
ЭКОНОМИКА

УДК 330.52:658.155

Прибыль как основополагающий фактор формирования и развития экономического потенциала предприятия

О.В. АРАШКЕВИЧ

Предлагается авторская методика определения экономического потенциала предприятия как совокупности параметров его деятельности, позволяющих максимизировать прибыль данного предприятия с учетом состояния целевых и ресурсных рынков, а также миссии предприятия. Поставленную методологическую проблему предлагается решать на основе определения экстремумов показателя объемов производства продукции, а также функционального анализа предельных доходов и предельных издержек, равенство которых предполагает максимизацию прибыли предприятия.

Ключевые слова: экономическая прибыль, экстремум, предельные издержки, предельный доход, рентабельность, конкуренция, миссия.

The author suggests a technique of definition of the enterprise's economic potential as a set of parameters of its activity allowing to maximize the profit of the given enterprise taking into account the conditions of the target and resource markets, and also the enterprise missions. It is suggested that the given methodological problem should be solved on the basis of definition of extrema of the indicator of production volumes, and also the functional analysis of marginal yield and the marginal cost, the equality of which assumes maximization of the enterprise's profit.

Keywords: economic profit, extremum, marginal cost, marginal yield, profitability, competition, mission.

Общеизвестно, что основным критерием эффективности работы предприятия как производственной системы является экономическая прибыль, генерируемая этим предприятием. В максимизации экономической прибыли заинтересованы стратегические и портфельные инвесторы, управленческий персонал предприятия, для которых прибыль является основным источником либо структурообразующим критерием их доходов, а также работники предприятия, заинтересованные в стимулирующих выплатах за счёт прибыли и в стабильной работе самого предприятия, государство, для которого прибыль – основной источник налоговых выплат в бюджетную систему, а также контрагенты предприятия, для которых экономическая прибыль, получаемая предприятием, является залогом стабильных взаимовыгодных отношений. Поэтому прибыль является ведущим показателем оценки потенциала предприятия, который можно определить, как способность данного предприятия максимизировать экономическую прибыль.

Вместе с тем, методологические аспекты оценки экономического потенциала с позиции максимизации прибыли совершенно не разработаны в настоящее время [4]. Проблема определения экономического потенциала может быть решена в рамках разработанного в классической макроэкономике подхода, при котором финансовый результат максимизируется при равенстве предельных доходов и предельных издержек [2], [3]. Данный подход широко известен, однако не применяется на практике, поскольку считается, что на изменение предельного дохода и предельных издержек оказывают влияние многие факторы, некоторые из которых не измеримы количественно либо не прогнозируемы с достаточным уровнем достоверности. Вместе с тем, такая точка зрения возобладала ещё в 60-е годы XX века [1]. За прошедшие 40 лет теория и практика экономического анализа, особенно в области анализа рынков и потребительского спроса, существенно усовершенствовалась, что позволяет применить подход, основанный на анализе предельных показателей, к определению экономического потенциала предприятия. При

этом основной методической проблемой представляется построение функций предельного дохода и предельных издержек. Функция предельного дохода зависит от изменения цены на предлагаемые исследуемыми субъектами хозяйствования на рынке благ. Вместе с тем, функцию предельного дохода имеет смысл выстраивать только на определённом интервале. Минимальной границей данного интервала является так называемая точка безубыточности, то есть объём производства блага, который позволяет достичь безубыточной работы предприятия. Вместе с тем, для определения минимальной границы интервала функции предельного дохода стандартная формула расчёта точки безубыточности малоприменима по следующим причинам:

- цена единицы анализируемого блага не является постоянной и может изменяться при изменении объёма предложения данного блага;
- средние переменные издержки могут изменяться в связи с изменением стоимости ресурсов;
- постоянные издержки изменяются скачкообразно при превышении предельной нормы производительности соответствующих им ресурсов.

Поэтому для расчёта показателя безубыточности мы предлагаем усовершенствованную методику, базирующуюся на следующих постулатах:

1. Инвестиции в производство какого-либо блага целесообразны только при наличии экономической прибыли, которая меньше бухгалтерской прибыли на величину имплицитных издержек, равных доходу от общедоступных альтернативных направлений инвестирования. Наиболее простой способ расчёта имплицитных издержек альтернативного использования заключается в выявлении дохода, полученного в результате инвестирования средств в общедоступные и доступные и надёжные финансовые инструменты: вклады, государственные долговые обязательства и т. п. Таким образом, минимальную норму рентабельности для любого производства благ мы предлагаем рассчитывать по формуле:

$$R = \frac{rnб \cdot tц}{12}, \quad (1)$$

где $rnб$ – ставка рефинансирования центрального банка, %;

$tц$ – продолжительность производственно-финансового цикла, месяцев.

Продолжительность производственно-финансового цикла может быть определена с учётом существующей в Республике Беларусь системы финансовой и статистической отчетности, которая позволяет рассчитать периоды оборота каждого вида оборотных активов, составляющих в совокупности финансово-производственный цикл предприятия.

2. С ростом объёма предложения благ рентабельность их продаж снижается.

3. Сумма условно постоянных затрат может быть определена по формуле:

$$TFC = \sum_{i=1}^n FFC_i, \quad (2)$$

где TFC – общая сумма условно-постоянных затрат, ден. ед.;

FFC_i – условно-постоянные затраты i -го вида (номенклатура условно-постоянных затрат определяется для каждого субъекта хозяйствования либо блага обособленно).

Таким образом, сумма TFC для каждого интервала $[Q_{j-1}; Q_j]$ будет иметь определённое значение, поэтому точка безубыточности должна рассчитываться для каждого интервала. Следовательно, уровень безубыточности (в стоимостном выражении) можно определить как:

$$Q_{áj} = \frac{TFC_j}{R} \cdot 100, \quad (3)$$

где $Q_{ój}$ – объём безубыточных продаж на j -м интервале;

TFC_j – объём условно-постоянных издержек на j -м интервале.

Соответственно, если $Q_{ój} \in [Q_{j-1}; Q_j]$, значит $Q_{ój}$ можно использовать для расчёта экстремума (минимума) функции предельного дохода. При этом Q_{min} , на наш взгляд, целесообразно рассчитать по формуле:

$$Q_{min} = \frac{Q_{áj}}{P_j}, \quad (4)$$

где P_j – цена исследуемого блага на j -м интервале, определяемая исходя из эластичности спроса по цене.

Максимальная граница данного интервала является наименьшей величиной из следующих показателей:

1. Полезное количество исследуемого блага для потребителей на целевых рынках, которое определяется количеством потребителей, а также количеством данного блага, которое необходимо потребителю до полного удовлетворения потребности в нём:

$$Q_{\max 1} = N \cdot Q_{удд}, \quad (5)$$

где $Q_{\max 1}$ – первый промежуточный экстремум (максимум) интервала определения функций предельного дохода;

N – численность целевых потребителей (человек, домашних хозяйств, групп потребителей, субъектов хозяйствования);

$Q_{эрг}$ – количество блага, необходимое целевому потребителю для удовлетворения потребности в нём.

2. Платёжеспособный спрос потребителей на целевых рынках, который определяется количеством потенциальных потребителей, их доходами, средней склонностью к потреблению, а также долей доходов, которую потребитель готов потратить на приобретение благ, удовлетворяющих соответствующую потребность. Эта доля зависит от места данной потребности в иерархии потребительских предпочтений и от стоимости более актуальных с позиции потребительских предпочтений благ. При этом, определяя стоимостной максимум потребления исследуемого блага, мы тем самым определяем динамический экстремум количества исследуемого блага, который равен частному от постоянного стоимостного максимума и переменной цены блага:

$$Q_{\max 2} = N \cdot AR \cdot APC \cdot \hat{O} \hat{A} q, \quad (6)$$

где $Q_{\max 2}$ – второй промежуточный экстремум (максимум) интервала определения функций предельного дохода;

AR – средний доход (располагаемый) в расчёте на одного потребителя;

APC – средняя склонность к потреблению;

UBq – удельный вес расходов на исследуемое благо в бюджетах потребителей.

После определения экстремумов интервала определяется функциональная зависимость предельного дохода от количества исследуемого блага, предлагаемого на рынке. Фактически, динамика предельного дохода является креатурой изменения цены исследуемого блага, изменение цены, в свою очередь, зависит от эластичности спроса. Таким образом, зная эластичность спроса по цене, можно определить и обратный показатель, то есть показатель зависимости цены от объёма сбыта с условием, что весь объём предлагаемого на рынке товара должен найти своего покупателя. Показатель эластичности спроса по цене находится в зависимости от следующих факторов:

- индивидуальной предельной склонности к потреблению исследуемого блага;
- предельной нормы замещения благ.

Показатель индивидуальной предельной склонности к потреблению блага определяется местом данного блага в иерархии потребительских предпочтений и позволяет определить, какую часть прироста дохода, обусловленного удешевлением исследуемого блага, потребители готовы потратить на увеличение объёма потребления данного блага. Иными словами, целью определения индивидуальной предельной склонности к потреблению является выявление соотношения между двумя эффектами: эффектом дохода и эффектом замещения при потреблении конкретного блага.

Показатель индивидуальной потребительской склонности к потреблению ($MPRC$) показывает, какая доля дохода, высвобождаемого в связи со снижением цены исследуемого блага, будет истрачена потребителями для приобретения дополнительного количества данного блага:

$$MPRC = \frac{(q_2 - q_1) \cdot p_2}{q_1 \cdot (p_1 - p_2)}, \quad (7)$$

где q_1, q_2 – объём продаж соответственно до и после изменения цены;
 p_1, p_2 – цена продажи блага соответственно до и после её изменения.

Мы предлагаем авторскую методику определения показателя индивидуальной потребительской склонности к потреблению, состоящую из следующих этапов:

1. Дифференциация потребителей по группам дохода, различающимся по объёмам потребления исследуемого товара. Характеристикой каждой группы потребителей будет являться интервал располагаемого дохода.

2. Определение товаров, потребление которых растёт внутри каждой группы по мере роста доходов (стратегических лидеров).

3. Определение товаров, потребление которых растёт всеми группами потребителей независимо от уровня доходов (динамических лидеров). Если потребление динамических лидеров растёт не всеми группами потребителей, то при анализе это должно быть учтено в дальнейшем.

4. Оценка распределения дополнительного дохода, возникшего в результате удешевления анализируемого дохода, исходя из следующих критериев:

– рост потребления анализируемого товара оценивается внутри каждой группы в зависимости от характера такого изменения, то есть от того, изменяется ли объём потребления при росте доходов внутри группы, а также от того, изменяется ли распределение потребителей по группам в результате удешевления товара;

– рост потребления товаров – статических лидеров оценивается исходя из удельного веса в доходах расходов на данный товар или исходя из изменения этого показателя внутри каждой группы;

– рост потребления товаров – динамических лидеров оценивается исходя из тренда удельного веса расходов на данный товар внутри каждой группы;

– если товары – лидеры (как статические, так и динамические) дифференцированы по объёмам потребления не функционально, а по интервалам дохода, и эти интервалы не совпадают с интервалами, выделенными в ходе группировки потребителей по потреблению исследуемого товара, то вся совокупность потребителей исследуется исходя из более подробной совместной стратификации как по исследуемому товару, так и по товарам – лидерам.

5. Необходимо произвести социологическую верификацию полученных результатов путём опроса потребителей по репрезентативной выборке, где опрашиваемым необходимо будет произвести распределение виртуального дохода в определённом размере между товарами, в перечень которых необходимо включить исследуемый товар, товары – статические и динамические лидеры, а также оставить возможность опрашиваемым добавить свои собственные варианты. Если результаты анализа группировки потребителей и социологические результаты не совпадают, необходимо скорректировать эти результаты в пользу опросных данных с учётом погрешности.

Таким образом, показатель *MPRC* определяется как отношение прироста расходов на исследуемое благо к приросту дохода, приравняемому к произведению изменения цены анализируемого блага к объёму его потребления за период времени до изменения цены:

$$MPRC = \frac{\Delta y}{(p_2 - p_1) \cdot q_1}, \quad (8)$$

где Δy – изменение дохода агентов предложения, связанное с изменением цены.

Искомый объём потребления после изменения цены (q_2) находится по формуле:

$$\Delta y = (q_2 - q_1) \cdot p_2 \Rightarrow \frac{\Delta y}{p_2} + q_1. \quad (9)$$

Показатель предельной нормы замещения благ показывает, ради приобретения какого количества исследуемого блага потребитель готов отказаться от потребления иных благ. Иными словами, целью определения предельной нормы замещения является поиск ответа на вопрос: на сколько должно подешеветь исследуемое благо, чтобы потребитель был готов отказаться от потребления иных благ и переориентировать часть дохода на потребление исследуемого блага.

дуемого блага. Показатель предельной нормы замещения благ (*MPR*) зависит от соотношения предельных полезностей потребляемых благ потребителем, количественное измерение которого в настоящее время невозможно. Для определения данного показателя мы предлагаем методику, состоящую из следующих этапов:

1. Дифференциация потребителей на группы в зависимости от уровня доходов и объёмов потребления исследуемого блага каждой группы.
2. Определение наиболее часто встречающегося уровня доходов в каждой группе.
3. Определение для каждой группы отношения расходов на потребление блага к медианному уровню доходов (далее – медианная доля).
4. Определение для каждой группы размера удешевления блага, который бы вызвал с учётом объёмов потребления данного блага переход от одной медианной доли к другой.

Таким образом, общая *MPR* определяется суммой групповых *MPR*:

$$MPR_t = \sum_{i=1}^n MPR_i, \quad (10)$$

где *MPR_t* – общее значение *MPR*;

n – количество групп в группировке потребителей исходя из объёмов потребления исследуемого блага;

MPR_i – показатель *i*-й группы.

Показатели *MPR_i* определяются по формуле:

$$MPR_i = \frac{(q_{i+1} - q_i) \cdot p_2}{(p_2 - p_1) \cdot q_i}, \quad (11)$$

где *q_{i+1}* – объём потребления соседней группы потребителей;

q_i – объём потребления *i*-й группы потребителей;

p₁ – цена потребления до изменения;

p₂ – цена потребления после изменения, определяемая по формуле:

$$p_2 = p_1 - \frac{U_{mi} \cdot (d_{mi} - d_{mi+1})}{q_i}, \quad (12)$$

где *U_{mi}* – медианный доход *i*-й группы потребителей;

d_{mi} – медианная доля *i*-й группы потребителей;

d_{mi+1} – медианная доля соседней группы потребителей.

Таким образом, зная показатели *MPR* и *MPRC*, можно определить функцию изменения предельного дохода на целевом интервале объёмов производства исследуемого блага, что, в свою очередь, создаёт аналитические предпосылки для определения показателей потенциала производственной системы (предприятия) на основе выявления условий максимизации финансового результата.

Функция предельных издержек предприятия в первом приближении строится на основе оценки таких факторов, как:

– удельная ресурсоёмкость производимых благ;

– эластичность цены предложения ресурсов.

Удельный объём потребляемых предприятием ресурсов определяется используемой технологией и организацией производства и управления (в широком понимании этого термина, включая учёт, контроль и делопроизводство). При оценке удельного объёма потребления ресурсов целесообразно дифференцировать оценку удельных объёмов потребления условно-постоянных и условно-переменных ресурсов. Для условно-постоянных необходимо определять точки насыщения, в которых происходит скачкообразное увеличение потребления этих ресурсов исходя из существующих либо аналитически обоснованных норм. В каждом конкретном случае эталонную норму предельной производительности условно-переменного ресурса целесообразно выбирать обособленно. В качестве вариантов выбора такой нормы целесообразно использовать действующие прогрессивные показатели, научно-обоснованные, аналитически обоснованные либо оценочные нормы. Для условно-переменных ресурсов целесообразно устанавливать коэффициенты, выражающие линейную зависимость расхода данных ресурсов от объёма производства, причём эти

коэффициенты зависят от применяемых технических, технологических и организационных решений и при наличии соответствующей информации устанавливаются достаточно просто.

Эластичность цены предложения ресурсов является показателем, обратным эластичности предложения ресурсов по цене. Данная эластичность зависит от следующих факторов:

- имеющихся неиспользуемых запасов ресурсов;
- возможности вовлечения в оборот новых ресурсов;
- спроса на ресурсы со стороны источников их альтернативного использования;
- реакции производителей (продавцов) ресурсов при увеличении спроса.

Имеющиеся неиспользуемые резервы ресурсов определяют интервал изменения объёмов предложения исследуемого блага, производимого с помощью данных ресурсов, в котором стоимость этих ресурсов является условно-постоянной, то есть не зависящей от объёма производства благ.

Возможность вовлечения в оборот новых ресурсов зависит от затрат времени и средств, необходимых для роста количества доступного ресурса, причём эти затраты определяют цену ресурса, которая является минимально необходимой для того, чтобы новые ресурсы были вовлечены в оборот.

Спрос на ресурсы со стороны источников их альтернативного использования определяет возможность привлечения дополнительных ресурсов путём предложения большей цены за них. Очевидно, чтобы иметь возможность использования ресурсов при наличии альтернатив, необходимо, чтобы выгода от использования данных ресурсов для производства исследуемого блага была более выгодна субъектам предложения ресурсов, чем любая из имеющихся альтернатив.

Реакция производителей (продавцов) ресурсов заключается в самом факте и степени подъёма цен на ресурсы при росте спроса на них. Ценовая реакция при этом зависит от таких факторов, как уровень конкуренции на рынке ресурсов, рентабельности производства и сбыта ресурсов, ожиданий в сфере общей динамики цен в экономической системе, рыночной стратегии субъектов предложения ресурсов, а также от многих субъективных факторов. Наиболее подходящим методом оценки влияния данного фактора на предельные издержки является аналитическая экстраполяция трендов на ресурсных рынках.

Следует отметить, что функция предельных издержек имеет также свой интервал оценки. Как и для предельных доходов, минимум интервала представляет собой точку безубыточности при производстве исследуемого блага, а максимум представляет собой наименьшее значение из потенциальных объёмов производства исследуемого блага, определяемого производением доступного количества определённого вида ресурса на удельную ресурсоёмкость производства исследуемого блага. Таким образом, все факторы, обуславливающие функцию предельных издержек, также поддаются оценке, поэтому задача построения этой функции также является вполне решаемой на современном этапе.

Располагая обеими предельными функциями, путём аналитического решения их системы несложно найти значения переменных, при которых они будут равны, то есть решить задачу определения потенциальных показателей прибыли предприятия.

Литература

1. Блауг, М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг ; пер. с англ. – 4-е изд. – М. : Дело Лтд, 1994. – 354 с.
2. Кейнс, Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс ; пер. с англ. – М., 1978. – 452 с.
3. Маршалл, А. Основы экономической науки / А. Маршалл. – М. : Эксмо, 2008. – 978 с.
4. Гелета, И.В. Экономика организации / И.В. Гелета, Е.С. Калининская. – М. : Магистр, 2010. – 303 с.