РАЗДЕЛ I. ЭКОНОМИКА

Зияева М.Д.

Механизм формирования прибыли в предпринимательской деятельности

Таджикский национальный университет
(Республика Таджикистан, Душанбе)

doi: 10.18411/scienceconf-09-2019-01

idsp: scienceconf-09-2019-01

Аннотация

В статье автором рассматривается механизм формирования прибыли как сложный и длительный процесс, успешность которого зависит от множества внутренних и внешних факторов. Прибыль определяется в качестве оценочного показателя не только деятельности предприятия, но и эффективности функционирования рыночного механизма в целом. Государство, инфраструктура, потребители, собственники и персонал рассматриваются как единая система, объединенная общей целью получить прибыль и, соответственно, от слаженности их деятельности и зависит положительная динамика формирования прибыли в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: предпринимательство, бизнес, собственники, персонал, прибыль, формирование прибыли, государство, инфраструктура, потребители, взаимосвязь.

Abstract

The author considers the mechanism of profit formation as a complex and lengthy process, the success of which depends on many internal and external factors. Profit is defined as an estimate not only of the enterprise, but also the efficiency of the market mechanism as a whole. The state, infrastructure, consumers, owners and personnel are considered as a single system, united by a common goal to make a profit and, accordingly, the coherence of their activities depends on the positive dynamics of profit formation in the long term.

Keywords: entrepreneurship, business, owners, personnel, profits, profit formation, state, infrastructure, consumers, interconnection.

Прибыль как экономическая категория, представляющая собой, превышение доходов над расходами носит мотивационный и стимулирующий характер независимо от модели и принципов хозяйственного устройства. В условиях рыночной системы актуальность и значимость исследования понятия прибыли усиливается в связи с ее центральным, ключевым положением в теории и практики предпринимательства, которое в свою очередь, составляет основу реализации рыночной модели экономики. К.Р.Макконнелл и С.Брю называют прибыль первичным двигателем капиталистической экономики, а стремление к ее получению, как выражение основного принципа рационального поведения в экономике[2].

Стратегический характер прибыли определяется тем, что, будучи главной целью предпринимательства, прибыль в условиях рынка также является основным источником финансирования реализации планов по дальнейшему развитию бизнеса, обеспечения его финансовой устойчивости и конкурентоспособности. Более того, в современных условиях усиления роли и ценности нематериальных активов, прибыль, будучи конечным результатом деятельности компании, одновременно может выступать отправной точкой возникновения дополнительных множественных эффектов для субъекта бизнеса, выражающихся в увеличении рыночной стоимости предприятия и его бренда, росте прибыли от внереализационных операций и повышении инвестиционной привлекательности компании в целом.

Формирование прибыли предприятий – это сложное экономическое явление, происходящее в результате взаимодействия и взаимовоздействия систем и факторов, формирующих микро и макроэкономическое пространство бизнеса, т.е. прибыль, будучи конечным результатом микроэкономического субъекта, возникает под воздействием макроэкономических, а порой и мегаэкономических субъектов и систем.

Формирование прибыли на предприятиях должно соответствовать достижению следующих задач:

1. Обеспечение максимального размера формируемой прибыли должно соответствовать ресурсному потенциалу компании и рыночной конъюнктуре, т.е. говорить о получении максимальной прибыли можно в том случае, когда основной и оборотный капиталы максимально задействованы в хозяйственном обороте, что возможно в том случае, когда структура ресурсного потенциала предприятия способна оперативно адаптироваться к требованиям рынка.

2. Обеспечение формирования прибыли в результате основной деятельности предприятия, т.е. в первую очередь, должны быть реализованы резервы роста прибыли за счет операционной деятельности. Во-первых, это даст возможность максимально полного использования мощностей предприятия, а во-вторых, свидетельствовать об эффективности состава и структуры предпринимательского капитала.

3. Обеспечить эффективную систему отчетности по бухгалтерской и экономической прибыли на основе совершенствования системы учета затрат, в том числе и альтернативных. Так как бухгалтерская прибыль не отражает экономического содержания прибыли, а значит и реальные результаты деятельности предприятия за отчетный период. Отражение в отчетности данных об экономической прибыли будет содействовать получению более полной деловой информации и, соответственно, принятию наиболее рациональных решений[4].

4. Обеспечение соблюдения оптимальной пропорциональности между величиной получаемой прибыли и соответственными размерами потенциальных рисков, т.е. высокому уровню риска должен соответствовать высокий уровень прибыли. Риск как атрибут бизнеса был определен еще у истоков теории предпринимательства, и его присутствие в деятельности предприятия должно быть регламентировано конкретными принципами, основными из которых являются обоснованность и пропорциональность потенциальным выгодам.

5. Обеспечение расширенного воспроизводства предпринимательского капитала, увеличение капитализации фирмы, применение и внедрение инновационных идей и осуществлению прочих мероприятий, обеспечивающих перспективное развитие предприятия. Это предполагает, что процесс формирования прибыли не считается завершенным на момент возникновения положительного результата деятельности компании, а должен охватывать и процедуры связанные с дальнейшим распределением и освоением полученной прибыли. Более того, эффективность решений именно на данном этапе имеют первоочередное значение для реализации экономической сущности прибыли, как прироста авансированного капитала в долгосрочной перспективе.

6. Обеспечение параллельного увеличения благосостояния собственников и персонала предприятия конкурентоспособности и финансовой устойчивости предприятия. В настоящее время роль и значение инвестиций в человеческий капитал является обязательным условием реализации политики по дальнейшему эффективному развитию бизнеса. На макроуровне подтверждением данного факта служат исследования Всемирного банка по 192 странам, согласно которым только 16% экономического роста этих стран обусловлено физическим капиталом, 20% - природным капиталом и 64% связано с уровнем развития и качественным состоянием человеческого капитала[1].

Говоря о роли, значении и месте прибыли в экономике особо следует подчеркнуть, что формирование прибыли в бизнесе носит характер всеобщей заинтересованности в максимально эффективном протекании данного процесса. Это, прежде всего, объясняется

тем, что прибыль субъекта предпринимательства сочетает в себе интересы не только собственников и персонала предприятия, но и государства, а также совокупности организационно-правовых форм, опосредующих движение торгово-хозяйственных операций, т.е. инфраструктуры бизнеса, которая включает в себя коммерческие банки, инвестиционные институты, поставщиков, логистические компании и множество других элементов производственной, рыночной, финансовой и информационной инфраструктур. Кроме того, прибыль отдельного субъекта бизнеса складывается в результате возникновения добавочных стоимостей множества других хозяйствующих субъектов, т.е. прибыль отдельной компании не только сочетает в себе интересы многих участников, но можно сказать и формируется в ходе взаимодействия этих участников.

На современном этапе мирового развития, где в экономике активно продвигаются идеи глобализации, формирование прибыли на предприятиях также становится все более восприимчивым к изменениям на мировых рынках. Конкуренция становится международной, усиливается влияние смежных отраслей, научно-технический прогресс в развитых странах вызывает снижение цен на мировых рынках, и, соответственно, задача обеспечения конкурентоспособности и роста прибыли предприятий становится все более сложной.

Исходя из этого, на наш взгляд, будет вполне уместно рассматривать процесс формирования прибыли, как комплексную задачу всех заинтересованных сторон. Это означает, что наряду с желанием получить прибыль каждый участник должен обеспечить свое продуктивное участие в общем процессе возникновения прибыли.

Так, например, прибыль компании для собственника – это в первую очередь достижение главной цели создания своего бизнеса, т.к. предприниматель принимает решение об организации бизнеса именно с целью получения прибыли и независимо от направлений дальнейшего использования прибыли, сам факт получения прибыли является константой, определяющей верность принятого предпринимателем исходного решения. Соответственно, получив прибыль владелец должен быть заинтересован в этом и в дальнейшем и, именно здесь он становится тем участником, от эффективности решения которого зависит формирование прибыли в последующих периодах. В первую очередь, решения касаются непосредственно грамотной организации операционной и текущей деятельности, правильный учет и анализ экономической информации касательно внутренней и внешней среды предприятия. Во-вторых, при рациональном распределении прибыли собственники не должны путать понятия «личной прибыли» и «прибыли предприятия» и должны исходить из первоочередности интересов компании. Данная стратегия должна способствовать как увеличению фондов предприятия, так и обеспечить направления повышения квалификации и благосостояния работников. Как отмечалось выше, роль человеческого капитала имеет доминантную позицию в экономическом роста, а кроме того, чем больше получает работник, тем больше он может потратить на приобретение полезных ему товаров, это в свою очередь обеспечит заработок работникам других предприятий, которые в свою очередь, также будут стимулировать еще чей-то бизнес, таким образом, выплаченные деньги рано или поздно вернутся в компанию. Г. Форд считал, что зарплата – это выплаченная вперед прибыль организации[5].

Государство и его интерес в росте прибыли субъектов предпринимательской деятельности имеет наиболее масштабный характер, так как поступления от налогообложения прибыли компаний являются одним из важнейших источников формирования государственного бюджета, что в свою очередь ляжет в основу реализации социально-экономических программ развития национальной экономики. Кроме этого, основные макроэкономические показатели, характеризующие темпы экономического роста страны имеют непосредственную связь с результатами деятельности функционирующих в национальной системе предприятий. Речь, прежде всего, идет о ВВП страны, уровне занятости и безработице, национальном доходе и в целом конкурентоспособности национальной экономики, а также ее инвестиционной

привлекательности. Соответственно, государство должно быть максимально заинтересовано в финансовой устойчивости и росте прибыли предпринимательских структур. При формировании своей налоговой политики государство должно учитывать особенности отрасли, уровня развития, как предприятий, так и экономики в целом, а также других факторов и на основании этого определять величину налоговых ставок на прибыль. Налоговая система должна соответствовать уровню развития экономики государства, т.е. ставки налога на прибыль могут возрасти лишь при соответствующем росте и развитии экономики, а не в зависимости от объемов прибыли предприятия. Кроме того, государство должно обеспечить функционирование эффективной предпринимательской среды путем совершенствования правовых аспектов, банковского сектора, финансового регулирования и контроля, системы образования в сфере финансовой грамотности, и самое главное, обеспечить справедливость, прозрачность и исполняемость принимаемых стимулирующих мер. Особо следует подчеркнуть, что борьба с бюрократией и коррупцией, имея политический окрас, оказывают непосредственное и колоссальное влияние на экономику, и на деятельность бизнеса, в частности. Согласно, данным неправительственной организации Transparency International, Таджикистан в 2018 году занял в общем рейтинге среди 180 стран 152 место и набрал 25 баллов из 100 в Индексе восприятия коррупции, что дает основания предположить о наличии проблем в этом направлении[6].

Как отмечалось, выше наряду с собственниками, персоналом и государством, сама инфраструктура бизнеса, представляющая совокупность множество прочих рыночных участников, является заинтересованной в поступательном развитии и росте прибыли своих партнеров. Такая форма взаимодействия уже получила широкое распространение как понятие B2B, что означает взаимовыгодное сотрудничество в бизнесе. Таким образом, учитывая, что каждая сторона, представляет собой коммерческую организацию и имеет цель получить прибыль, естественно, что они должны понимать о тесной взаимосвязи темпов их роста, т.е. увеличение масштабов деятельности и соответственно прибылей, скажем условно, производственной компании, будет сопровождаться ростом потребления сырья, транспортных и промоутерских услуг, объемов финансовых операций, что опять же положительно скажется на активизации бизнес процессов в экономике в целом. В экономике существует понятие синергетического эффекта, который представляет возрастание эффективности деятельности в результате интеграции, слияния отдельных частей в единую систему за счет так называемого системного эффекта[7]. При этом вся суть заключается именно в объединении в единую систему, а не единого субъекта, интегрирование экономических интересов отдельного элемента в общую систему, основу которой составляет осознание взаимозависимости. Следовательно, каждая сторона должна обеспечить максимально эффективное исполнение своей функции в общей системе, параллельное совершенствование своей деятельности, и, как следствие, сокращение издержек, а также взаимопризнание права на прибыль партнера и содействие ему.

Рассмотрев прибыль и процесс ее формирования с позиции участников внутренней и внешней среды также, на наш взгляд, следует обратить внимание на еще одного важного участника рынка – потребителей. По мнению Г.В. Колодней, по мере экономического развития поведение потребителей претерпело эволюцию, которая определяется активизацией их роли на рынке, как инициаторов создания новых продуктов и полноценных участников процесса создания новой стоимости[3]. Это объясняется характеристиками современной экономики как сверхдинамичной внешней среды с присущей ей жесткой конкуренцией и перепроизводством, что влечет за собой высокие реализационные риски одним из способов, снижения которых производитель видит в привлечении потребителей к процессу создания благ. Данная практика подтвердила свою эффективность и получила широкое распространение в таких форматах как «сопроизводитель», «открытые инновации» и «краудсорсинг». Следовательно, можно с

уверенностью утверждать, что роль потребителей в формировании прибыли и конкурентоспособности предприятия носит, если не определяющий, но уж точно индикативный характер.

Таким образом, резюмируя выше сказанное, можно сказать, что прибыль, с точки зрения комплексного анализа, – это показатель, характеризующий конечные результаты деятельности не только конкретного субъекта, но и всей национальной (а все чаще глобальной) экономической формации в целом. Формирование прибыли – это сложный многогранный процесс, находящийся под влиянием качества и плодотворности функционирования всех действующих в экономике контрагентов. Бизнес невозможен без взаимодействия с внешней средой – инфраструктурой, государством, потребителями. Если инфраструктура, государственная политика, социальная обстановка нерациональны и неэффективны, то это в конечном итоге выльется в неразрешимые проблемы формирования прибыли компаний. Также, и наоборот, если государство (инфраструктура, общество, потребители) заинтересовано в увеличении своих доходов и прочих показателей экономического роста, оно должно придерживаться стимулирующего курса для развития бизнеса в стране.

1. Грачик М.Е. Влияние инвестиций в человеческий капитал на экономический роста предприятия и проблемы управления человеческими ресурсами // ТДР. - 2011. - №2.
2. Ефимова О.В. Финансовый анализ. – М.:Бухгалтерский учет, 1998.
3. Колодня В.Г. Роль потребителя в процессе повышения уровня конкурентоспособности современного бизнеса // Финансы и кредит. - 2013. - №47(575).
4. Ульянина А.С., Молчанова А.Г. О некоторых проблемах формирования финансовых результатов деятельности предприятий // Молодой ученый. – 2016. - №9.
5. [Электронный ресурс]. - <https://hr.superjob.ru>
6. [Электронный ресурс]. - <https://www.transparency.org>
7. [Электронный ресурс]. - <https://cybernetics.wikia.org>

Vasilyev R.I., Zhuravleva E.V.

Mathematical modeling of the impact of sanctions on the prices of gold mining companies

FSBEI HE "MIREA - Russian Technological University"
(Russia, Moscow)

doi: 10.18411/scienceconf-09-2019-02

idsp: scienceconf-09-2019-02

Abstract

The paper examines the impact of sanctions imposed on Russian companies in April 2018 on the change in the price of gold mining companies' shares. The change in the structure of demand for gold indicates the instability of the global economy, which leads to the withdrawal of the accumulation of gold and foreign exchange reserves to the "quiet" harbor, including in the form of jewelry. A statistical analysis of the dynamics of the price for shares for the years 2017 and 2018 of the two largest gold mining companies PJSC "Polyus Gold" and Barrick Gold did. The conducted correlation analysis revealed the dependence of the change in the prices of shares of resource-producing companies on the cost of the resource itself, confirming the Dow theory, as well as political influences in the form of sanctions.

Key words: sanctions, gold, gold mining companies, correlation analysis, statistical analysis of indicators dynamics.

The company's entry into the stock market is always associated with attracting investments that could be used to expand production and to replace outdated equipment. In addition, it enables the company to assess the real value of its production at the global level.