

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К РАСПРЕДЕЛЕНИЮ ДОХОДА РЕСТРУКТУРИРОВАННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Статья посвящена вопросам организации внутрифирменных хозрасчетных отношений на строительном предприятии в области распределения дохода. Обоснована актуальность исследования и его необходимость. Рассмотрены возможные причины, способствующие организации хозрасчетных отношений в сложно структурированной организации. Приведена краткая характеристика и критика существующих подходов к рассматриваемому вопросу.

В непрерывно изменяющихся условиях современной экономической действительности успех организации (фирмы, предприятия и т. п.) зависит от многих факторов: тенденций рынка, его конъюнктуры, реакции конкурентов на окружающие изменения, политической ситуации в стране, степени гибкости предприятия, оперативности принятия решений и т. д. Все факторы можно разбить на две большие категории: внутренние и внешние факторы. В последние годы тщательному анализу подвергаются преимущественно внефирменные воздействующие факторы, что нашло многогранное отражение в исследованиях как зарубежных, так и российских ученых.

В отличие от внешних воздействий, внутренние «раздражители», а в особенности взаимное влияние внешних и внутренних факторов, в трудах ученых (В.И. Колесников, Д.С. Моляков, С.В. Савельев) отражены не столь разнообразно. Упоминается финансирование развития предприятия в целом, без акцентирования внимания на более детальной проработке данного процесса. Исследования основываются на анализе хозяйственной деятельности, не учитывая различные организационно-структурные изменения и их влияние на результат деятельности фирмы (группы фирм – холдинга). На практике редко используются и необоснованно забыты внутрифирменные хозрасчетные отношения (хозрасчет).

Главное преимущество хозрасчетных отношений на предприятии – заинтересованность работников отдельных подразделений в максимизации результатов деятельности этого подразделения [1] и, как следствие, – максимизация результата деятельности всей фирмы.

Любая деятельность в экономике, в том числе и по исследуемому вопросу, сталкива-

ется с проблемой структурирования окружающей действительности.

Проблема структурирования фирмы (предприятия и т. п.) возникла с появлением первой организации как юридического лица. Проблема связана с тем, что выбор оптимальной структуры предприятия имеет важное значение как на начальных стадиях жизненного цикла предприятия, так и в процессе производственной деятельности. Юридическим лицом согласно Гражданскому кодексу Российской Федерации «признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде» [2]. Наиболее остро проблема определения внутрифирменной структуры встала в XX – начале XXI века, когда большое разнообразие видов и форм деятельности порождало огромное количество их структур, начиная с индивидуального и малого предпринимательства (данные виды не входят в область исследования проблемы) и заканчивая крупными межнациональными корпорациями (которые также не входят в область исследования). Значительное число среди них (особенно в строительстве) занимают средние предприятия различных организационно-правовых форм численностью от 100 до 500 человек. Степень изученности проблемы на данном этапе недостаточна, так как в период административно-плановой экономики научная сторона была раскрыта поверхностно, а в настоящее время данному вопросу не уделяется должного внимания. По мнению отече-

ственных авторов (Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский), исследования данной проблемы во многом еще ждут своего теоретического и практического решения [3].

Рыночная экономика предполагает значительное разнообразие организационно-правовых форм предприятий. Это объясняется тем, что одна часть национального хозяйства страны принадлежит и управляется частными гражданами либо индивидуально, либо коллективно, другая часть управляется учрежденными правительством или местными органами власти организациями. Кроме того, бизнес в любом государстве осуществляется в различных масштабах.

Наиболее исчерпывающая и часто встречающаяся классификация представлена в Гражданском кодексе Российской Федерации, которая дает выбор вариантов реструктуризации.

Наиболее общий признак классификации представлен в ст. 50, §1, гл.4 ГК РФ – в зависимости от основной цели деятельности [2]:

- организации, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности, – коммерческие организации;
- организации, не имеющие извлечение прибыли в качестве основной цели и не распределяющие полученную прибыль между участниками, – некоммерческие организации.

Наибольший интерес представляют коммерческие организации, поскольку их основная цель – извлечение прибыли, распределение которой как составной части дохода реструктурированной организации мы рассматриваем.

Наиболее наглядно этот процесс можно проследить на предприятиях строительной отрасли в связи со специфичностью ее конечной продукции. Каковы причины реструктуризации фирм (в рассматриваемой ситуации – объединение мелких фирм)?

Есть две объективные и очевидные причины таких изменений:

1) максимизация прибыли как одна из основных целей деятельности любой коммерческой организации;

2) нормативно-правовая сторона деятельности, вынуждающая организации искать пути развития, позволяющие опtimi-

зировать налогообложение для достижения цели, указанной в первом пункте.

Если говорить о специфичности строительного продукта (имеется в виду промышленное строительство), то строительная продукция представляет собой договорную стоимость или фактический объем строительномонтажных работ по законченным строительством и сданным заказчику объектам, технологическим этапам и комплексам работ либо договорную стоимость строительномонтажных работ, выполненных за истекший месяц [4]. Причем строительством объекта или комплексом работ в связи с большими масштабами промышленного строительства могут одновременно заниматься либо несколько организаций, либо одна большая компания. В область нашего исследования входит второй случай. При этом отдельными работами или группой работ будут заниматься различные подразделения предприятия, между которыми в будущем будет необходимо распределить полученный доход. Распределение дохода между всеми подразделениями позволит повысить материальную заинтересованность сотрудников фирмы в более высоких результатах труда, что, в свою очередь, скажется на эффективности работы предприятия в целом.

В литературе встречается следующая схема распределения дохода без учета вклада отдельных подразделений в общий результат:

$V(D) - C - N - PR = НРП \rightarrow ФП + ФН$, (1)
где $V(D)$ – выручка (доход);

C – себестоимость выполненных работ (услуг);

N – налоговые отчисления;

PR – прочие расходы;

$НРП$ – нераспределенная прибыль после налогообложения;

$ФП$ – фонд потребления;

$ФН$ – фонд накопления.

На практике исследуемая ситуация выглядит несколько сложнее. Распределение прибыли между подразделениями предприятия имеет некоторые проблемные моменты, особенно в том случае, если рассматриваемое предприятие является по классификации средним или крупным и имеет сложную структуру. Возникают споры по поводу того,

какое подразделение внесло больший вклад в достижение экономических показателей деятельности и, следовательно, какому из них достанется больший «кусочек денежного пирога». Ведь от правильного распределения прибыли зависит не только развитие отдельного структурного элемента, но и всего предприятия в целом.

Этот вопрос требует особого внимания еще и потому, что в рыночных условиях многие небольшие фирмы объединяются, чтобы выжить, и в этом случае также необходимы реальные подходы к распределению прибыли.

Если говорить о сложившейся ситуации, то все существующие методики можно разделить на две группы:

- нормативные методики, основанные на использовании норм федерального, территориального, местного масштаба (т. е. основаны на методических указаниях Госстроя России). Считаются унифицированными и пересматриваются неохотно и порой крайне редко;

- расчетные методики, используемые в частных случаях (когда использование нормативных методов приводит к явному абсурду) и подлежащие постоянной проверке и корректировке (например, метод, основанный на учете добавленных издержек).

Следует отметить, что часть нормативов разработана не менее двадцати лет назад и лишь для специфических производств (подразделений), например сварочных. Существующие же нормативы сложно увязать с трудоемкостью, поскольку они учитывают в большинстве своем денежно-натуральные (материальные) затраты, что значительно сокращает область исследования. На основе вышесказанного вполне логичным будет предложение, связанное с необходимостью адаптации общенаучного расчетно-нормативного метода к распределению дохода (прибыли) между структурными подразделениями организации. Далее предлагаем рассмотреть вариант распределения дохода сложно структуриро-

ванной организации (как способ образования такой фирмы – объединение нескольких мелких в одну более крупную). Под сложно структурированной организацией понимается такое предприятие (фирма и т. п.), численность которого – 100–500 человек, имеющее сложную (многоярусную) производственную и организационную структуру.

На первых этапах исследования этот процесс можно представить схематично. Первая схема представляет собой упрощенный вариант организационно-производственной структуры предприятия, достаточный для отображения рассматриваемой ситуации (рис. 1).

Представленная выше схема отражает заинтересованность каждого подразделения, как основного, вспомогательного, так и административного, в достижении конечного результата – выполнении договорных обязательств по строительству объекта (либо отдельных работ или этапов этого строительства) и, как следствие, – получение прибыли.

Нами рассматривается данная схема как следствие образования одного предприятия из нескольких мелких, функционирующих в одной и той же отрасли промышленности.

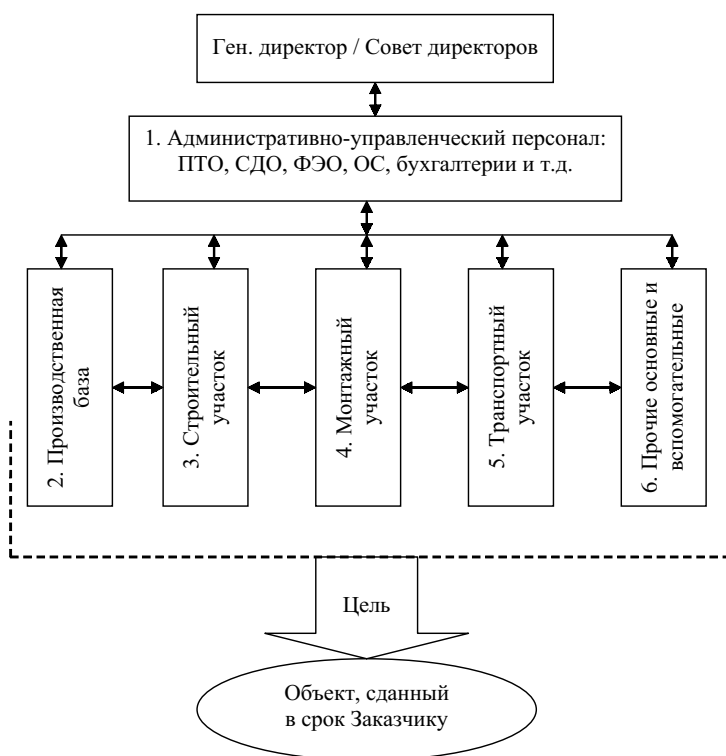


Рисунок 1. Упрощенная структура предприятия

Ниже представленная структура является условной и может иметь какие-либо изменения в зависимости от специфики деятельности предприятия. Нами изложена наиболее типичная модель построения строительных предприятий средних размеров.

Вторая схема проецирует процесс распределения прибыли по заданным уровням между подразделениями с делением на доходную и расходную части (рис. 2). На схеме представлена постадийная последовательность распределения совокупного дохода. Результатом представленного ниже процесса является образование чистой прибыли, распределение которой, в свою очередь, интересует каждое подразделение предприятия.

Предварительно необходимо определить суммарный доход (в нашем случае – чистый финансовый результат) от деятельности всех подразделений. На основании вышесказанного можно вывести следующую формулу распределения финансового результата (чи-

стого финансового результата, остающегося в распоряжении подразделений):

$$\text{ЧФР}_{\text{подр}}^{\text{общ}} = V_{\text{общ}} - Z_{\text{общ}} = \sum_{i=1}^9 V_i - \sum_{i=1}^9 Z_i, \quad (2)$$

где $\text{ЧФР}_{\text{подр}}^{\text{общ}}$ – общий чистый финансовый результат всех подразделений;

$V_{\text{общ}} (\sum_{i=1}^9 V_i)$ – суммарная выручка предприятия за исследуемый период;

$Z_{\text{общ}} (\sum_{i=1}^9 Z_i)$ – суммарные затраты предприятия за исследуемый период.

Если такой показатель, как суммарная выручка (см. формулу 2), легко определить по форме №2 – отчет о прибылях и убытках, то суммарные затраты требуют более подробного рассмотрения, поскольку необходимо их отнесение по подразделениям на основании вышеуказанных критериев. Их количество и учет решается организацией в зависимости от видов деятельности.

Логичным и необходимым продолжением исследования будет разработка критериев и методики распределения дохода между подразделениями организации.

Представим возможные критерии, на основе которых будет производиться распределение дохода:

1. Социально-экономические отчисления в целом по предприятию (налоговые выплаты и выплаты социального характера).

2. Образование фонда развития предприятия (составляет 20% после всех вычетов).

Следующие критерии будут относиться непосредственно к распределению дохода за вычетом налогов:

3. Трудоемкость работ.

4. Сложность работ – коэффициент, учитываю-

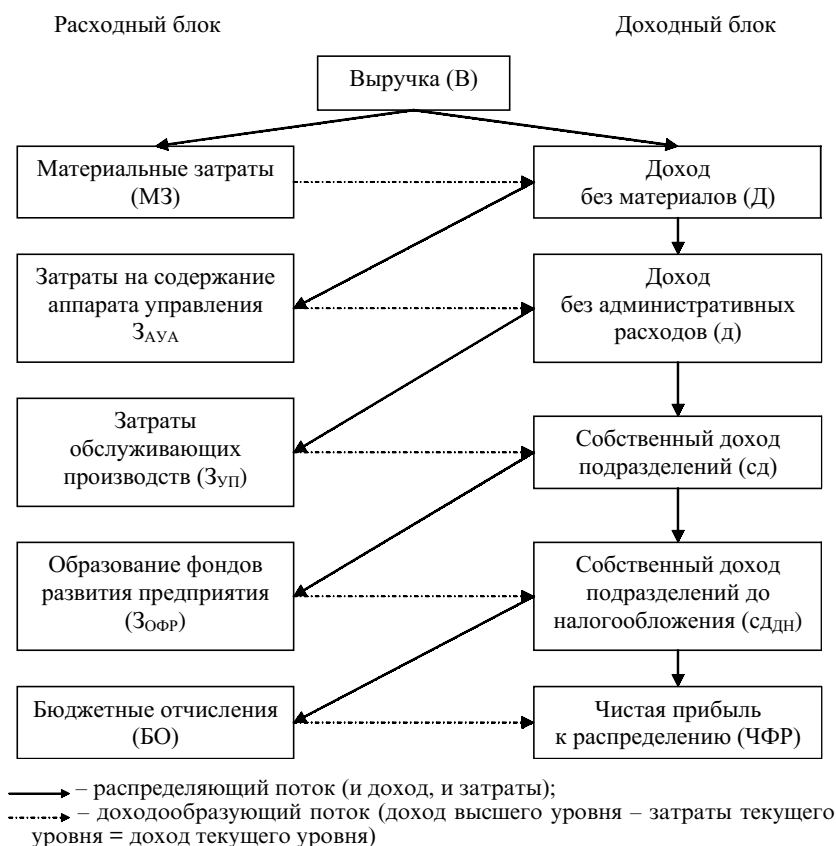


Рисунок 2. Процесс образования суммарного чистого финансового результата

щий разнообразие строительных работ и услуг.

5. Коэффициент разрядности – определяет средний показатель разрядности подразделения в общей структуре.

6. Материалоемкость осуществляемых работ.

7. Управленческий коэффициент, отражающий сумму затрат на содержание административно-управленческого аппарата (№1 в упрощенной структуре – см. рис. 1).

Логичным продолжением исследования будет разработка формализованной методики распределения дохода. В общем случае математическую модель данного процесса, с учетом указанных выше критериев (материалоемкость (m), трудоемкость (t), слож-

ность работ (s), управленческие затраты (u) и т. п. (n)), можно представить в следующем виде (общепринятая математическая запись):

$$F = f(m, t, s, u \dots n) \quad (3)$$

Данная методика может применяться преимущественно на предприятиях строительной отрасли средних размеров (от 100 до 500 человек), имеющих сложную организационно-производственную структуру. Не исключено применение для фирм других отраслей, имеющих аналогичное построение с четким разграничением функций и обязанностей между подразделениями. В качестве методики в статье представлена последовательность обоснованных процессов (действий) практического характера.

Список использованной литературы:

1. И.Г. Галкин, В.А. Балакин, Ю.Г. Болтянский и др. Экономика строительства / Под ред. И.Г. Галкина. – М.: Стройиздат, 1989. – 719 с.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (части I, II, III и IV). – М.: «Издательство ЭЛИТ», 2007. – 480 с.
3. Курс экономики / Под ред. Б.А. Райзберга. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 672 с.
4. Задумкин К.А. Стратегическое управление строительным предприятием / Под общ. ред. проф., д.э.н. Н.А. Пахолкова. – Вологда: ВНКЦ ЦЕМИ РАН, 2004. – 207 с.