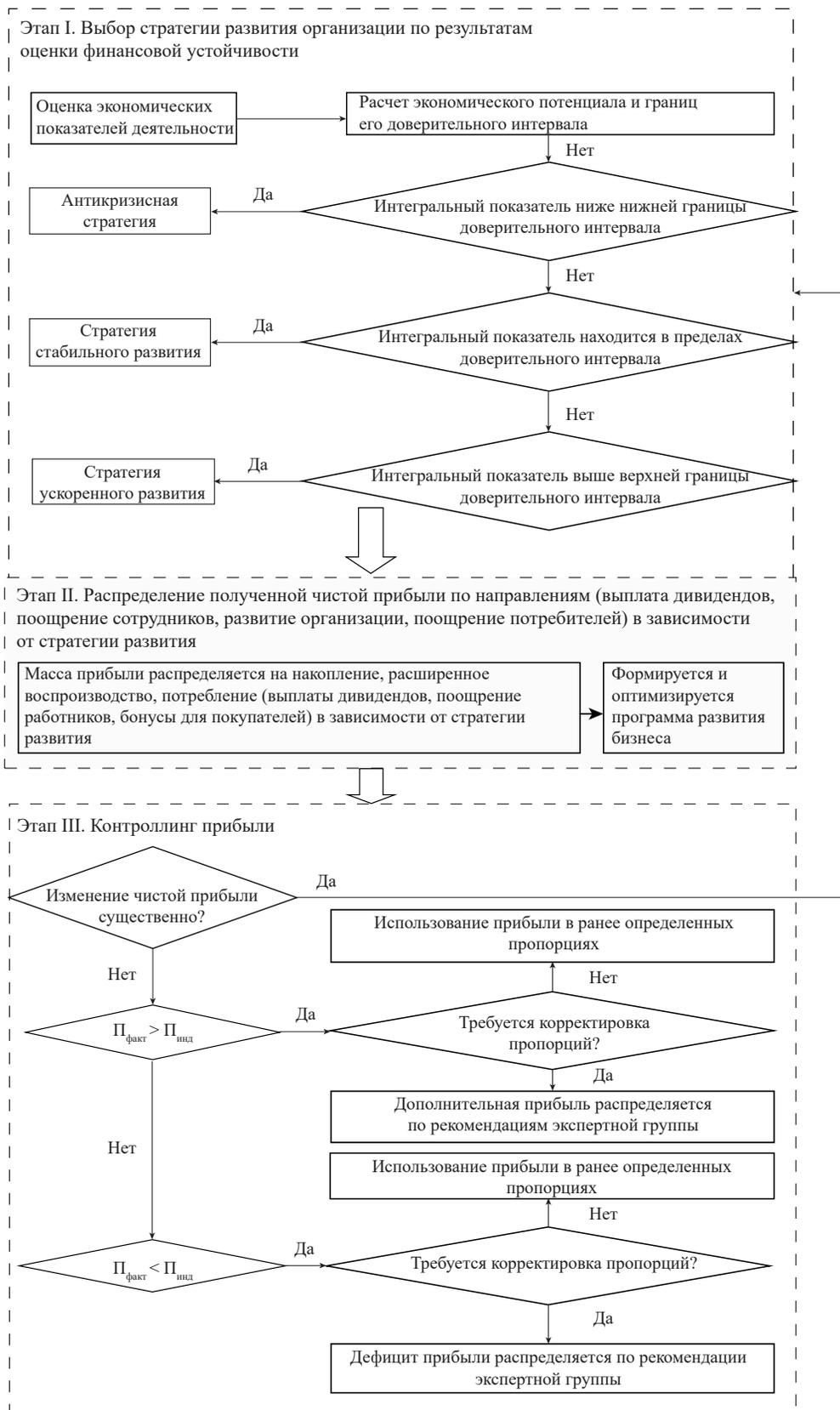
Другой подход к решению проблемы выдвигает С. В. Савельев. Он предлагает модель распределения и использования прибыли, основанную на активной инвестиционной деятельности и активной дивидендной политике [5]. Модель включает два этапа.

На первом этапе оценивается финансовое состояние организации. При неудовлетворительном состоянии вся масса распределяемой прибыли или ее часть направляется на восстановление платежеспособности организации.

«На втором этапе проводится анализ инвестиционных объектов. Критерий анализа – значимость инвестиционных объектов, уровень рентабельности, срок окупаемости, возможность привлечения альтернативных источников финансирования. Если инвестиционный объект соответствует критериям, то часть прибыли направляется на инвестиции. Если не соответствует, то часть прибыли направляется на вложения в ликвидные финансовые активы. Вторая часть прибыли, как при положительном, так и при отрицательном решении об инвестировании средств, идет на выплату дивидендов собственникам» [5, с. 65].

Стимулирование сотрудников организации происходит после того, как прибыль распределена на развитие и дивиденды. Модели распределения и использования прибыли российских ученых позволяют реализовывать инвестиционный потенциал организации. Вместе с тем при распределении и использовании прибыли розничных торговых организаций необходимо учитывать специфику их функционирования, обусловленную факторами внешней и внутренней среды, стратегию развития, а также необходимость формирования программы развития бизнеса для реализации принятой стратегии.

Обобщение проведенных исследований позволило разработать авторскую модель ситуационного распределения и использования прибыли. Модель включает три этапа (рис. 1).



Составлено автором по материалам исследования

Рис. 1. Модель распределения и использования прибыли

На первом этапе проводится выбор стратегии развития организации по результатам оценки финансовой устойчивости. Организация может реализовывать одну из трех стратегий: антикризисную, стабильного развития, ускоренного развития.

Основными критериями выбора стратегии развития являются: экономический потенциал организации, качество продукции, размер чистой прибыли, ликвидность и риски организации. Взаимосвязь данных параметров лежит в основе интегрального показателя экономического потенциала:

$$I_{\text{ЭС}} = [A1; A2; A3], \quad (1)$$

где $I_{\text{ЭС}}$ – интегральный показатель экономического потенциала; $A1$ – агрегат, характеризующий финансово-экономический потенциал организации; $A2$ – агрегат, характеризующий рыночный потенциал организации; $A3$ – агрегат, характеризующий трудовой и торговый потенциал организации.

В процессе выбора стратегии развития рассчитывается интегральный показатель экономического потенциала ($I_{\text{ЭС}}$) и сравнивается с границами доверительного интервала.

Расчет доверительного интервала для интегрального показателя экономического потенциала предусматривает следующий порядок действий:

- 1) составляется выборка торговых организаций, на основании данных которых будет производиться расчет;
- 2) рассчитывается интегральный показатель экономического потенциала по торговым организациям, вошедшим в выборку;
- 3) рассчитывается стандартное отклонение интегрального показателя экономического потенциала по формуле (2):

$$S_{I_{\text{ЭС}}} = \sqrt{\frac{\sum (I_{\text{ЭС}} - I_{\text{ЭС}_{\text{сов}}})^2}{m}}, \quad (2)$$

где $S_{I_{\text{ЭС}}}$ – стандартное отклонение интегрального показателя экономического потенциала; $I_{\text{ЭС}}$ – интегральный показатель экономического потенциала торговой организации; $I_{\text{ЭС}_{\text{сов}}}$ – интегральный показатель экономического потенциала в целом по торговым организациям; m – количество анализируемых торговых организаций;

- 4) рассчитывается верхняя и нижняя граница доверительного интервала интегрального показателя по формуле (3):

$$I_{\text{ЭС}} \pm S_{I_{\text{ЭС}}}, \quad (3)$$

где $S_{I_{\text{ЭС}}}$ – стандартное отклонение интегрального показателя экономического потенциала; $I_{\text{ЭС}}$ – интегральный показатель экономического потенциала торговой организации.

После расчета доверительного интервала, производим сравнение.

Если интегральный показатель экономического потенциала ниже нижней границы доверительного интервала, то для организации характерна антикризисная стратегия.

Если интегральный показатель экономического потенциала находится в пределах доверительного интервала, то для организации характерна стратегия стабильного развития.

Если интегральный показатель экономического потенциала выше верхней границы доверительного интервала, то для организации характерна стратегия ускоренного развития.

На втором этапе происходит распределение полученной чистой прибыли по направлениям (выплату дивидендов, поощрение сотрудников, развитие организации, поощрение потребителей) в зависимости от стратегии развития.

Доля прибыли, выплачиваемая акционерам, определяется дивидендной политикой, проводимой в организации. При реализации антикризисной стратегии применяется консервативная дивидендная политика. При реализации стратегии стабильного развития применяется умеренная дивидендная политика. При реализации стратегии ускоренного развития применяется агрессивная или нулевая дивидендная политика. После выплаты дивидендов, часть прибыли направляется на поощрение сотрудников организации.

При антикризисной стратегии на поощрение сотрудников выделяется часть прибыли в размере, обеспечивающем стимулирующие выплаты в соответствии с коллективным договором.

При реализации стратегии стабильного развития доля чистой прибыли, направляемой на поощрение сотрудников, возрастает: прирост прибыли на 2 % должен обеспечить прирост премии на 4 %. Справедливая оплата труда обеспечит парето-эффективность. Она позволяет закрепить работника у нанимателя, хозяин в свою очередь будет доволен, что не переплачивает продавцу [6].

При реализации стратегии ускоренного развития достижение запланированных показателей обеспечит для организации эффект масштаба продаж за счет снижения условно постоянных затрат на единицу продукции. 30 % эффекта целесообразно направить на стимулирование сотрудников [6].

Чистая прибыль, оставшаяся после выплаты дивидендов и поощрения сотрудников, направляется на развитие торговой организации или поощрение потребителей. При этом следует учитывать, что поощрение потребителей увеличивает объем продаж на 5-10 %. Соответственно, соблюдая парето-эффективность, чистую прибыль, оставшуюся после выплаты дивидендов и поощрения сотрудников, следует распределить следующим образом: 50 % направить на поощрение потребителей и 50 % – на развитие торговой организации. Прибыль, направляемая на развитие, служит источником финансирования программы развития бизнеса.

На третьем этапе осуществляется контроллинг прибыли. Контроллинг прибыли позволяет оперативно реагировать на изменение факторов внутренней и внешней среды. «Цель создания контроллинга прибыли – стимулирование, достижение финансового результата в динамично меняющихся внутренних и внешних условиях функционирования организации» [3; 7, с. 19].

При контроллинге сравнивается фактический уровень прибыли и индикативный, выявляются причины отклонений. При существенном изменении размера чистой прибыли организация должна скорректировать стратегию развития. В случае не существенного изменения факторов внешней и внутренней среды организация имеет возможность сохранить пропорции распределения прибыли в рамках действующей стратегии. При этом возможны несколько ситуационных вариантов:

«В случае, когда фактический уровень прибыли больше индикативного, предусмотрено два варианта. Первый вариант: прибыль используется в ранее определенных пропорциях. Второй вариант: дополнительная прибыль распределяется по направлениям в соответствии с рекомендациями экспертной группы при правлении организации.

В случае, когда фактический уровень прибыли меньше индикативного, также возможны два варианта. Первый вариант: по защищенным направлениям масса прибыли сохраняется, по остальным направлениям уменьшается при сохранении пропорций распределения. Второй вариант: дефицит прибыли распределяется по рекомендации экспертной группы» [8].

В отличие от существующих моделей, основанных на приоритете технического перевооружения, активной инвестиционной деятельности и позволяющих реализовывать инвестиционный потенциал организации, предлагаемая модель обеспечивает гибкий подход к определению доли прибыли на развитие и позволяет оперативно менять стратегию при изменении рыночной конъюнктуры. Использование модели позволяет сохранить финансовую устойчивость организации посредством принятия оперативных управленческих решений и достигнуть устойчивого развития.

Библиографический список

1. Абдулхаева, Л. Б. Управленческий учет и анализ в организациях розничной торговли продовольственными товарами: дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.12 / Л. Б. Абдулхаева. – Казань, 2014. – 194 с.
2. Бархатов, И. В. Модель формирования и распределения прибыли российских корпораций / И. В. Бархатов, И. В. Рюмин // Вестник Челябинского государственного университета. – 2013. – № 15. – С. 85-91.
3. Бигдай, О. Б. и др. Создание модели контроллинга прибыли в акционерном обществе / О. Б. Бигдай, В. В. Мануйленко, Т. А. Садовская // Финансы и кредит. – 2014. – № 24 (600). – С. 19-29.
4. Гусаков, Б. И. Модернизация системы оплаты труда: проблемы и решения // Труд и заработная плата. – 2011. – № 8. – С. 54-63.
5. Рюмин, И. В. Особенности формирования и распределения прибыли российских корпораций: дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / И. В. Рюмин. – Челябинск, 2012. – 164 с.

6. Савельев, С. В. Финансовый механизм распределения прибыли предприятий в России: дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / С. В. Савельев. – Саратов, 1999. – 132 с.
7. Садовская, Т. А. Инновационный подход к управлению прибылью в коммерческих корпоративных организациях: монография / В. В. Мануйленко, Т. А. Садовская; под науч. ред. В. В. Мануйленко. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 136 с.
8. Сотникова, А. В. Экономическая сущность прибыли, специфика ее распределения и использования в розничных торговых организациях // Экономика. Менеджмент. Инновации. – 2018. – № 1. – С. 10-16.

References

1. Abdulkhaeva L. B. Upravlencheskii uchet i analiz v organizatsiyakh roznichnoi trgovli prodovol'stvennymi tovarami: dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.12 [*Managerial accounting and analysis in the organizations of retail trade of food products: Cand. Sci. (Economics) diss.: 08.00.12*]. Kazan', 2014. 194 p.
2. Barkhatov I. V., Ryumin I. V. Model' formirovaniya i raspredeleniya pribyli rossiiskikh korporatsii [*Model of formation and distribution of profit of Russian corporations*]. Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta [*Bulletin of Chelyabinsk State University*], 2013, I. 15, pp. 85-91.
3. Bigdai O. B., Manuilenko V. V., Sadovskaya T. A. Sozdanie modeli kontrollinga pribyli v aktsionernom obshchestve [*Creation of a profit controlling model in a joint-stock company*]. Finansy i kredit [*Finance and credit*], 2014, I. 24 (600), pp. 19-29.
4. Gusakov B. I. Modernizatsiya sistemy oplaty truda: problemy i resheniya [*Modernization of the wage system: problems and solutions*]. Trud i zarabotnaya plata [*Labor and wages*], 2011, I. 8, pp. 54-63.
5. Ryumin I. V. Osobennosti formirovaniya i raspredeleniya pribyli rossiiskikh korporatsii: dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.01 [*Features of formation and distribution of profit of Russian corporations: Cand. Sci. (Economics) diss.: 08.00.01*]. Chelyabinsk, 2012. 164 p.
6. Savel'ev S. V. Finansovyi mekhanizm raspredeleniya pribyli predpriyatii v Rossii: dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.10 [*Financial mechanism of profit distribution of enterprises in Russia: Cand. Sci. (Economics) diss.: 08.00.10*]. Saratov, 1999. 132 p.
7. Sadovskaya T. A., Manuilenko V. V. Innovatsionnyi podkhod k upravleniyu pribyl'yu v kommercheskikh korporativnykh organizatsiyakh: monografiya [*Innovative approach to profit management in commercial corporate organizations: monograph*]; pod nauch. red. V. V. Manuilenko. M.: Finansy i statistika, 2014. 136 p.
8. Sotnikova A. V. Ekonomicheskaya sushchnost' pribyli, spetsifika ee raspredeleniya i ispol'zovaniya v roznichnykh trgovykh organizatsiyakh [*The Economic essence of profit, the specifics of its distribution and use in the retail trade organizations*]. Ekonomika. Menedzhment. Innovatsii [*Economics. Management. Innovations*], 2018, I. 1, pp. 10-16.