

Мукушев А.Б.

МОДЕЛИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИБЫЛИ КОРПОРАЦИИ

Мукушев А.Б.

КОРПОРАЦИЯДАГЫ ПАЙДАНЫ БӨЛҮШТҮРҮҮ МОДЕЛИ

A.B. Mukushev

MODELS OF THE DISTRIBUTION OF PROFITS OF THE CORPORATION

УДК: 658.114.45/155

В данной статье рассмотрена эффективность модели формирования и распределения прибыли в корпорациях. Рассмотрена и проанализирована эффективность механизмов распределения доходов в корпорациях.

Ключевые слова: корпорация, прибыль, предприятие, модель, хозяйствующий субъект.

Бул макалада корпорациядагы кирешени түзүү жана бөлүштүрүү моделдердин эффективдүүлүгү каралган. Корпорациядагы кирешени бөлүштүрүү механизминин эффективдүүлүгү каралган жана талданган.

Негизги сөздөр: корпорация, пайда, мекеме, модель, чарба жүргүзгөн субъект.

This article discusses the effectiveness of the model of formation and distribution of profits in corporations. Reviewed and analyzed the effectiveness of mechanisms for the distribution of income in corporations.

Key words: corporation, profit, business, model, entity.

В современных условиях эффективность модели формирования и распределения прибыли зависит от выбора хозяйствующего субъекта её форм и методов.

Основными условиями эффективного распределения прибыли корпорации являются:

- выбор оптимальной дивидендной политики;
- обеспечение прибыльности корпорации;
- сбалансированность форм и методов распределения прибыли;
- обеспечение планирования формирования прибыли.

Заключительным и основным этапом эффективного механизма распределения прибыли является максимизация чистой прибыли как главной цели деятельности корпорации. Поэтому используемая модель распределения прибыли хозяйствующих субъектов должна обеспечивать, в конечном счете, необходимый ее уровень. Ибо рост чистой прибыли обеспечивает усиление инвестиционной возможности развития корпорации на принципах самофинансирования, снижает её зависимость от внешних источников формирования финансовых ресурсов и приводит к приросту рыночной ценности корпорации.

Кроме того, необходимо отметить, что на эффективность модели формирования и распределения прибыли оказывает воздействие группа факторов, которые носят объективный и субъективный характер.

Как мы уже рассмотрели, одним из показателей, характеризующих финансовое состояние акционер-

ного общества, является доля прибыли рассчитанная на одну акцию. Величина чистой прибыли, приходящаяся на одну акцию, позволяет реально оценить эффективность деятельности акционерного общества, его финансовое положение. Рост данного показателя свидетельствует об успешной деятельности акционерного общества, гарантирует высокие дивиденды и увеличение фактической рыночной стоимости акции.

Следовательно, в современных условиях главной задачей корпорации выступает управление доходностью акций, так как институциональные инвесторы требуют его долговременного и устойчивого роста.

В этом можно убедиться на примере отдельных развитых стран. В частности, в США и Великобритании считают, что рост доходности акций должен быть высшей целью в деятельности менеджеров компаний. Так, Национальной ассоциацией пенсионных фондов и Ассоциацией Британских страхователей разработаны принципы вознаграждения, на основе которых некоторые компании зафиксировали рост доходности акций как прямую цель руководства, т.е. сделали интересы акционеров высшей целью директора. Следует отметить, что в списках самых престижных компаний США и Великобритании преобладают те, которые добились наибольшего роста доходности акций. Долговременный рост доходности акций является одним из факторов повышения конкурентоспособности корпораций.

Отсюда актуальность эффективного управления доходностью акций со стороны менеджмента на основе правильно принятых практических решений. В этом отношении важным вопросом является точное измерение процесса создания новой ценности на основе правильного нахождения соответствующих показателей, которые должны быть увязаны с тем, как определяют успех акционеры. По мнению Н. Моннери, в современных условиях наиболее популярным и перспективным является показатель совокупного дохода акционера (TSR). По этому показателю оценивается внутренняя доходность по трем видам сделок с акциями: приобретение акций; получение дивидендов инвестором и продажа акций.

На доходность влияет много факторов, в том числе: эффективное управление, разумная стратегия, высокая профессиональная подготовка менеджеров и работников. Для оценки не только отдельных корпораций, но и товаров практически использовать показатель внутренней доходности бизнеса (TBR),

используя прием дисконтирования. Этот показатель помогает оценить динамику бизнеса в целом (разница между сегодняшней рыночной ценой и ценой в конце планового периода, а также промежуточные доходы за этот период (внутренние дивиденды). Рост доходности акции и внутренние дивиденды – это финансовые ориентиры совершенствования корпорации, которые находятся под контролем менеджеров.

Предложенная автором модель распределения прибыли корпорации с учетом этого фактора представлена на рисунках 1 и 2.



Рис. 1. Модель распределения прибыли при неудовлетворительном финансовом состоянии корпорации

На рисунке 1 представлена модель распределения прибыли при неудовлетворительном финансовом состоянии корпорации, возникшее по различным причинам (убытки, износ основных средств, зависимость от кредиторов и др.). В данном случае часть прибыли, а при необходимости и весь объем прибыли направляется на восстановление его нормального финансового состояния.

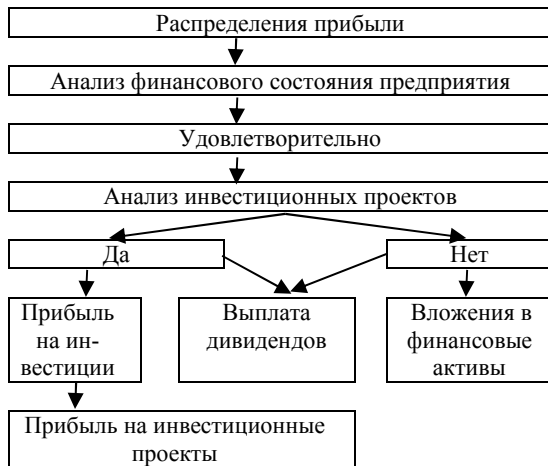


Рис. 2. Модель распределения прибыли при удовлетворительном финансовом состоянии корпорации.

На рисунке 2 представлена модель распределения прибыли при удовлетворительном финансовом состоянии корпорации, при котором анализируются инвестиционные проекты с учетом значимости, уровня рентабельности, окупаемости. Если проект отвечает всем требованиям, то часть прибыли направляется на инвестиции, часть прибыли на инновации, если инвестиционный проект не принимается, то часть прибыли направляется на вложения в лик-

видные финансовые активы (например, в банковский депозит).

Вторая часть чистой прибыли в обоих случаях (как при положительном, так и при отрицательном решении об инвестициях) направляется на выплату дивидендов. Пропорции средств, направленных либо на инвестиции, либо на банковский депозит, будут зависеть от размера дивидендов.

Таким образом, по нашим эмпирическим расчетам, определение минимальной границы величины выплачиваемого дивиденда в размере ставки рефинансирования Национального банка РК, скорректированной на индекс инфляции, представляется вполне закономерным и практически реальным.

Для управления максимизацией прибыли, главным является разработка и воплощение в жизнь стратегии, которая обеспечивает оптимальные результаты. Это подтверждает опыт самых прибыльных корпораций последних лет во всем мире. Методы реализации такого управления будут разными в каждой фирме, но в основе всегда остается сочетание существующих методов управления и оценки ситуации. Эти методы – стратегическое планирование, определение целей, годовое планирование, оценка капитальных расходов и стимулирующее вознаграждение, а также показатели, применяемые для измерения результатов, которые могут быть также использованы для управления работниками.

Для установления связи между принятием решений, производством и ростом доходности акции, необходимы такие показатели, которые могут изменить, направить и вознаградить инициативную созидательную деятельность. Понимание действующих показателей помогает определить: являются ли они, в соответствии с которыми менеджеры принимают решения, лучшим ориентиром для повышения доходности акций. Чтобы зафиксировать исходные положения этих методов и показателей, необходимо разработать схему оценки деятельности, которая должна включать ключевые методы управления, используемые при этом показатели, их плюсы и минусы в плане воздействия на поведение всех субъектов корпорации.

Необходимо отметить, что несправедливое распределение чистого дохода корпорации в современных условиях может привести к противоречиям и конфликтам. Для того чтобы обеспечить гармоничное сочетание интересов и конструктивного сотрудничества всех участников его распределения необходимо исходить из следующих предпосылок:

- максимизация прибыли не должна рассматриваться как самоцель, как самодостаточный эффект, а лишь как конечный результат удовлетворения потребностей общества, деловых партнеров.
- должно быть минимизировано использование фактора власти как решающего условия экономического присвоения собственности, что является характерным для американских корпораций.
- на уровне корпорации должны использоваться демократичные и открытые модели распределения

чистой прибыли.

- участие в распределении чистой прибыли и в самой прибыли (или доходах) должно быть обеспечено всем работникам в зависимости от результатов их деятельности независимо от того, являются ли они юридическими собственниками или нет.

На изменение роли прибыли в современной экономике большое влияние оказало произошедшее в крупных корпорациях открытого типа отделение собственности от управления. Данный фактор имеет очень противоречивые последствия для развития корпораций. С одной стороны, оно позволяет эффективно реализовывать долгосрочные стратегические цели, с другой стороны, усиливает власть топ менеджеров до такой степени, которая может стать препятствием для реализации стратегических целей. В частности, таких как выживаемость, благосостояние, прибыльность, устойчивость, а также создавать основу для конфликта интересов участников корпоративных отношений. Западные специалисты отмечают: "одна из фундаментальных проблем, с которой сталкивается менеджмент корпорации, это необходимость достижения баланса между интересами акционеров, ожидающих максимальной прибыли по акциям и интересами других групп, связанных с корпорацией. Акционеры ожидают высокой прибыли, но менеджмент корпорации должен также уделять внимание законным требованиям прочих участников корпоративных отношений".

Так, например, в крупных корпорациях Японии степень отделения собственности от управления достаточно высокая среди развитых стран, что оказывает влияние на их целевые установки. Быстрое получение прибыли не считается важным делом, поэтому доход на акцию редко выступает в качестве непосредственной цели корпорации. Так как управление отделено от собственности, руководство больше озабочено ростом продаж, чем доходом на акцию, так как это расширяет объем перерабатываемых ресурсов и служит важным символом успеха. Следует иметь в виду и то, что в Японии основными владельцами акций являются банки или другие корпорации, для которых устойчивый рост и стабильность представляется более значительным, чем немедленные финансовые дивиденды, что поощряет капиталовложения в научно-исследовательские работы.

В США, где произошло это отделение раньше, наблюдается противоположная картина, что наносит ущерб долгосрочным корпоративным интересам, а значит и всем субъектам акционерной собственности. Американские ученые считают, что поскольку большая часть экономики США принадлежит частным лицам или заведениям, купившим акции на фондовых биржах, постольку они заинтересованы в получении как можно большего дохода на вложенные ими средства и особо не заинтересованы в успехе компании в длительной перспективе, для них важны дивиденды. Поэтому акционерный капитал американских компаний часто резко возрастает

или уменьшается даже в ответ на сезонные изменения в доходах, что заставляет руководство корпорации принимать решения, направленные на получение немедленных результатов по итогам финансового года. Это обусловлено особенностями американской корпоративной модели.

Как мы уже отметили, основными противоречиями в обществе и в современных условиях остаются противоречия между собственником капитала и менеджерами, с одной стороны, и наемными работниками – с другой. Отношения эксплуатации, обусловленные безраздельным присвоением прибыли собственниками или администрацией, должны смениться отношениями сотрудничества в распределении чистой прибыли во имя достижения будущих успехов. Следует при этом также учесть, что осуществление программ повышения производительности труда, экономии и сокращения издержек производства, а значит и роста прибыли, требует в современном производстве тесного сотрудничества, заинтересованности менеджмента и работников.

На протяжении многих лет западные ученые подробно анализировали условия и предпосылки для развития системы экономики участия и её влияние на экономическую эффективность, технологическое развитие, создание климата социального партнерства, т.е. имело в большей степени идеологическую направленность. В современных условиях данная система требует дальнейшего теоретического изучения и практического совершенствования, анализа ее особенностей в национальной экономике, где данная система до сих пор не могла найти своего применения. Отсюда наш интерес к опыту использования системы экономического участия в развитых странах и определения возможности её применения в современной экономике Казахстана.

Как видно из рисунка 3, часть прибыли в первую очередь распределяется на фонд развития и сберегательный фонд, после на выплату дивидендов. Из фонда развития часть прибыли в обязательном порядке распределяется на инновационные проекты и финансовые вложения, остающаяся часть - нераспределенная прибыль, свидетельствующая об устойчивом финансовом положении. Особенность сберегательного фонда в отличие от существующего резервного фонда в том, что он выполняет накопительно-сберегательные и стимулирующие функции в современной экономике.

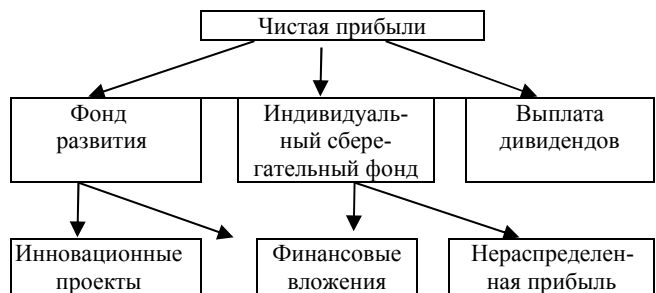


Рис. 3. Модель распределения чистой прибыли корпорации

Проведенный анализ показывает, таким образом, что единой модели дивидендной политики не существует, а ее конкретная схема определяется многими факторами.

Подводя итоги, на наш взгляд, можно выделить следующие направления оптимизации модели формирования и распределения прибыли компании:

- рост доходности акций;
- использование правильных методов анализа, в частности систему Дюпона и метода дисконтирования прогнозируемых доходов и расходов;
- определение выбора форм и методов распределения прибыли в зависимости от характера и целей деятельности корпорации;
- выбор дивидендной политики;
- осуществление эффективной налоговой политики, оказывающей влияние на стимулирующую функцию прибыли;

- использование на практике показателя внутренней доходности бизнеса, который связывает как движение доходности акций, так и соответствующее движение денежных средств;

- эффективная ценовая политика;
- ускоренный метод амортизации основных активов.

Литература:

1. Финансы предприятий. / Под ред. проф. Н.В. Колчиной – 2-е изд., перераб.
2. И доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 447 с.
3. Практикум по финансам предприятий. / Под ред. П.И. Вахрина. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2010. – 168с.
4. Абрютин М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебно-практическое пособие. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2010. – 256 с.

Рецензент к.э.н., доцент Мурзалиева Э.И.