

СТРУКТУРА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДА В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

Постановка проблемы. В процессе функционирования хозяйственного механизма любого государства базовой является система приоритетов и ценностей, которые выделяются в отношении каждого его составляющего. Фактически функционирование этого механизма определяется общепринятой практикой формирования экономической организации деятельности субъектов хозяйствования. Во многом такая практика определяется существующей системой распределения дохода. Изучению субъективной оценки структуры распределения дохода в малом бизнесе посвящена данная статья.

Актуальность рассмотрения обозначенной проблемы, как не сложно видеть, определяется также тем, что система распределения дохода субъектами хозяйствования определяет не только состояние и потенциал микроэкономики, но прежде всего, макроэкономику определенного государства.

Цель статьи заключается в формировании методологических основ изучения оценки субъективной составляющей в принятии решения о распределении дохода, полученного субъектом хозяйственной деятельности.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучение распределения дохода является одним из предметов макроэкономики. В экономической литературе существуют два взаимосвязанных подхода к изучению проблемы распределения дохода.

1. Функциональное распределение дохода связано со способом, которым денежный доход общества делится на заработную плату, ренту, процент и прибыль. Здесь совокупный доход распределяется в соответствии с функцией, выполняемой получателем дохода. Заработная плата выплачивается за работу; рента и процент — за ресурсы, находящиеся в чьей-либо собственности; прибыль поступает к владельцам корпораций и иных предприятий.

2. Личное распределение доходов связано со способом, которым совокупный доход общества распределяется среди отдельных домохозяйств [1, с. 84-85].

Как и классики экономикса многие зарубежные [2, с. 96-98, 102; 3, с.363-365; 4, с. 584-589; 5, с. 243-245; 6, с. 299-303] и отечественные [7, с. 264-265; 8, с. 286-287; 9, с. 268-269, 278] авторы также выделяют эти два вида распределения дохода. Следует отметить, что помимо понятия распределения можно встретить термин «перераспределение дохода». Вопрос о перераспределении дохода возникает как следствие неравенства второго вида распределения. При этом основным механизмом, обеспечивающим перераспределение доходов, признается государственный аппарат.

Автор произведения «Этика перераспределения» Бертран де Жувенель указывает: «Защитники и противни-

ки перераспределения доходов, ломая копыта в борьбе друг с другом, не всегда имеют в виду один и тот же предмет. Сторонник перераспределения видит в доходе, прежде всего средство для удовлетворения потребностей, и поэтому выдвигает на первый план аргумент в пользу выравнивания удовлетворенности. Для противника перераспределения доход — это, прежде всего вознаграждение за вклад в производство, и он хочет устроить систему вознаграждения таким образом, чтобы максимизировать поток производимых услуг. ...если мы не хотим, чтобы все основные ценности были дискредитированы, необходимо, чтобы перераспределяющее государство взяло на себя заботу о них. Но при этой дополнительной нагрузке на поступления от высоких доходов уже не остается средств для поднятия низких доходов. И в действительности, обремененное столь многими задачами, государство придерживается перераспределения только в том, что касается изъятия, но не в щедрости» [10].

Государство с помощью налоговых, бюджетных, кредитных и административных мер осуществляет перераспределение доходов в целях повышения обороноспособности, охраны общественного порядка, развития науки, культуры, образования, обеспечения эффективной занятости, содержания нетрудоспособной части населения. Реальные возможности государства в перераспределении доходов и финансировании общественного сектора зависят от ряда объективных социально-экономических условий: размера внутреннего валового продукта (ВВП), его динамики и структуры; покупательной способности национальной валюты; демографических тенденций; традиционно сложившихся функций государственного регулирования, административно-территориальной структуры органов власти и полномочий каждого уровня власти; доли теневой экономики в ВВП [11, с. 11].

Совокупный личный доход, вне зависимости от его происхождения и структуры, рассматривается как источник развития бизнеса, а тенденции его изменения как основной фактор формирования стратегии. Доля располагаемого дохода — это фундамент всей экономической информации. Эта информация — самая надежная база для разработки стратегии. Поэтому организация просто обязана знать о тенденциях в распределении располагаемого дохода. Это, пожалуй, самая важная тенденция из всех, которые необходимо учитывать в деятельности организаций, как коммерческих, так и некоммерческих. Не менее существенны изменения внутри тенденции, например, переход потребителей от одного вида товара или услуги к другому в рамках одной товарной категории. В первые десятилетия XXI в. будут наблюдаться два явления — изменение в тенденции распределения располагаемого дохода и измене-

ния в рамках этой тенденции. Но ни руководители компаний, ни экономисты не уделяют должного внимания распределению располагаемого дохода потребителей. Более того, мало кто вообще подозревает о наличии подобной информации [12, с. 68].

Распределение дохода в рамках отдельного бизнеса относят к вопросам финансового менеджмента: «Финансовый менеджмент малого бизнеса — это четкое и грамотное распределение расходов и доходов своего предприятия, планирование прибыли, налогов и заработной платы сотрудников и многое другое» [13]. В структуре финансовых потоков предприятия обычно выделяют две целевых группы использования дохода — это формирование прибыли и покрытие затрат [14, с. 115-118].

Суммарные затраты предприятия — как производственные, так и непроизводственные, независимо от того, относятся ли они на себестоимость или на финансовые результаты — можно разделить на три основные категории:

— переменные (или пропорциональные) затраты возрастают либо уменьшаются пропорционально объему производства; это расходы на закупку сырья и материалов, потребление электроэнергии, транспортные издержки, торгово-комиссионные и другие расходы;

— постоянные (непропорциональные или фиксированные) затраты не следуют за динамикой объема производства; к таким затратам относятся амортизационные отчисления, проценты за кредит, арендная плата, оклады управленческих работников, административные расходы и т.п.;

— смешанные затраты состоят из постоянной и переменной частей (почтовые и телеграфные расходы, затраты на текущий ремонт оборудования и т.п.); величиной смешанных затрат можно пренебречь [15, с. 182-183].

Структура распределения дохода субъектами малого бизнеса в литературе не достаточно описана и может быть признана как малоизученная.

Изложение основного материала. Распределение дохода является одновременно некоторым процессом и следствием функционирования некоторой созданной и существующей системы регулирования финансовых потоков. С этих позиций, говоря о распределении, следует обозначать некий факт распределения некоторого параметра в ограниченной части пространственно-временного континуума.

Важно отличать распределение дохода от перераспределения: распределение — это процесс соотнесения части дохода к определенным видам понесенных издержек или к таким издержкам, которые рассматриваются как потенциальные, а перераспределение — процесс соотнесения одного вида дохода с другим (рис. 1). При распределении не меняется собственник дохода, меняется его адресность, а при перераспределении доход меняет своего собственника.

Перераспределение дохода присуще государ-

ственному управлению и местному самоуправлению, являясь по существу инструментальным принципом бюджетной политики, а в отношении субъекта хозяйственной деятельности справедливо употреблять термин «распределение дохода».

Основанием такого распределения являются обязательства, которые берет на себя собственник малого бизнеса или его представитель (управляющий) по осуществлению платежей.

Распределение дохода состоит из трех условно-временных частей распределения части дохода, идущей на покрытие расходов прошлого, настоящего и будущего. Соответственно можно выделить такие целевые группы и предназначение использования дохода:

— партнерам по бизнесу, поставщикам за полученные сырье, материалы, электроэнергию и другие энергоносители, за поставленное оборудование и инструменты, за предоставленные финансовые и информационные ресурсы и пр.;

— государственным структурам и органам местного самоуправления в виде налогов, сборов, взяток, оплаты или предоставления социальных услуг (например, от имени районного совета предоставить подарки ветеранам или проложить дорожки к детскому саду и пр.);

— наемным работникам и лицам, фактически работающим на бизнес в виде оплаты труда;

— собственникам бизнеса или предпринимателю личный доход (себе и семье на потребление);

— собственникам бизнеса или предпринимателю для развития бизнеса в виде инвестиционных и страховых накоплений, формирования амортизационного фонда, фонда социального развития и пр. («отложение» на будущее для развития бизнеса).

В этом исследовании принималось, что субъекты хозяйствования, относящиеся к малому бизнесу, в большинстве своем, принимают решения в области финансового менеджмента, основываясь на единых, подобных способах и методах распределения дохода. Конечно же, такая гипотеза требует своего подтверждения и отдельных научных исследований.

Оценить структуру распределения своего бизнеса было предложено предпринимателям, собственникам и руководителям малого бизнеса города Симферополь. Опрос проводился в июне 2010 года. Результаты опроса представлены в таблице 1. Проведенные исследования не претендуют на всеобщий характер, но возможно отражают определенные тенденции и могут послужить основой для проведения дальнейшего изучения методики распределения дохода в малом бизнесе.

Как показал опрос наибольшие относительные платежи (ранг 1) совершаются за потребленные ресурсы (третья часть дохода) и, по мнению представителей малого бизнеса, они должны быть в наибольшей степени уменьшены — практически на 10 процентов (став четвертой частью).

На втором месте по величине находится фонд личного потребления (пятая часть получаемого дохо-

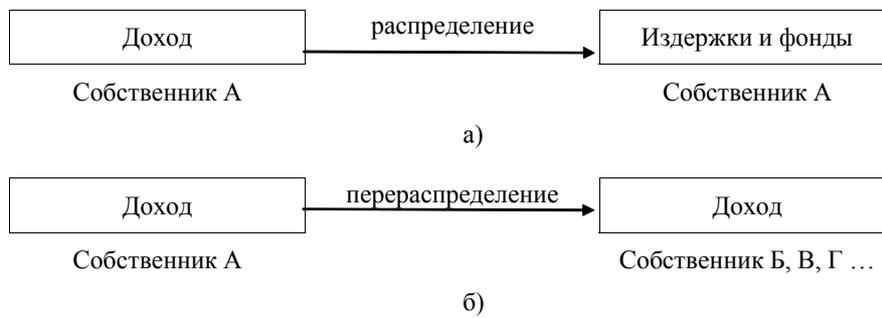


Рис. 1. Процессуальное отличие распределения дохода (а) от перераспределения дохода (б)

Таблица 1

Оценка распределения дохода в малом бизнесе

Целевые группы распределения дохода (кому, за что)	Фактическое, %	Ранг	Желаемое, %	Ранг	Отклонение фактического от желаемого, %	Ранг
Партнерам по бизнесу, поставщикам за полученные сырье, энергию, кредит и пр.	34,5	1	24,7	3	-9,8%	5
Государственным структурам и органам местного самоуправления (налоги, взятки)	15,7	4	8,9	5	-6,8	4
Наемным работникам и лицам, фактически работающим на бизнес (оплата труда)	16,5	3	11,6	4	-4,9	3
Собственнику (-кам) бизнеса или предпринимателю личный доход (семье на потребление)	20,5	2	28,9	1	8,4	2
Собственникам бизнеса или предпринимателю инвестиционные и страховые накопления и пр. (развитие бизнеса)	12,8	5	25,9	2	13,1	1
Сумма	100,0		100,0		0,0	

да) и представляется желательным его увеличить, поставив тем самым на первое место.

Сегодня наименьшее значение, по результатам опроса, имеет фонд накопления для развития бизнеса и он должен быть увеличен более чем в два раза, оставив практически четвертую часть в структуре распределения дохода.

В наименьшей степени должен претерпеть изменение фонд оплаты труда — всего на 5 %. Составляя шестую часть распределенного дохода, этот фонд должен уменьшиться до 12 %. Справедливости ради скажем, что один бизнесмен из 21 опрошенного все-таки указал, что оплата труда наемным работникам и лицам, фактически работающим на бизнес должна быть увеличена по сравнению с имеющейся.

На четвертом месте находятся платежи государственным структурам и органам местного самоуправления и оплата пожеланий их представителей, но и ее желательно уменьшить без малого в два раза.

Таким образом, если в существующей структуре распределения дохода собственник бизнеса получает третью часть (для личных нужд и развития бизнеса), то в желаемой структуре доля этих двух целевых групп должна занимать больше 55 %.

В произведении «Этика перераспределения» дается такая оценка извечной сущности представителей малого бизнеса: «Буржуа присущи два глубоких убеждения, которые ведут к его гибели. Ему кажется, что своим доходом он не обязан никому и ничему, кроме своих усилий или усилий своей семьи, и он считает, что может наслаждаться этим доходом так, как ему хочется, вдали от посторонних глаз. Такая установка является полной противоположностью той, которая оправдывает исключительные доходы в глазах людей. Они хотят сознавать, что эти исключительные доходы являются их дарами, и они требуют, чтобы те, кого они облагодетельствовали, обещивали бы им яркое зрелище» [12].

Рассмотрение влияния доминирующего ментали-

тета распределения дохода в малом бизнесе и влияния той или иной модели распределения дохода на приближение общества к состоянию всеобщего благоденствия действительно достаточно интересно. Однако, оставаясь в рамках экономической теории, отметим важность решения вопроса о влиянии модели распределения дохода на развитие экономического потенциала малого бизнеса и экономический рост экономики страны в целом.

Выводы. Распределение дохода в системе управления малого бизнеса является недостаточно изученным объектом.

Следует различать понятия «распределение дохода» и «перераспределение дохода», которые отличаются по процедуре изменения принадлежности всего или части дохода.

Можно выделить пять целевых групп распределения дохода: 1) за полученные сырье и другие ресурсы; 2) государственным структурам и органам местного самоуправления в виде налогов, сборов, взятки; 3) наемным работникам и лицам в виде оплаты труда; 4) собственникам бизнеса или предпринимателю личный доход; 5) инвестиционные и страховые накопления.

Наибольшая часть дохода в малом бизнесе (практически треть) сегодня выплачивается поставщикам за полученные ресурсы. По представлению представителей малого бизнеса на первом месте должен быть личный доход, составляя без малого 30%.

Литература

1. **Макконнелл К. Р.** Экономика: принципы, проблемы и политика. / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю / пер. с 14-го англ. изд. — М.: ИНФРА-М, 2003. — 972 с. 2. **Самуэльсон П. А.** Экономика / Самуэльсон П. А.; пер. с англ. В. Д. Антонова и др. — М.: НОПО «АЛГОН», ВНИИСИ, 1992. — Т. 1. — 1992 — 335 с. 3. **Фишер С.** Экономика. / Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. / пер. с англ. 2-го изд. — М.: Дело, 2001. — 829 с. 4. **Сажина М. А.** Экономическая теория: учеб. для вузов / М. А. Сажина, Г. Г. Чибриков. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Норма, 2007. — 672 с. 5. **Галаева Е. В.** Макроэкономика. Учеб. пособ. / Е. В. Галаева, А. А. Корсакова, Е. А. Марыганова, Е. В. Назарова, Т. В. Юрьева. — М.: Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права, 2003. — 267 с. 6. **Бардовский В. П.** Экономика: учеб. / В. П. Бардовский, О. В. Рудакова, Е. М. Самородова. — М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2009. — 672 с. 7. **Уразов А. У.** Основы економічної теорії: Навч. посіб. / А. У. Уразов, П. В. Маслак, І. В. Саух. — 3-те вид., стереотип. — К.: ДП «Видавничий дім «Персонал», 2008. — 328 с. — С. 313 — 319. 8. **Мочерний С. В.** Основы економічної теорії: Навч. посіб. / С. В. Мочерний, О. А. Устенко. — вид. 2-ге, доп. — К.: ВЦ «Академія», 2006. — 504 с. 9. **Основы** экономической теории: политэкономический аспект: Учеб. / Отв. ред.

Г. Н. Климко. — 3-е изд., перераб. и доп. — К.: Знання-Прес, 2001. — 646 с. 10. **Этика** перераспределения / Де Жувенель Б. — 1995. — 54 с. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.bookorbita.com/library/ekonomika/de_zhuvnel_bertran/etika_pereraspredeleniya.html. 11. **Савченко П. В.** Политика доходов и заработной платы: Учеб. / Под ред. П. В. Савченко и Ю. П. Кокина. — М.: Юрист, 2000. — 456 с. 12. **Друкер П.** Задачи менеджмента в XXI веке. / Питер Друкер — М.: «Вильямс», 2007. — С. 272. 13. **Менеджмент** в малом бизнесе, финансовый менеджмент малого бизнеса. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.bizguru.ru/taxonomy/term/21>. 14. **Мельник М. В.** Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособ. / М. В. Мельник, Е. Б. Герасимова. — М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2008. — 192 с. 15. **Стоянова Е. С.** Финансовый менеджмент. Теория и практика / Под ред. Е. С. Стояновой. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Изд-во «Перспектива», 2003. — 656 с.

Петров П. Ю. Структура розподілу доходу у малому бізнесі

Розглянуто розподіл доходу підприємцями та малими підприємствами за п'ятьма цільовими групами із видокремленням домінант за фактичним та рекомендованим розподілом. Цей розподіл розглядається як процес суб'єктивного прийняття рішення у сучасних економічних умовах.

Ключові слова: структура, дохід, малий бізнес, розподіл.

Петров П. Ю. Структура распределения дохода в малом бизнесе

Рассмотрено распределение дохода предпринимателями и малыми предприятиями по пяти целевым группам с выделением доминант по фактическому и желаемому распределению. Это распределение рассматривается как процесс субъективного принятия решения в современных экономических условиях.

Ключевые слова: структура, доход, малый бизнес, распределение.

Petrov P. Yu. The Income Distribution Structure in a Small-business

The income distribution by a businessmen and a small enterprises on five target groups with allocation of dominants on actual and desirable distribution is considered. This distribution is considered as process of subjective decision making in a modern economic conditions.

Key slova: structure, profit, small business, distributing.

Стаття надійшла до редакції 19.01.2011
Прийнято до друку 15.03.2011