

## КРИТЕРИИ ОПТИМИЗАЦИИ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Моисеенко Алина Романовна**

Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Донецкий национальный технический университет»

г. Донецк, Донецкая Народная Республика

**Бондарева Ирина Александровна**

Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Донецкий национальный технический университет»

г. Донецк, Донецкая Народная Республика

***Аннотация.** В статье приведены и сформулированы дефиниции понятия «ресурсы», рассмотрены основные виды ресурсов, которые используют предприятия в своей деятельности, изучены некоторые экономические концепции, представляющие интерес с точки зрения разработки критериев оптимизации ресурсов, сформулированы основные критерии оптимизации ресурсов.*

***Ключевые слова:** ресурсы, оптимизация, критерии, экономические концепции, ресурсный подход, поведенческая экономика, рациональный человек.*

## MEASURES OF OPTIMIZATION OF ENTERPRISE RESOURCES

**Moiseenko Alina**

State Higher Educational Establishment

«Donetsk National Technical University»

Donetsk, Donetsk People's Republic

**Bondareva Irina**

State Higher Educational Establishment

«Donetsk National Technical University»

Donetsk, Donetsk People's Republic

***Abstract.** In article definitions of the concept “resources” are brought and formulated, main types of resources which use the enterprises in the activity are considered, some economic concepts which are of interest from the point of view of development of criteria of optimization of resources are studied, the main criteria of optimization of resources are formulated.*

***Keywords:** resources, optimization, criteria, economic concepts, resource approach, behavioural economy, rational person.*

***Постановка проблемы.** Современные рыночные условия диктуют современным предприятиям правила поведения. Причем с каждым годом общемировые проблемы ограниченности ресурсов требуют от предприятий*

пересмотра политики с точки зрения формирования ресурсов и их оптимизации. Эффективная хозяйственная деятельность всех субъектов предпринимательства зависит от рационального использования имеющихся природных, материальных, трудовых и финансовых ресурсов в условиях постоянно меняющейся внешней среды. Поэтому особую актуальность приобретает вопрос оптимизации использования ресурсов и рассмотрения их основных критериев.

**Анализ исследований и публикаций.** Исследованиями в области анализа ресурсов как категории экономики занимались такие зарубежные и отечественные ученые, как Дж. Барни, Реймерс Н.Ф., Бороненкова С.А., Огорокова Л.Г. Представителями экономических концепций, которые рассматривались в статье, являются Э. Пенроуз, С. Пейович и Э. Фьюрботн, А. Оноре, Д. Канеман, В. Смит, Р. Талер.

**Цель исследования** – рассмотреть различные экономические концепции с точки зрения оптимизации ресурсов, выработки и систематизации критериев по более рациональному использованию ресурсов.

**Основные результаты исследования.** На макро-, мезо- и микроуровне залогом успеха и эффективного функционирования является рациональное использование имеющихся в распоряжении ресурсов для достижения экономического или социального эффекта. Совокупность средств и скрытых возможностей, которые выступают базой развития, представлена понятием «ресурсный потенциал». Внутренние возможности любого предприятия во многом зависят от имеющихся ресурсов, которые используются для производства продукции. Оптимизация предусматривает определение необходимых объемов ресурсов и их гармоничного соотношения для обеспечения бесперебойной работы предприятия и получения максимальной прибыли.

Прежде чем приступить к изучению особенностей оптимизации ресурсов на предприятии, необходимо определиться с экономическим содержанием термина «ресурсы». Проанализировав точки зрения ученых-экономистов относительно понятия «ресурсы», можно сказать, что наиболее полное определение дает Л.Г. Огорокова. Она раскрывает понятие через дефиницию потенциал и считает что ресурсы – совокупность средств, запасов, источников, средств и предметов труда, имеющихся в наличии у предприятия и которые могут быть мобилизованы и приведены в действие, а также использованы для достижения его целей. Иметь достаточные ресурсы для предприятия означает располагать необходимыми возможностями при определенных условиях для своего развития и нормального функционирования в соответствии с поставленными целями [1].

Авторы предлагают понимать под ресурсами – факторы, которые используются при производстве различного рода благ для достижения экономического и социального эффекта. Они ограничены, взаимообусловлены и взаимозависимы, позволяют конкурировать с предприятиями одной отрасли и пересматривать стратегические планы исходя из условий постоянно меняющейся внешней среды.

В теории имеются огромное количество признаков классификации ресурсов, но если не вникать в отраслевые особенности деятельности отдельных предприятий, то выделяют материальные, трудовые, финансовые и информационные ресурсы. К материальным ресурсам относят здания, сооружения, транспортные средства, сырье, материалы. К трудовым ресурсам – лица трудоспособного возраста, обладающие достаточными знаниями и профессиональными навыками (рабочие основные, вспомогательные). Финансовые ресурсы – зачастую либо средства предприятия, остающиеся в распоряжении предприятия после уплаты налогов, либо средства, привлеченные извне (кредиты, инвестиции и т.д.). Информационные ресурсы представлены массивом данных, документов, которые хранятся в различных базах и при первой необходимости могут быть использованы.

При решении вопроса оптимизации ресурсов научный интерес представляет рассмотрение следующих экономических концепций: ресурсная концепция, теория прав собственности, институциональная концепция, концепция поведенческой экономики.

Итак, ресурсная концепция (родоначальником считается Э. Пенроуз) заключается на предположении, что любое предприятие представляет собой неделимую совокупность производственных, физических и человеческих ресурсов, использование которых по отдельности не обеспечивает необходимый эффект [2]. И это не просто совокупность ресурсов, но и способность рационально их использовать. Основной посыл данной концепции состоит в том, что совокупность ресурсов, которые используются в комплексе при производстве продукции, должны обладать эффектом синергии. При этом данный эффект является источником особой производительности, недостижимой в условиях контрактации между производителями и потребителями [3]. Также ресурсная концепция акцентирует внимание на неравномерном распределении ресурсов между субъектами хозяйствования. Для обладателей большего количества ресурсов это преимущество, а для остальных – угроза возникновения кризисных явлений вследствие нехватки определенных ресурсов. Если доминирование одного предприятия над другими субъектами хозяйствования связано с имеющимися у него уникальными ресурсами, то другие всячески создают различные барьеры, препятствуя использованию ресурсов.

Однако не все факторы производства представляют ценность для промышленного предприятия. Возможны ситуации, когда те или иные ресурсы не влияют на эффективность деятельности. Факторы производства будут ценны для организации, когда имеют некоторые особенности:

- доступ к этому ресурсу имеют лишь некоторые предприятия, которые позволяют увеличивать рыночную долю по сравнению с предприятиями-конкурентами;
- потребность в производственных факторах должна значительно превышать объемы имеющихся в наличии ресурсов;

- ресурсы не должны иметь субституты или быть достаточно затратоемкими для выработки подобных по техническим характеристикам факторов производства.

Хотя нельзя сказать, что более распространенные ресурсы менее важны для субъектов хозяйствования. Они тоже имеют ценность для обеспечения стабильного функционирования и бесперебойной работы предприятия.

В связи с этим критерии оптимизации ресурсов должны учитывать:

- во-первых, чтобы ресурсы приносили выгоду от их использования, они должны быть в полной мере вовлечены в производственный процесс;
- во-вторых, ресурсы должны быть взаимозаменяемыми и взаимодополняемыми;
- в-третьих, для достижения эффекта от их вовлечения в процесс производства, необходимо задать конкретную цель использования этих ресурсов;
- в-четвертых, необходимо на предприятии постоянно проводить контроль соотношения объемов производства и соответствующего наращивания ресурсов, так как в большинстве случаев оно является необоснованным;
- в-пятых, ресурс должен иметь какую-то ценность для предприятия.

Согласно теории прав собственности, которая относится к неоинституциональной экономической концепции все ресурсы, которые есть в наличии, не являются собственностью какого-либо предприятия, а только лишь имеют долю прав на использование определенного ресурса в производстве. «Не ресурс сам по себе является собственностью; пучок или доля прав по использованию ресурса – вот что составляет собственность. Собственность в первоначальном значении этого слова относилась только к праву, титулу, интересу, а ресурсы могли называться собственностью не больше, чем они могли называться правом, титулом или интересом» [4].

Воспользуемся развернутой характеристикой, принадлежащей американским экономистам С. Пейовичу и Э. Фьюрботну. «Права собственности, – отмечают они в своем определении, – понимаются как санкционированные поведенческие отношения, возникающие между людьми в связи с существованием благ и касающиеся их использования. Эти отношения определяют такие нормы поведения по поводу благ, которые любое лицо должно или соблюдать в своих взаимодействиях с другими людьми, или же нести издержки из-за их несоблюдения. Термин «благо» используется в данном случае для обозначения всего, что приносит человеку полезность или удовлетворение. Таким образом, и этот пункт важен, понятие прав собственности в контексте нового (экономического) подхода распространяется на все редкие блага. Оно охватывает полномочия, как над материальными объектами, так и над «правами человека» (право голосовать, печатать и т. д.). Господствующая в обществе система прав собственности есть в таком случае сумма экономических и социальных отношений по поводу редких ресурсов, в рамках которой отдельные члены общества противостоят друг другу» [5].

Право собственности можно понимать как разрешенный доступ ко всем ресурсам (будь-то материальные или нематериальные ресурсы), под которым понимаются те действия, которые могут осуществлены в связи с их использованием. Исходя из этого, складываются отношения между субъектами предпринимательства, которые имеют доступ и которые не имеют этого доступа (т.е. владелец – объект отношений – не владелец). Эти отношения предусматривают различные варианты действий, которые могут возникать между экономическими субъектами по поводу использования ресурсов.

Наиболее полно свод прав, состоящий из 11 пунктов, был представлен в 1961 году английским юристом Адамом Оноре, который касался следующего:

- право на владение ресурсом, подразумевающий исключительный контроль (физический или иной другой);
- право на пользование, характеризующееся использованием ресурсом в личных интересах;
- право на управление, имея возможность принимать решения, кто именно может пользоваться этим ресурсом;
- право на прибыль, имеющее в виду получение ренты в виде дохода от предоставления разрешения пользования этим ресурсом, с помощью которого были произведены и реализованы блага;
- право на так называемую «капитальную ценность», которую можно охарактеризовать как исключительное разрешение на изменение натурально-вещественной формы ресурса, в том числе и его уничтожение;
- право на безопасность, т.е. защиты ресурса от влияния внешней среды и угрозы изъятия;
- право передачи ресурсов на свое усмотрение в виде наследства или по завещанию;
- право на бессрочное использование ресурса, если это возможно;
- право на отказ, предусматривающее не использовать ресурсы способом, который может нанести вред;
- право на ответственность, дающее возможность изъятия ресурса в качестве покрытия долговых обязательств;
- право на «остаточный характер», т.е. через некоторое время возвращения владельцу его прав по распоряжению ресурсом или утраты по другим причинам.

Очевидно, что наличие проблем, связанных с ограниченностью и исчерпаемостью ресурсов, будут провоцировать конфликты по поводу их использования. Но хотя в большинстве случаев это все-таки касается редких либо уникальных ресурсов, в противном случае «...без какой-либо предпосылки редкости бессмысленно говорить о собственности и справедливости» [6]. Исходя из вышесказанного, можно выделить следующие критерии оптимальности ресурсов согласно теории прав собственности:

1. При пользовании ресурсами все стороны отношений должны соблюдать определенные правила или нести ответственность вследствие неподчинения.

2. Исходя из перечня А.Оноре, согласно которому права на пользование ресурсами можно купить, то этим воспользуются люди, которые получают значительнее выгоду от использования факторов в производстве.
3. Установление определенных рамок на распределение ресурсов между экономическими агентами, позволяет без конфликтов разрешать ситуации относительно их использования.
4. Владелец ресурса может передавать его не на бесплатной основе другим агентам промышленности, при этом владелец в будущем может получить ещё и выгоду за весь срок пользования ресурсом.

Интересной, на наш взгляд, является концепция поведенческой экономики, которая учитывает тесную связь экономики с психологией. Классические школы экономической теории базируются на экономическом поведении рационального человека. Так, маржиналисты и неоклассики представляли эгоистического человека, главным стимулом деятельности которого является в первую очередь денежный интерес. Согласно таким представлениям человек, в первую очередь, рациональный, упорядочивает свои предпочтения и движется к достижению личной цели.

Поведенческая же экономика сближает «экономического человека» с реальным человеком, которому не всегда свойственно рациональное поведение. Отметим, что модель человека, предложенная Адамом Смитом, который каждый день сталкивается с экономическим решением различных по масштабу проблем, является наиболее приближенной к особенностям человека, рассмотренного в теории поведенческой экономики. Изначальная концепция была предложена Гербертом Саймоном, в которой рассматривалась идея ограниченной рациональности. После этого ученые начали задаваться вопросом, могут ли факторы различного рода (психологические, религиозные, этические) влиять на поведение людей и на основе этого принятие экономических решений. Согласно этой концепции, решения принимаемые людьми в разное время, могут быть противоречащими и несогласованными, так как человек менее ценно относится к событиям, которые могут происходить в будущем, чем в настоящем.

Согласно концепции, человек при принятии любых решений, касающихся либо сферы его деятельности, либо личных интересов, всегда будет руководствоваться здравым смыслом, нежели моделями поведения, предложенными различными школами экономической теории. Открытия ученых в области поведенческой экономики были отмечены Нобелевским комитетом в 2002г. (первыми лауреатами Нобелевской премии стали Даниэл Канеман и Вернон Смит). Первый по образованию психолог, второй экономист, что позволило создать необычный симбиоз и привело к получению удивительных результатов. Они доказали, что каждому человеку свойственно совершать ошибки и это оказывает значительное влияние на принятие управленческих экономических решений.

В октябре 2017г. Нобелевским комитетом также был отмечен американский экономист Ричард Талер, который получил премию за совокупность исследований в области поведенческой экономики. А именно

впервые описал эффект владения, согласно которому человек более ценно относится к вещам, которыми уже владеет. Также ему принадлежат разработки теории ментальной (или мысленной) бухгалтерии. После всех этих открытий сформировались новые направления исследований, так называемые экономическая психология, поведенческая экономика с абсолютно не свойственной ранее моделью поведения экономического человека.

Исходя из рассмотренных положений, можно сформулировать следующие критерии оптимизации ресурсов. Наиболее важным обстоятельством является то, что первоочередным в человеке является чувство справедливости, которое касается практически всех сфер, принимающих участие в обмене различного рода экономических благ. Данное утверждение основывается на данных социологических исследований, согласно которым в случае, когда происходит обмен благами между экономическими субъектами и возникает ситуация несправедливого распределения ресурсов, обманутая сторона испытывает недовольство. Вследствие чего, чувства несправедливости могут повлиять на процесс принятия решения и скорректировать обмен в более справедливую сторону. Это, в первую очередь, может касаться распределения материальных ресурсов между субъектами предпринимательской деятельности.

Страх неудачи с точки зрения поведенческой концепции может отразиться на производительности труда любого рабочего. Или наоборот, чрезмерная уверенность в себе могут благоприятно влиять на повышение производительности. Также на повышение производительности труда влияют такой фактор, как психологическое или моральное удовлетворение (когда человек получает удовольствие от самого рабочего процесса). Хотя не менее важным является материальный стимул (например, надбавки за перевыполнение норм, или так называемая 13-я зарплата по результатам работы за год). Однако исследователи в сфере поведенческой экономики отмечают, что если рабочие начинают получать надбавки за работу, которую ранее они выполняли на безвозмездной основе, то они перестают наслаждаться самим процессом работы и начинают преследовать цель заработать как можно больше.

Или, к примеру, на решения, связанные с привлечением в оборот инвестиций, влияют познавательные или эмоциональные действия. Когда инвестор принимает решение, куда именно вкладывать деньги, он в первую очередь обращает внимание на отрасль, в которой функционирует предприятие. Если оно ему близко, то он без раздумий вложит средства. Или же на принятие решения о вложении средств может повлиять личная симпатия или неприязнь к представителям предприятия, которые нуждаются в его помощи. Также немаловажным является такое чувство как доверие среди не просто человеческих отношений, но и деловых. Когда доверие людей высоко, они без капли сомнения, увеличат объемы вовлекаемых в оборот инвестиций, или наоборот, когда незначительно – будут всячески способствовать избавлению от приобретенных активов.

Таким образом, различные человеческие чувства и эмоции нужно также рассматривать в качестве критериев при принятии управленческих решений по оптимизации использования ресурсов предприятия.

**Выводы.** Проблема рационального использования ресурсов всегда была и остается открытой и привлекает внимание многих исследователей. Эффективность любого предприятия зависит от гармоничного соотношения имеющихся в распоряжении ресурсов, поэтому целесообразным считается проведение систематического учета, контроля оптимального соотношения объемов производства и наращивания основных видов ресурсов (основного, оборотного капиталов, трудовых и финансовых ресурсов) и стратегически будет способствовать повышению конкурентоспособности предприятия на рынке. Принимая во внимание различные подходы, разработанные в рамках экономических концепций и теорий: ресурсная концепция, теория прав собственности и концепция поведенческой экономики, следует учитывать широкое разнообразие критериев принятия решения по оптимизации использования ресурсов предприятия для повышения эффективности функционирования предприятия в целом.

### *Литература*

1. Огорокова Л.Г. Ресурсный потенциал предприятий / Л.Г. Огорокова. – СПб.: С - ПбГТУ, 2001. – 293 с.
2. Penrose E. The Theory of Growth of the Firm. Oxford: Blackwell, 1959
3. Клейнер Г.Б. От теории предприятия к теории стратегического управления // Российский журнал менеджмента. 2003. № 1.
4. Demsetz H. «Towards a theory of property rights». American Economic Review 57 (1967):2, 17.
5. Право собственности (очерк современной теории) // Отечественные записки. 2004. №6. С. 22
6. Toumanoff P. G. «Theory of market failure». Kyklos 37 (1984):4, 320.