

## **ОЦЕНКА РЕЗЕРВА РОСТА ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВАНИИ РАСЧЕТА СИНЕРГИЧНОГО ЭФФЕКТА ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА «ПРЕДПРИИМЧИВОСТЬ» И «ИНФОРМАЦИЯ»**

В традиционной экономической теории выделяют три фактора производства: труд, земля, капитал. Однако для коммерческих целей важно не столько наличие производственных факторов, сколько умение их эффективно использовать. С этой точки зрения, особую значимость приобретает труд руководителей всех уровней управления, их предпринимательские способности, субъективные взгляды и цели.

Еще в начале XIX в. знаменитый французский экономист Жан-Батист Сэй в своем «Трактате по политической экономии» представил предпринимателя как «ось, вокруг которой все вращается».

Современная экономическая теория среди совокупности факторов производства выделяет предпринимчивость и информацию. При этом нерешенным остается ряд вопросов: определение затрат и дохода по данному производственному фактору. Требуется уточнение методики расчета эффективности использования предпринимчивости, исследование взаимосвязи с другими факторами производства, а также определение информационной базы для формирования результативных показателей.

Целью исследования является разработка методики оценки резерва роста прибыли предприятия, основанной на более эффективном использовании факторов производства «предпринимчивость» и «информация». А также формулирование рекомендаций и определение основных направлений управления капиталом предприятия для реализации выявленного резерва. Данная цель обусловила постановку и решение следующих задач:

- исследовать историю развития представлений о факторах производства;
- проанализировать значимость каждого фактора в кругообороте средств предприятия в условиях ограниченности финансовых ресурсов;
- определить влияние факторов производства «предпринимчивость» и «информация» на величину прибыли в стоимостном выражении;
- предложить критерий оценки эффективности использования факторов предпринимчивости и информации, а также разработать математическую формулу для расчета резерва роста прибыли.

Объектом исследования являются предприятия промышленности Республики Беларусь, функционирующие в условиях ограниченности финансовых ресурсов.

Предметом исследования является эффективность управления капиталом предприятия в указанных выше условиях хозяйствования.

**ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ О ФАКТОРАХ ПРОИЗВОДСТВА В ЭКОНОМИКЕ.** Для удовлетворения возрастающих потребностей человека и общества необходимы блага. **Благом** называется все, что человек использует для удовлетворения своих желаний и получения удовольствия. Особый интерес представляют экономические блага – это блага, приносимые экономикой, полученные в результате экономической созидательной деятельности человека. Для организации производства экономических благ требуется наличие соответствующих экономических ресурсов.

**Экономические ресурсы** представляют собой совокупность возможностей и предпосылок, имеющихся в распоряжении общества и необходимых для создания экономических благ с целью удовлетворения потребностей. [2] Категория «экономические ресурсы» по своему содержанию шире категории «факторы производства».

**Фактор производства** – это та часть экономических ресурсов, которая непосредственно вовлекается в процесс производства или используется в качестве его условий. [2]

Факторов, которые используются для производства продукта, очень много. Причем для изготовления каждого продукта существует свой набор факторов. Для эффективного учета множества разнообразных факторов производства их необходимо классифицировать. Существуют **различные подходы к классификации**.

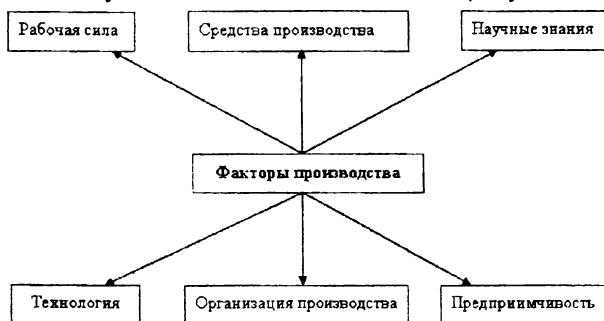
**Марксистская теория** (представители – К. Маркс, Ф. Энгельс) выделяет рабочую силу, предмет труда и средства труда, подразделяя их на две большие группы: личный фактор производства и вещественный фактор производства. В качестве **личного фактора** производства всегда рассматривается рабочая сила – совокупность физических и интеллектуальных способностей человека к труду. В качестве **вещественного фактора** принимаются в совокупности все средства производства. Личный и вещественный факторы образуют сложную взаимодействующую систему, эффективность которой определяется технологией и организацией производства.

**Технология** выражает взаимодействие между главными факторами производства. Она предполагает использование разнообразных методов обработки, изменения свойств, формы, состояния предмета труда. **Организация** производства обеспечивает согласованное функционирование всех факторов производства, их пропорциональное количественное соотношение, взаимозаменяемость и т.д. [5]

**В маржиналистской теории** (представители – Д. Рикардо, А. Смит, У. Джевонс, А. Маршалл, К. Менгер) факторы производства подразделяются на материальные и человеческие. В рамках данной теории традиционно выделяют четыре группы факторов производства: землю, труд, капитал, предпринимательскую способность.

Земля рассматривается как естественный фактор. К этой группе элементов производства относят природные богатства, залежи ископаемых, которые применимы в производственном процессе, сюда включаются земли сельскохозяйственного назначения, леса и т.д. Капитал как фактор производства выступает в виде совокупности благ, используемых в производстве товаров и услуг. Труд представлен интеллектуальной и физической деятельностью человека, направленной на изготовление благ и оказание услуг. Предпринимательская способность – особый вид человеческого капитала, представленного деятельностью по координации и комбинированию факторов производства в целях создания благ и услуг.

Одним из вариантов классификации факторов производства может быть **структура производительных сил**. В этом случае в качестве основных факторов производства выделяются рабочая сила, средства производства и научные знания, как показано на рисунке 1.



**Рисунок 1 – Факторы производства [5]**

Наука рассматривается как фактор производства в том случае, если она оказывает прямое воздействие на уровень результативности или эффективности производства, на процесс повышения квалификации рабочей силы, изготовление новых образцов техники.

При характеристике современных производительных сил в качестве новейших факторов производства выделяют *технология, организацию производства, информацию, а также предпринимчивость* (предпринимательство).

Приведенные классификации факторов производства не являются застывшими, навсегда данными. В экономической теории постиндустриального общества в качестве факторов производства выделяются информационный и экологический факторы, а также фактор времени и влияние инфраструктуры. *Информация систематизирует знания, мате-*

риализованные в систему механизмов, машин, оборудования, модели менеджмента и маркетинга. *Экологический фактор* выступает либо в качестве импульса экономического роста, либо как ограничитель его возможностей в связи с отрицательным воздействием на природную среду. Особым экономическим ресурсом является *время*. Участники производственно-экономической деятельности располагают ограниченным количеством этого невоспроизводимого ресурса. Важную роль в современной экономике играет и такой фактор, как *инфраструктура* – совокупность отраслей и сфер деятельности, которые создают общие условия для функционирования производства. [6]

Как видно, в экономической теории выделяют **четыре основных фактора производства**. Рассмотрим их подробнее.

**Земля** всегда рассматривается как естественный фактор производства. В данный фактор производства входят пахотные земли, леса, месторождения минералов, источники воды и т.д. К земле относятся не только твердая поверхность, полезные ископаемые, но и сила воды и ветра, энергия солнца, климат. Все это характеризуется конкретными размерами, объемами, плодородием и т.д.

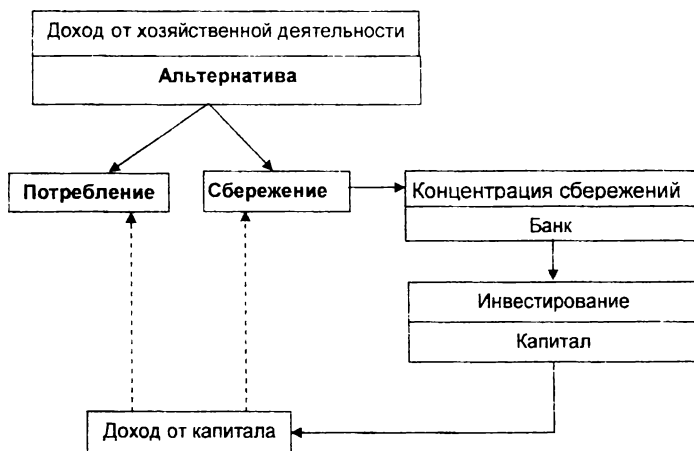
На современном этапе развития человеческой цивилизации под землей как фактором производства часто понимают и такую ее «небесную надстройку», как ближний космос, выделяя при этом особую ценность околоземных орбит.

Масштабы и интенсивность использования земли как фактора производства постоянно наталкиваются на экологические границы.

**Капитал** как фактор производства. В переводе с латинского капитал означает «главный», что подчеркивает его решающую роль в организации производства. В современных условиях капитал выступает в качестве собирательного понятия. Очень часто в капитал включают все факторы производства.

Чтобы капитал приносил своему собственнику доход, определенная часть общества должна его обслуживать. Эта задача реализуется путем привлечения фактора производства «труд». В такой ситуации **капитал** выступает как **специфическое производственное отношение**, в котором с одной стороны – собственник (работодатель), а с другой – наемный работник (работополучатель). Возникновение таких отношений в обществе и означает, что возник капитал.

В хозяйственной деятельности, охватывающей сбережение, производство и потребление, обнаруживается «круглой путь» возникновения капитала (рисунок 2).



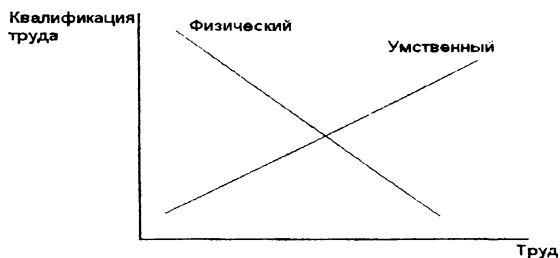
*Рисунок 2 – «Кружной путь» возникновения капитала  
[Ист.: разработка автора]*

Чем больше сбережений и инвестиций, тем больше прирост капитала как запаса в виде средств производства.

**Труд** как процесс представляет собой раскрытие человеком собственного потенциала, использование физической и духовной энергии, направленной на получение экономических благ (или дохода), необходимых для удовлетворения потребностей.

Рассматривая фактор производства «труд», необходимо обращать внимание на его **содержание**. С учетом вида энергии человеческого организма, используемой в процессе труда, различают: низкоквалифицированный труд; труд средней квалификации; высококвалифицированный труд.

В общем случае в качестве составляющих труда выделяют физический труд и умственный труд. Причем, чем выше квалификация труда, тем меньше он требует физических усилий и больше умственных (рисунок 3).



*Рисунок 3 – Соотношение физического и умственного труда при различной его квалификации [Ист.: разработка автора]*

Чтобы подчеркнуть наличие в рабочей силе работника *искусственно-го прироста* его способностей к труду, в 60-70-х годах XX века в экономических концепциях появилось понятие «человеческий капитал». *Человеческий капитал* выступает как совокупность приобретенных способностей человека к труду, состояние здоровья, его талант и деловые качества, а также уровень квалификации и образования, способствующие его идентификации и приносящие дополнительный доход. [5]

Следует обратить внимание на то, что в лице наемного работника все чаще приходится иметь дело с *собственником* особого рода, владеющим *интеллектуальным капиталом*. Те профессии, которые требуют дорогостоящей подготовки и предполагают интенсивное формирование человеческого капитала, должны оплачиваться значительно выше. Инвестиционные вложения в человеческий капитал в настоящее время являются самыми эффективными и быстроокупающимися для общества.

Одна из *функций* высококвалифицированного труда – **предприимчивость** – выделяется как самостоятельный фактор производства, который имеет право претендовать на присвоение особой разновидности дохода (предпринимательского дохода). *Предприимчивость* выступает как особый вид человеческого ресурса, как деятельность по поиску вариантов вложения капитала в целях создания и присвоения экономических благ. Она проявляется через умение в экстремальных условиях принимать оптимальные решения. Это – не только готовность рисковать, но и умение сводить до минимума вероятность наступления нежелательных событий.

Подводя итог анализу факторов, отметим, что производство возможно только при введении в производственный процесс всех факторов. Факторы производства действуют *взаимосвязанно* и *дополняют друг друга*. А перед предпринимателем ставится задача оптимизации структуры вовлеченных в производство факторов производства с целью получения необходимой (планируемой) прибыли. Также следует обратить внимание на то, что необходимый уровень прибыли достигается в том случае, если экономические блага не только произведены, но и реализованы, то есть востребованы на рынке.

**ИНФОРМАЦИЯ КАК ФАКТОР ПРОИЗВОДСТВА В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ.** В ходе исторического развития роль каждого фактора производства заметно изменялась. В доиндустриальном обществе приоритет принадлежал природным и трудовым ресурсам. Особая роль отводилась фактору производства «земля», которая определяла масштаб «экономического поля» производства. В результате промышленной революции на первое место выдвинулся капитал, представляющий собой

совокупность материальных и финансовых ресурсов. В индустриальном обществе проявилась тенденция: чем больше капитала, тем больше выпуск продукции. В постиндустриальном обществе в системе факторов производства особое место занимают интеллектуальные и информационные ресурсы.

Как *фактор производства* информация обеспечивает систематизацию знаний, материализованных в систему механизмов, машин, оборудования, моделей менеджмента и маркетинга. [6]

В *управленческой деятельности* информация представляет собой совокупность сведений о состоянии управляющей и управляемой подсистем, а также окружающей среды. [7] Без информации невозможна совместная работа в условиях разделения труда. Недостача нужной информации, как и избыток ненужной, дезориентирует любую хозяйственную деятельность. Информированность менеджеров и субъектов управления оказывает влияние не только на эффективность деятельности, но и удовлетворение трудом самих работников и их мотивацию. [8]

Среди основных *качественных характеристик* информации следует выделять:

1) *достоверность и точность информации*. Если информация является недостаточной или приблизительной, возможно принятие решения с непредвиденными, негативными последствиями. Однако абсолютно достоверной и точной информации не существует;

2) *своевременность получения информации*. Требование более раннего предоставления информации часто связано со значительными материальными и финансовыми затратами. С другой стороны, запоздалая информация также не приводит к положительному практическому эффекту;

3) *полнота информации*. В распоряжение руководителя должна поступать информация в достаточном объеме, обеспечивающем эффективное решение поставленных задач. Усеченная информация способна резко снизить эффективность управленческой деятельности. Вместе с тем требование полноты информации иногда граничит с ее избыточностью. Как полнота информации, так и ее неполнота не имеют объективных критериев и ограничений;

4) *нормальная плотность (насыщенность)*, т.е. количество информации в единице носителя, соотношения полезных и общих сведений. Выделяют три уровня плотности информации: высокий – 80-100% полезных сведений; нормальный – 50-80% полезных данных; низкий – менее 50%. Если информация не имеет прямого отношения к процессам управления, то она называется «шумящей» и должна быть устранена из информационного потока, влияющего на принятие управленческих решений.

Любому фактору производства свойственно наличие ряда особенностей. В экономической литературе выделяют 4 основные особенности фактора «информация»:

а) неисчерпаемость – в отличие от многих других экономических ресурсов, информация неисчерпаема и возобновляема,

б) сохраняемость и накапливаемость – информация не подвержена физическому износу, а увеличение ее с течением времени приводит к формированию ее нового качественного состояния,

в) возможность параллельного использования,

г) легкость передачи, в том числе на основе купли-продажи.

Кроме указанных, автор вводит и оперирует в дальнейшем следующими особенностями фактора производства «информация». Первая состоит в том, что информация не имеет материально-вещественной формы, т. е. имеются сложности с определением ее количественных характеристик и единиц измерения. Другая особенность проявляется в том, что оценка пригодности информации к использованию в процессе управления предприятием и формы вовлечения ее в производственный процесс определяются непосредственно руководителем, в соответствии с его субъективными взглядами, целями и предпринимательскими способностями. Третья особенность информации как фактора производства проявляется себя в актуальности, или в длительности периода, в течение которого она может быть эффективно использована. По истечении такого периода информация становится устаревшей, неактуальной и непригодной для использования в процессе управления. Четвертая особенность состоит в том, что в информационную эпоху экономических отношений все чаще информация выступает как средство труда, предмет труда и товар одновременно. Этот факт значительно усложняет определение ее потребительской ценности.

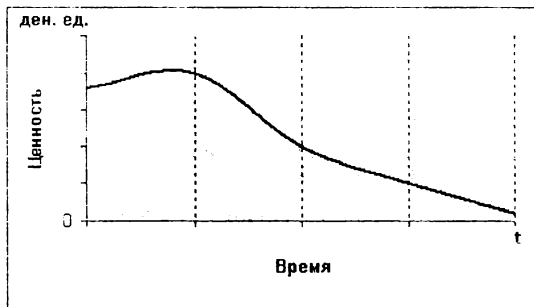
Конечный результат управленческой деятельности оценивается по эффективности деятельности предприятия. Т.е. насколько используемая управленцами информация повлияла на повышение его прибыльности. Для такой оценки можно использовать показатель рентабельности (эффективности) информационных затрат:

$$Ри = \text{Прибыль} / \text{Затраты на информацию}$$

Таким образом, *эффективность* информационных затрат характеризуется величиной прибыли, приходящейся на 1 рубль соответствующих затрат, и определяет *ценность информации*.

Как и любой фактор производства, информация имеет свою *цену*. Цена информации тем выше, чем выше ее ценность. В свою очередь, ценность информации тем выше, чем ниже степень ее открытости для широкого круга пользователей, которая во многом зависит от фактора времени (рисунок 4).





**Рисунок 4 – Зависимость ценности информации от времени ее использования**

*[Ист.: разработка автора]*

Исключением из выявленной зависимости являются реклама и продажа непробированных технологий известных фирм менее конкурентоспособным производителям.

Низкую степень открытости имеет информация, составляющая служебную или коммерческую тайну. В современном экономическом мире повышенным спросом пользуется именно закрытая информация (коммерческая тайна), т.к. содержит сведения о преимуществах потенциальных конкурентов и их слабых сторонах.

В общем, информационные, материальные и финансовые ресурсы нельзя рассматривать по отдельности, поскольку они находятся в тесной *взаимосвязи*. Так, информационные ресурсы позволяют наиболее полно обеспечить материальные и финансовые потребности предприятия. В свою очередь материальная и финансовая обеспеченность субъекта хозяйствования дает возможность повысить качество информации как фактора производства.

**ПОНЯТИЕ СИНЕРГИЧНОГО ЭФФЕКТА ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА «ИНФОРМАЦИЯ» И «ПРЕДПРИИМЧИВОСТЬ».** Капитал, в широком смысле слова, может приносить собственнику доход от разных видов деятельности. Ориентируясь на максимизацию своего дохода, собственник выбирает между несколькими направлениями вложения капитала. Основными из них являются: вложение средств на депозитный счет в банке; инвестирование в предпринимательство.

В первом случае собственник капитала будет получать доход в форме банковского процента на вложенные средства. Его величину можно охарактеризовать как относительно постоянную и точно прогнозируемую. Размер дохода в течение срока депозитного вклада не зависит от управленческих усилий собственника вложенного капитала.

Во втором случае доход от инвестиций в предпринимательство представлен прибылью предприятия (собственника). Доходность таких инвестиций будет зависеть от эффективности использования вложенного капитала, т.е. представляет собой величину дохода от каждого фактора производства, вовлеченного в производственный процесс. В связи с тем, что роль информации в коммерческих операциях (производственных и непроизводственных) постоянно возрастает, и доля затрат предприятия на ее приобретение и генерирование увеличивается, целесообразно выделять в стоимости товара часть, израсходованную на привлечение информации. Следовательно, имеет смысл определить доход, который приносит каждый из указанных факторов производства.

Сама по себе информация не представляет никакого коммерческого интереса до тех пор, пока управленец не переработает ее и не определит ее полезность для предприятия. В свою очередь, предприимчивость выступает как одна из функций высококвалифицированного труда и реализует себя через принятие управленческих решений. Объектом управленческого труда является предприятие как совокупность производственных факторов, предметом такого труда служит информация. В данном случае уместно говорить о взаимном и неразрывном использовании двух современных факторов производства «предприимчивость» и «информация», а в составе затрат предприятия – выделять расходы на привлечение этих факторов и обеспечение их взаимосвязи и взаимодействия.

Следует отметить, что «труд», «земля», «капитал» сами по себе не могут обеспечить собственнику иного дохода, кроме банковского процента по вкладу. Для их организации и использования необходимо управление, т.е. вовлечение в процесс кругооборота ресурсов фактора производства «предприимчивость» в совокупности с фактором производства «информация». Наличие именно этих факторов обеспечивает кругооборот средств и способствует формированию предпринимательского дохода. Таким образом, в прибыли предприятия можно выделить доли, созданные каждым элементом – средствами производства и рабочей силой, совокупностью предприимчивости и информации – в отдельности.

На основании вышеизложенного делаем вывод о том, что стоимость товара представляет собой совокупность следующих элементов:

$$I + g + c + ipr + p,$$

где  $I$  – денежная сумма, израсходованная на привлечение фактора «труд»;  $g$  – денежная сумма, израсходованная на привлечение фактора «земля»;  $c$  – денежная сумма, израсходованная на привлечение фактора «капитал»;  $ipr$  – денежная сумма, израсходованная на вовлечение факторов «предприимчивость», «информация» и обеспечение их взаимодействия;  $p$  – прибыль предприятия (собственника).

Денежная сумма, израсходованная на привлечение труда (l), земли (g) и капитала (c), представляет собой себестоимость реализованной продукции, произведенной в течение одного производственного цикла. А поскольку капитал, вложенный в эти факторы производства, самостоятельно может принести лишь доход в форме банковского процента, то сумма этого дохода рассчитывается умножением себестоимости произведенных и реализованных товаров, продукции, работ, услуг, включая управленческие расходы и расходы на реализацию, за соответствующий период на ставку банковского процента по вкладам (либо ставку рефинансирования):

$$p [l ; g ; c] = (l + g + c) * r,$$

где  $p [l ; g ; c]$  – доход по банковскому проценту от средств, эквивалентных вложенным в набор факторов производства «труд-земля-капитал»;  $r$  – ставка процента по депозиту (или ставка рефинансирования).

Вычитая из прибыли предприятия (собственника) доход, формируемый собственно набором факторов «труд-земля-капитал», получаем величину дохода, приносимого совокупностью предприимчивости и информации:

$$p [ipr] = p - p [l ; g ; c],$$

где  $p [ipr]$  – предпринимательский доход, сформированный взаимодействием предприимчивости и информации (СЭПИ).

**Определение.** Часть прибыли  $p$ , приносимая совокупностью предприимчивости и информации  $ipr$ , представляет собой синергичный эффект от использования двух факторов производства «предприимчивость» и «информация» (СЭПИ), который имеет стоимостное выражение и может принимать различные значения при одном и том же уровне затрат предприятия.

Схема представления стоимости произведенного и реализованного товара модифицируется до следующего вида:

$$l + g + c + ipr + p [l ; g ; c] + p [ipr],$$

где  $p [l ; g ; c]$  – доход по банковскому проценту от средств, эквивалентных вложенным в набор факторов производства «труд-земля-капитал»;  $p [ipr]$  – предпринимательский доход, сформированный взаимодействием предприимчивости и информации (СЭПИ).

**Источником информации для расчета дохода**, приносимого капиталом, вложенным в средства производства и рабочую силу, –  $p [l ; g ; c]$  – является форма № 2 годовой бухгалтерской отчетности «Отчет о прибылях и убытках». При необходимости детального факторного анализа источником информации служат другие формы годовой бухгалтерской отчетности, соответствующие отчеты планово-экономического отдела предприятия и отдела по учету труда.

Синергичный эффект может принимать как положительное, так и отрицательное значение. Отрицательное значение синергичного эффекта свидетельствует о том, что совокупность факторов «предприимчивость» и «информация» используются недостаточно эффективно. Т.е. доход от предпринимательской деятельности ниже дохода по банковскому вкладу эквивалентных денежных средств. **В этом случае минимальная величина резерва роста прибыли предприятия должна обеспечивать нулевое значение СЭПИ.** Положительное значение синергичного эффекта показывает уровень эффективности использования факторов производства «предприимчивость» и «информация». **Максимальная величина резерва роста прибыли** в этом случае определяется исходя из экономических приоритетов конкретной организации и **не имеет конкретного суммового предела.** Управленческие мероприятия, направленные на максимизацию использования данного резерва, приводят к росту положительного значения синергичного эффекта.

В ходе деятельности предприятия величина СЭПИ меняется под влиянием ряда инструментов, которые можно разделить на две группы: инструменты внутренней среды; инструменты внешней среды.

К инструментам внутренней среды, способствующим увеличению СЭПИ, можно отнести следующие:

- ✓ уменьшение материальных затрат, расходов топлива и энергии за счет внедрения новых технологий;
- ✓ сокращение трудовых затрат за счет лучшей организации труда и также внедрения новых технологий;
- ✓ смещение структуры основных средств в сторону арендованных в случае, если плата за аренду меньше соответствующих амортизационных отчислений;
- ✓ увеличение объемов продаж путем оптимизации маркетинговой политики.

Инструментами внешней среды, способствующими увеличению СЭПИ, являются снижение уровня налогообложения, ставки рефинансирования, цен и тарифов поставщиков, изменение конъюнктуры рынка.

**РАСЧЕТ СИНЕРГИЧНОГО ЭФФЕКТА С УЧЕТОМ ФАКТОРОВ, ОКАЗЫВАЮЩИХ ВЛИЯНИЕ НА ОЦЕНКУ СТОИМОСТИ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ.** Расчет величины синергичного эффекта факторов производства «предприимчивость» и «информация», рассмотренный ранее, можно использовать исключительно для только что созданных субъектов предпринимательской деятельности. Для действующих предприятий реальная стоимость средств, вложенных в активы (факторы производства), не соответствует балансовой, т.к. возникает необходимость

их предварительной (условной) оценки. В зависимости от длительности производственного цикла и периода, предусмотренного для условной реализации, на стоимость активов предприятия могут оказывать влияние некоторые явления внешней социально-экономической среды: инфляция; время; ликвидность; рыночный спрос (предпочтения покупателей). Рассмотрим каждый из них более подробно.

**Инфляция** представляет собой обесценивание денег, вызванное превышением количества денег, находящихся в обращении, над их товарным покрытием. Согласно Международным стандартам финансовой отчетности в мировой практике при условии совокупного роста инфляции свыше 100% за последние три года общепринято производить переоценку основных фондов. При этом производится пересчет не только стоимости основных фондов, но и начисленной амортизации. К тому же переоценка ведет к увеличению годовой суммы амортизационных отчислений. Поэтому для оценки реальной стоимости готовой продукции необходимо проводить корректировку ее расчетной стоимости в части затрат на амортизационные отчисления, учитывающую индекс цен:

$$Усл_{,1}[l + g + c] = (l + g + c) - (AO_{РАСЧ}^{ПЕР} - \frac{AO_{РАСЧ}^{ПЕР}}{I_{ИНФЛ}}),$$

где  $Усл_{,1}[l + g + c]$  - реальная стоимость готовой продукции, выпущенной и реализованной за анализируемый период (производственный цикл, год), учитывающая инфляцию;  $(l + g + c)$  – расчетная стоимость готовой продукции, выпущенной и реализованной за анализируемый период (производственный цикл, год);  $AO_{РАСЧ}^{ПЕР}$  – расчетная сумма затрат на амортизационные отчисления в составе стоимости готовой продукции, выпущенной и реализованной за анализируемый период (производственный цикл, год);  $I_{ИНФЛ}^{ПЕР}$  – индекс цен за анализируемый период (производственный цикл, год).

Такую корректировку целесообразно осуществлять не только в случае проведения переоценки, но и по итогам года (производственного цикла, если он длится больше одного года), т.к. средства, вложенные во внеоборотные активы, подвергаются влиянию инфляции даже при незначительном индексе цен.

Что касается оборотных фондов, то рыночная среда обеспечивает их автоматическую переоценку.

Важное значение имеет ликвидность активов, рассматриваемая как способность превращения активов предприятия в наличные деньги. В зависимости от степени ликвидности, т.е. скорости превращения в денежные средства, **активы предприятия** разделяются на пять групп: наиболее ликвидные, быстро реализуемые, медленно реализуемые, труднореализуемые, неликвидные активы [9].

При оценке ликвидности активов предприятия величину каждой группы активов корректируют при помощи весовых коэффициентов, назначаемых экспертом, которые учитывают значимость каждой группы с точки зрения сроков поступления средств. Для оборотных активов А. Д. Розенбергом разработаны коэффициенты реальности своевременного поступления денег. Так, для группы А1 коэффициент равен 1, для группы А2 – 0,9, для группы А3 – 0,7 [10].

Таким образом, в целях определения реальной стоимости средств, формирующих себестоимость продукции, произведенной за один производственный цикл и реализованной, – ликвидная группа активов А2 – их величина уменьшится в соответствии с корректировкой на коэффициент реальности своевременного поступления денег для соответствующей группы, или:

$$Усл._2[l + g + c] = Усл._1[l + g + c] * 0,9 = \left\{ (l + g + c) - \left( АО_{РАСЧ}^{ПЕР} - \frac{АО_{РАСЧ}^{ПЕР}}{I_{ИНФЛ}} \right) \right\} * 0,9,$$

где  $Усл._2[l + g + c]$  – реальная стоимость готовой продукции, выпущенной за анализируемый период (производственный цикл, год), учитывающая инфляцию и ликвидность готовой продукции.

**Время.** С течением времени в результате развития и внедрения новой техники и технологий имеющиеся фонды в целом (а в рассматриваемом случае – это готовая продукция) не отвечают запросам потребителей и не обеспечивают современный уровень эффективности. Это отрицательно сказывается на цене таких активов. С другой стороны, если речь ведется об условной реализации высокотехнологичного, а, следовательно, дорогого продукта, то в этом случае продажа в течение короткого периода времени может быть невозможна ввиду отсутствия покупателей, способных уплатить высокую цену за данный продукт. Т.е. собственник становится перед выбором: снизить цену на продукт, чтобы осуществить моментную условную реализацию, либо увеличить период условной реализации, в течении которого повышается вероятность появления покупателя, способного обеспечить собственнику продукта его номинальную стоимость.

**Предпочтения покупателей** также оказывают влияние на реальную стоимость произведенной продукции. Если потребительские свойства продукта не отвечают требованиям покупателей, то равновесная цена может значительно снизиться. Или, наоборот, при наличии неудовлетворенного спроса равновесная цена может быть увеличена.

Учесть влияние факторов времени и покупательских предпочтений на реальную стоимость средств, формирующих себестоимость произведенной продукции, можно при помощи объединенной экспертной оценки (u), основанной на изучении:

- 1) технологичности, свойств и функций продукта, сравнение с аналогами и составление рейтинга продукции,
- 2) ниши рынка, спроса.

В этом случае реальная стоимость средств, формирующих себе-стоимость произведенной продукции, (Реал.[l + g + c]) будет рассчитываться следующим образом:

$$\begin{aligned} \text{Реал.}[l + g + c] &= \text{Усл.}_2[l + g + c] * u = \text{Усл.}_1[l + g + c] * 0,9 * u = \\ &= \left\{ (l + g + c) - \left( AO_{\text{РАСЧ}}^{\text{ПЕР}} - \frac{AO_{\text{РАСЧ}}^{\text{ПЕР}}}{\text{ИНФЛ}} \right) \right\} * 0,9 * u \end{aligned}$$

Тогда часть прибыли, созданная средствами производства и трудом, (Реал. p[l; g; c]) рассчитывается по формуле:

$$\text{Реал. } p[l; g; c] = \text{Реал. } [l + g + c] * r,$$

где  $r$  – ставка банковского процента по депозиту (или ставка рефинансирования).

Следовательно, часть прибавочной стоимости, приносимая совокупностью факторов производства «предприимчивость» и «информация»  $ipr$ , или синергичный эффект (СЭПИ) будет определяться расчетом:

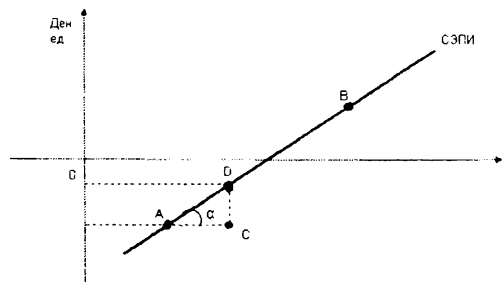
$$\text{Реал. } p[ipr] = p - \text{Реал. } p[l; g; c].$$

**ВЛИЯНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ВЕЛИЧИНУ СЭПИ.** Руководящий состав предприятия проводит совокупность мероприятий, направленных на увеличение синергичного эффекта предприимчивости и информации. Важно отметить, что рост синергичного эффекта происходит в результате больших затрат умственных и психологических сил менеджеров при постоянном уровне прочих затрат предприятия.

**Результатом** деятельности управленческого звена может быть одна из следующих базовых ситуаций.

1. Оптимистическая ситуация. Положительное значение СЭПИ и прибыли предприятия. В этом случае не только деятельность предприятия, но и работа руководящего персонала оцениваются высоко.

2. Пограничная ситуация. Предприятие имеет прибыль, значение СЭПИ отрицательное, но имеет место его рост за анализируемый период (рисунок 5). То есть в течение анализируемого периода СЭПИ меняет знак с «-» на «+» (отрезок АВ), либо отрицательная сумма СЭПИ уменьшается (отрезок АД). Такая ситуация говорит об эффективности проводимых управленческих мероприятий. Оценить их эффективность можно при помощи расчета крутизны линии роста СЭПИ – тангенс угла  $\alpha$ . Если тангенс угла  $\alpha$  принимает значение от нуля до единицы, то делают вывод о недостаточной эффективности проводимых управленческих мероприятий и проводят анализ с целью выявления резервов роста СЭПИ. Если значение тангенса угла  $\alpha$  больше единицы, то можно говорить о высокоэффективной работе управленческого звена.



**Рисунок 5 – Положительная динамика СЭПИ**

[Ист.: разработка автора].

3. Пессимистическая ситуация. Предприятие несет убытки, и величина СЭПИ уменьшается. Это значит, что ресурсы предприятия используются неэффективно. В этом случае часто наблюдается сокращение средств предприятия, отражаемое в балансе: в пассиве – это уменьшение собственных источников средств (вследствие возникновения / роста убытков), в активе – уменьшение элемента денежных средств и смещение структуры оборотных активов в сторону готовой продукции на складах и дебиторской задолженности.

СЭПИ представляет собой продукт работы аппарата управления, поэтому его величина напрямую зависит от качества этой работы. Основными факторами, влияющими на качество работы управленческого персонала, являются: величина заработной платы, возможность повышения квалификации, социальная обеспеченность работников.

Проанализировать влияние каждого фактора на изменение СЭПИ за период (год) можно способом множественной корреляции. При этом факторная модель будет иметь вид:

$$СЭПИ = a_0 * Z_{Пл}^{a_1} * Z_{КВ}^{a_2} * Z_{Соц}^{a_3},$$

где  $Z_{Пл}$  – затраты на оплату труда,  $Z_{КВ}$  – затраты предприятия на повышение квалификации работников,  $Z_{Соц}$  – затраты на обеспечение социальных условий труда,  $a_0$ ,  $a_1$ ,  $a_2$ ,  $a_3$  – коэффициенты нелинейной зависимости между факторами и результативным показателем.

Поскольку вышеуказанные факторы, а именно затраты по ним, являются составной частью оборотных активов, имеет смысл проанализировать их оборачиваемость для обеспечения полноты анализа их эффективности.

Критерием эффективности использования совокупности факторов производства «предприимчивость» и «информация» **ipr (СЭПИ)** может выступать соотношение дохода от предпринимательской деятельности и альтернативного дохода по банковскому вкладу.



$$\frac{\text{Предпринимательский доход}}{\text{Доход по банковскому проценту}} \geq 1$$

Рост СЭПИ, а следовательно и обеспечение более полного использования данного резерва роста прибыли предприятия, может быть достигнут только через улучшение использования фактора производства «предприимчивость», который, в свою очередь, оказывает влияние на эффективность использования и других факторов производства. Путем вовлечения в предпринимательский процесс качественной и полезной информации руководитель, пользуясь предприимчивостью (собственной и управленцев среднего звена), направляет деятельность субъекта хозяйствования на повышение предпринимательского дохода.

**Выводы.** Для того чтобы организовать производство экономических благ, необходимы соответствующие условия, в качестве которых выступают экономические ресурсы. Мобилизация части экономических ресурсов и вовлечение ее в процесс производства приводят к тому, что возникают факторы производства. В систему основных факторов производства входят земля, капитал и труд. Каждый фактор производства может реализовать себя достойным образом только в том случае, если в достаточном объеме присутствуют другие факторы. Предприниматель (собственник), организующий производство, соединяет все факторы таким образом, чтобы получить больше продукта при возможно меньших затратах.

Любая деятельность опосредуется информационными потоками. Как фактор производства и предмет управленческого труда информация обладает рядом особенностей. К уже существующим (неисчерпаемость, сохраняемость и накапливаемость, возможность параллельного использования, легкость передачи) автор добавляет следующие: невозможность количественного измерения, субъективность оценки потребительской ценности, актуальность, многофункциональность. Автор предлагает оценивать эффективность фактора производства «информация» при помощи показателя рентабельности информационных затрат. Автор определяет зависимость ценности информации от времени ее использования.

Поскольку управленец определяет полезность информации для предприятия, степень и характер вовлечения ее в производственный процесс, уместно рассматривать два фактора производства «информация» и «предприимчивость» в неразрывной взаимосвязи и взаимодействии. А в составе затрат предприятия – выделять расходы на привлечение этих факторов. В связи с этим целесообразно определить величину дохода,

созданного указанными двумя факторами, который автор называет синергичным эффектом. Отрицательный синергичный эффект определяет величину резерва роста прибыли предприятия, а положительный характеризует эффективность использования средств предприятия.

Деятельность управленческого звена направлена на изменение величины синергичного эффекта. Результатом такой деятельности может быть установление одной из базовых ситуаций – оптимистическая, пограничная, пессимистическая. Синергичный эффект является продуктом труда персонала управления предприятием и находится в прямой зависимости от качества управленческой деятельности. Среди факторов, оказывающих влияние на качество такой деятельности, автор выделяет оплату труда, наличие возможности повышения квалификации и социальную обеспеченность работников. Зависимость качества управленческого труда от указанных факторов не является пропорциональной, она индивидуальна для каждого предприятия.

#### **Список цитированных источников**

1. Антология экономической классики. Предисловие / И. А. Столярова. – М.: МП «ЭКОНОВ», «КЛЮЧ», 1993. – 475 с.
2. Барр, Р. Политическая экономия: В 2-х тт. – Т. 1: пер. с фр. – М.: Междунар. отношения, 1995. – 608 с.
3. Мэнкью, Н. Г. Принципы экономикс / Н.Г. Мэнкью – СПб: Питер Ком, 1999. – 784 с.
4. Маркс, К. Капитал. Критика политической экономии. – Т. 1. – Кн. 1. – Процесс производства капитала. – М., 1969. – 907 с.
5. Экономическая теория (политэкономия): учебник/ Под общ. ред. акад. В. И. Видяпина, акад. Г. П. Журавлевой. – 4-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 640 с.
6. Экономическая теория: Системный курс: учеб. пособие/ Под ред. Э. И. Лобковича. – Мн.: ООО «Новое знание», 2000. – 664 с.
7. Лебедев, О. Т. Основы менеджмента: учеб. пособие / О.Т. Лебедев, А.Р. Каньковская – СПб, 1998. – 192 с.
8. Веснин, В. Р. Менеджмент: учеб. – 3-е изд., перераб. и доп. / В.Р. Веснин. – М.: ТК Велби, Изд-во «Проспект», 2007. – 504 с.
9. Кивачук, В. С. Оздоровление предприятия: экономический анализ / В.С. Кивачук. – М.: Изд-во деловой и уч. лит.; Мн.: Амалфея, 2002. – 384 с.
10. Анализ кредитоспособности предприятия ОАО Благкомхлебпродукт // Refine.com.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.refine.com.ru/pageid-2613-5.html>. – Дата доступа: 17.06.2007.
11. Савицкая, Г. В. Экономический анализ: учеб. / Г. В. Савицкая. – 8-е изд., перераб. – М.: Новое знание, 2003. – 640 с. – (Экономическое образование).