

УДК 330.111.4:65.011.4

**ФАКТОРЫ, ФАКТОРНЫЙ ЭФФЕКТ И ФАКТОРНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ В  
РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ***Курсанова А. Ю.*

*Уточнена сущность понятий „ресурсы”, „факторы производства”, „факторы”. Предложено рассматривать время, а также информацию и энергию в составе отдельной, новой категории „фактор-ресурс”. Предложено ввести в научный оборот термины „факторный эффект” и „факторная эффективность”; установлена связь производственной эффективности и экономической эффективности производства с факторной эффективностью. Обосновано, что эффективность аграрного производства является процессом.*

**Ключевые слова:** ресурсы, производство, производительность, факторы производства, факторы, факторный эффект, факторная эффективность.

В экономической науке постоянно совершенствуются методы оценки эффективности, однако в описании методик сохраняются некоторые терминологические рассогласования. Так, измеряя эффективность, одни экономисты соотносят эффект (результат) с ресурсами, а другие – с факторами производства или с факторами. Объясняется это, прежде всего тем, что до сих пор нет четкого определения понятиям „ресурсы”, „факторы производства”, „факторы”. Если же допустить, что эффективность и эффект формируются за счет факторов, то возникает вопрос: как тогда должны называться такие эффект и эффективность. Цели данной статьи: уточнить сущность экономических категорий „ресурсы”, „факторы производства”, „факторы”; исследовать механизм формирования факторного эффекта и на его основе – факторной эффективности; установить связь производственной эффективности и экономической эффективности производства с факторной эффективностью в рыночной экономике.

Согласно общепринятой методике, показатели экономической эффективности производства подразделяют на частные и обобщающие. Частными показателями являются: качество продукции, производительность труда, фондоотдача, машиноотдача, землеотдача, материалоотдача, показатели, характеризующие эффективность использования энергии, обратные им показатели, себестоимость продукции и др. Следовательно, в большинстве случаев, если использовать трактовку И.Я.Петренко и П.И.Чужинова [15, с. 329], частные показатели экономической эффективности производства определяются отношением общего эффекта (результата) к размерам отдельных видов производственных ресурсов (затрат). На наш взгляд, эффективность, которая выражается частными показателями эффективности и характеризует отдачу (полезность) конкретных использованных в процессе производства факторов производства, можно называть факторной. Уточним: речь идет о фактической факторной эффективности.

Общий экономический эффект украинские исследователи А.А.Воронин и А.В.Пастух вычисляют как арифметическую сумму эффектов от трех отдельных факторов производства – оборотных средств, основных средств и живого труда; а эффективность определяют как сумму частных показателей эффективности использования каждого фактора производства: коэффициента эффективности использования оборотных средств, коэффициента эффективности использования основных средств и коэффициента эффективности использования живого труда. Вместе с тем, А.А.Воронин и А.В.Пастух оперируют понятиями „примененные ресурсы”, рассматривая их как совокупность живого и овеществленного труда, и „экономические ресурсы”, включая в них оборотные средства, основные средства и численность работников [6, с. 28-31]. Понятия „ресурсы” и „факторы производства” для А.А.Воронина и А.В.Пастуха фактически являются синонимами.

Российский автор А.Б.Борисов измеряет экономическую эффективность „отношением полученного экономического эффекта к затратам факторов, ресурсов, которые обусловили его получение” [3].

В англоязычной литературе широко используются термины “input” („вход”, „вклад”) и “output”

(„выход” или „продукт”, „продукция”); а также “productive input” – дословно „вход (вклад) в производство”; “production factors” и “factors of production” – „факторы производства”; “economic resources” – „экономические ресурсы” [20-22]. Даже путем лингвистического анализа можно прийти к выводу: “input” – это общее название для всех „субстанций”, которые „входят” в какой-либо процесс для потребления, использования, преобразования, превращения, производства. Теоретически словосочетание “productive inputs” можно понимать и как „производственные ресурсы”, и как „факторы производства”. Более конкретизированные понятия – “factors of production” и “economic resources”. И хотя каждый из этих терминов имеет определенный смысл, очень часто они используются в обороте как равнозначные. Так, американский экономист Роджер Люфт пишет: „Экономические ресурсы (“economic resources”) часто называют факторами производства (“factors of production”) [20]. Во всемирной онлайн-энциклопедии “Wikipedia” факторы производства (“factors of production”, а в скобках указано “productive inputs”) – это ресурсы, которые „работают”, чтобы „произвести” (получить) товары и услуги [21]. В соответствии с другим англоязычным источником [22], „затраты (“inputs”) или ресурсы (“resources”), использованные в производственном процессе, называются экономистами факторами (“factors”). Таким образом, западные экономисты оперируют экономическими категориями „ресурсы”, „затраты”, „факторы” и „факторы производства”, между которыми, видим, нет четкой грани.

Российский словарь терминов МЧС (2010 г.) [17] определяет ресурсы как запасы и резервы. А ученый Б.А.Райзберг утверждает: ресурсы – это то, что поступает, входит в производство, „входящий поток” [14, с. 31-32]. Действительно, англ. “resource” переводится не только как „ресурсы”, а еще и как „запасы”; причем “sources” – это „основа”, „начало”, „источник”, „первоисточник”, „исходный” [12, 19]. Факторы производства у Б.А.Райзберга, а также у Л.И.Лопатникова, М.К.Бункиной, А.М.Семенова и В.А.Семенова – это то, что *задействовано* в производственно-экономических процессах, *используется* и *взаимодействует* в них [4; 14, с. 32; 19]. Соглашаемся: „фактор” от лат. “factor” – „делающий”, „производящий”; термин происходит от “facio”, имеющего и др. значения: „действовать”, „выполнять”, „создавать”, „формировать”, „образовывать”, „превращать”, „зарабатывать”, „наживать”, „строить”, „выделять”, „порождать”, „проходить”, „нести”, „обуславливать”, „быть полезным/способным/пригодным” и т.п. [19]. Кроме того, производство как процесс – это „активный” процесс, который протекает. Недаром говорят: „Производство прекращено (или приостановлено)”, поэтому „факторы производства” как объединение терминов „факторы” и „производство” объективно является активной функциональной категорией. Согласно Б.А.Райзбергу, производственные факторы формируются непосредственно из экономических ресурсов [14, с. 32]. Л.Ш.Лозовский считает, что экономические факторы имеют выраженную ресурсную природу [14, с. 156]. В „Яндекс.Словарях” [19] ресурсы – это возможности, средства, имеющиеся в наличии, к которым обращаются лишь при необходимости (от себя добавим: чтобы сделать их факторами производства!).

Обобщая сказанное, делаем вывод: ресурсы – это начальная стадия производства („вход”); факторы производства – это ресурсы уже (и только) на стадии производства, в „действии” (или, правильнее, во взаимодействии); последней стадией производственного процесса является конечный продукт, – „выход”. Тогда факторы производства – это функционирующая форма ресурсов.

Качественной характеристикой и признаком большей части ресурсов и, соответственно, факторов (производства) – земли, орудий труда, многолетних насаждений, продуктивного и рабочего скота и др. является „материальность”, „материя”. Информация, например, тоже может быть в материальной – бумажной форме (в журналах, газетах, книгах, документах; в чертежах, картинах, фотографиях; в рекламных проспектах и т.д.); зафиксированной на CD- и DVD-дисках, дискетах, флэш-памяти, жестких дисках ЭВМ; в образцах товаров; материальным „носителем” информации может быть и является человек. Сами же материальные ресурсы довольно часто вообще не рассматриваются учеными в качестве факторов производства (а только в составе ресурсов). Хотя, даже если исходить сугубо из перевода термина „фактор” с латинского языка, не учитывая упомянутую стадийность производства, во многих случаях сырье и материалы в силу своей способности „образовывать”, „производить” и т.п. (действовать) – выполнять активную функцию, являются

факторами (производства) [12, с. 2058]. В химических производствах ингредиенты разных видов сырья на молекулярном (атомном) уровне реагируют между собой, в результате этих химических реакций образуется нужное для производителя химическое соединение. В аграрном производстве корма, в т.ч. минеральные, попадая в желудок животных, становятся тем реагентом, с которым соляная кислота вступает в химическую реакцию; следовательно, перевариваясь, корма „действуют” (реагируют). В селекции купленный семенной материал в силу известных биологических свойств материала в конечном итоге превращается в эмбрион будущего теленка. На атомных электростанциях, в результате цепной реакции деления атомов урана или плутония выделяется (производится) ядерная (атомная) энергия, которая затем преобразуется в электрическую. В соответствии же с принципом „ресурсы-„вход” > факторы производства-„производство” > продукт-„выход” любые пригодные для данного производства сырье и материалы, независимо от их физико-химических свойств, биологических особенностей и характера производства, на стадии производства становятся факторами производства [12, с. 2058]. Сырье и материалы, хранящиеся на складе, – это материальные ресурсы. Значит, принцип является универсальным, поэтому может восприниматься как верный.

Нельзя считать пассивными предметы неживой природы. В состоянии покоя неживые предметы на самом деле являются активными, так как каждый из них – это образование из атомов и/или молекул, которые тоже состоят из атомов; в атомах электроны непрерывно вращаются вокруг ядер, чем фактически обеспечивают существование того самого предмета. Более того, ядра и электроны, в силу того, что имеют противоположные по знаку электрические заряды, притягиваются в определенной мере и действуют друг на друга противоположно направленными полями. Наконец, любая вещь является активной (движется) относительно одного предмета и пассивной (неподвижной) – относительно другого. В сущности, вещь может быть признана одновременно и „пассивной” (как объект действия), и „активной” (как субъект действия): все зависит от того, с какой стороны, на каком уровне (макро- или микро-) ее рассматривать. Это еще раз подтверждает, что определить, является ли вещь (предмет) ресурсом или же фактором производства, можно, базируясь только на ее (его) непосредственной связи с указанной стадийностью производства [12, с. 2058].

Отметим, в экономическом анализе и планировании используется отдельная категория „факторы”, – как условия, параметры, причины, показатели, которые *вливают* на экономический процесс, определяют его характер и результативность, количество и качество создаваемого экономического продукта [13, с. 394; 14, с. 32; 17]. Например, к факторам, влияющим на производительность труда, относят уровень заработной платы, организацию труда, профессиональную подготовку работников, техническое совершенство средств труда [17]. Цель достичь определенного размера прибыли и/или победить конкурента, которая на практике является движущей силой многих предприятий, также можно считать фактором (влияния). Ведь английский термин “factors” переводится еще и как „движущие силы”. Причем в таком значении у “factors” есть синоним “economic forces” („экономические факторы”, „силы”).

Таким образом, можно говорить об общей экономической категории „факторы”; эта категория объединяет факторы производства и факторы влияния – разные условия, параметры, движущие силы (причины) и т.п. „Факторы” – намного более широкое, более содержательное и „функциональное” понятие, чем „ресурсы”.

Если ресурсы, так сказать, „соотносятся” с ресурсным потенциалом, то производственный потенциал зависит от набора факторов в производстве. Производственный потенциал – это объективная способность предприятия производить продукцию и/или достигать других поставленных (производственных) целей его деятельности, которая зависит от количества, качества и соотношения взаимодействующих в производственном процессе факторов, а также от условий функционирования данного предприятия. Ресурсы потенциально являются факторами, а вот факторы – не всегда ресурсы (если речь идет, к примеру, о „движущих силах”) [12, с. 2059].

В сельскохозяйственном производстве весомым по значимости фактором влияния является время; но время может быть и ресурсом. Действительно, даже в повседневной жизни встречается

словосочетание „ресурс времени”; Б.А.Райзберг говорит о времени: „Люди в своей производственно-экономической деятельности располагают ограниченным количеством этого невозпроизводимого ресурса” [14, с. 31]. Еще в 1969 г. К.А.Куликов отмечал: „Время, основная (наравне с пространством) форма существования материи...” [19]. В справочнике (энциклопедии) за 2011 г. [18] время определяется как всеобщая форма бытия материи, выражающая длительность бытия и последовательность изменения состояния всех материальных систем и процессов, время – это материя, а материю уже можно расходовать в буквальном смысле (как ресурс). К тому же, как и любой полноценный ресурс, время имеет единицы измерения. Предлагаем время рассматривать как специфический невозпроизводимый (невозобновляемый) ресурс, наравне с другими невозпроизводимыми ресурсами. Полезность (эффект) от использования времени целесообразно определять результативностью, интенсивностью работ, которые проводились в течение затраченного времени. Неиспользованное время является резервом времени. Поэтому время – это и фактор, и ресурс, обобщенно – „фактор-ресурс” [12, с. 2060]. Термин „фактор-ресурс” упоминается у В.Г.Андрейчука, при обозначении входного фактора при расчете частной производительности факторов по методу DEA [2, с.15], однако никаких объяснений по этому поводу автором не дается.

Информация может быть и ресурсом, и фактором влияния, и фактором производства, который принимает непосредственное участие в процессе производства и формировании прибыли предприятия. В разных информационных бюро, в рекламных агентствах, на радиостанциях информацию можно считать главным фактором производства. Таким образом, по аналогии со временем, информацию и энергию также следует относить к категории „фактор-ресурс”.

Итак, материальные и нематериальные вещи, которые могут выступать и в качестве ресурса, и в качестве фактора (прежде всего фактора производства, – на стадии производства), по своей природе являются „фактор-ресурсами”, в то время как условия, параметры и причины – это, как правило, только „факторы” (влияния) (таблица 1).

По функциональному признаку (состоянию) все вещи можно поделить на ресурсы и факторы. Чтобы определить, является ли конкретная „вещь” ресурсом или фактором, надо в каждом конкретном случае проанализировать ее по функциональному признаку (состоянию) (таблица 1 [12, с. 2061]).

Таблица 1

**Классификация факторов**

По функциональному признаку (состоянию)		
Ресурсы	Факторы	
	Факторы производства	Факторы влияния
Трудовые	Труд*: физическая (рабочая) сила, интеллект, квалификация (знания, практические навыки), предпринимательские и др. способности – их качество и использование (действие)	Условия, параметры  Движущие силы (мотивы: потребности, страхи, страсти, интересы и стремления; стимулы и т.п. – как причины)
Земельные**	Земля*	
Материальные	Капитал*: - техника, сырье и материалы;	
Финансовые, инвестиционные	- деньги, ценные бумаги и др.	
Информационные	Информация	
Энергетические	Энергия	
Временные***	Время	
Фактор-ресурсы		Факторы
По своей экономической природе		

\*Факторы производства в соответствии с классическим подходом.

\*\*К капиталу можно отнести и землю, труд (в понимании качества-ценности персонала); технологию, авторские права (информацию) и т.п.

\*\*Земельные ресурсы по своей природе являются материальными ресурсами.

\*\*\*Временные ресурсы на самом деле – это временной (в единственном числе) ресурс.

Следует сказать, что анализ, который позволяет учесть влияние отдельных факторов (как внутренних, так и внешних) на формирование итогового показателя, носит название факторного анализа [14, с. 490]. С целью анализа составляют так называемые факторные модели, типичным видом которых является производственная функция – математическая зависимость объема произведенной продукции  $Q$  от факторов производства, обусловивших этот объем производства (формула 1) [13, с. 185; 14, с. 157]:

$$Q = f(x_1, x_2, \dots, x_n), \quad x_h > 0, \quad (1)$$

где  $x_1, x_2, \dots, x_n$  – факторы производства с номерами  $h = 1, 2, \dots, n$  в количестве  $n$ .

Исследователь В.В.Калюжный, осуществляя факторный анализ, использует термины: „вклады факторов”, „частные факторные результаты”, „общий факторный результат”. Так, В.В.Калюжный рассматривает  $n$  численно выраженных факторов  $x_1, x_2, \dots, x_n$  и оценивает их действие в некоторых однородных единицах измерения в виде частных факторных результатов  $X_1 = x_1 * p_1, X_2 = x_2 * p_2, \dots, X_n = x_n * p_n$ , где  $p_i$  – удельная результативность  $i$ -го фактора ( $p_i = x_i / X_i$ ). В периоде наблюдения  $t$  общий факторный результат определяется в виде их суммы  $W_t$  (равной 100% или единице):  $W_t = X_{1t} + X_{2t} + \dots + X_{nt}$ . При экстенсивном воздействии фактора его удельная результативность  $p_i$  в динамике не меняется. При интенсивном воздействии результативность фактора, как правило, повышается [11, с. 26-35].

Учитывая сказанное, экономический эффект от конкретных улучшающих мероприятий – это именно факторный эффект. Ведь в каждом случае он возникает в результате лучшего использования экстенсивных (количественных) и/или применения интенсивных (качественных) факторов. Результатом совокупного действия экстенсивных и интенсивных факторов является общий (совокупный) факторный эффект. Общий факторный эффект как экономический показатель будет равняться или приблизительно равняться (при наличии синергии) сумме частных факторных эффектов – эффектов, которые возникают в результате использования в производстве отдельных факторов [12, с. 2062]. На это, фактически, также опираются А.А.Воронин и А.В.Пастух [6, с. 28-38], но они (как и В.В.Калюжный, и др. экономисты) не учитывают существования синергии и не применяют термины „факторный эффект”, „общий факторный эффект”, „частный факторный эффект” – у них этого нет.

На практике, определяя резервы прибыли на основе факторного анализа, вычисляют в стоимостном или в процентном выражении влияние тех или иных (любых) факторов на величину прибыли, т.е. потенциальные факторные эффекты, которые в сумме и образуют потенциальный, „недополученный” экономический эффект (прибыль). В этом случае величина резерва прибыли, полученного за счет недостаточного использования конкретного фактора, – это факторная прибыль [12, с. 2063].

Дин А.Ворчестер предложил факторной прибылью называть доход от ренты [7]. В экономической литературе встречается также термин „пофакторный доход” [10, с. 149-168] и равнозначный ему – „факторный доход” (англ. “factor income”). В энциклопедии “Wikipedia” сказано: „В условиях рыночной экономики ресурсы (от себя уточним: потенциально – факторы производства) свободно покупаются и продаются и приносят своим собственникам особый (факторный) доход. Это рента (земля); процент (капитал); заработная плата (труд); прибыль (предпринимательские способности)” [21]. У В.В.Калюжного заработная плата и прибыль – это факторные результаты [11, с. 26]. Заработная плата является доходом для наемных работников. Доход является одной из форм экономического эффекта. Поэтому факторный доход как доход от покупки/продажи факторов производства – это тоже факторный эффект.

Авторы М.К.Бункина, А.М.Семенов, В.А.Семенов говорят о чистом факторном доходе как о „доходе от использования факторов производства за вычетом налогов” [4]. Если рассматривать чистый доход, – его часть прибыль, то таким доходом (за вычетом налогов) является чистая прибыль. Чистый факторный доход – это чистая прибыль. Таким образом, факторный эффект может быть получен вследствие пребывания (взаимодействия) факторов в производстве и путем купли-продажи и аренды (лизинга) факторов производства. Любая прибыль (эффект), в т.ч. потенциаль-

ная, является факторной прибылью (эффектом), так как прибыль (эффект) образуется при участии и под действием факторов.

Желательно, чтобы фактически полученный эффект совпадал с потенциальным факторным эффектом. При таком условии производственный потенциал предприятия реализуется полностью. Если фактическая факторная прибыль совпадает с потенциальной факторной, то прибыль – максимальная на данный момент времени, при данных производственных возможностях (мощностях) предприятия.

Потенциальную факторную эффективность (как экономический показатель) можно рассматривать как отношение потенциального факторного эффекта к количеству/стоимости располагаемых предприятием потенциальных факторов (прежде всего факторов производства). Тогда потенциальная частная факторная эффективность будет характеризовать максимально возможную предполагаемую эффективность (отдачу) от использования отдельных факторов; а потенциальная общая факторная эффективность – максимально возможную предполагаемую эффективность (отдачу) от использования всей совокупности факторов (факторов производства и факторов влияния).

Деятельность предприятия является эффективной, если фактическая и потенциальная факторная эффективность совпадают, т.е. выражаются одинаковой величиной (формула 2).

$$\begin{matrix} \text{Фактическая}^* & & \text{Плановая} & & \text{Потенциальная} \\ \text{факторная} & \leq & \text{факторная} & \leq & \text{факторная} \\ \text{эффективность} & & \text{эффективность} & & \text{эффективность} \end{matrix} \quad (2)$$

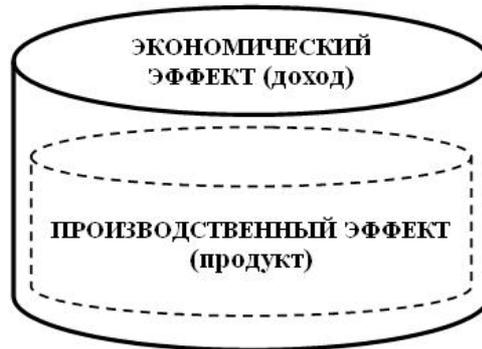
*\*Фактическая факторная эффективность может быть и выше, чем плановая, но не может превышать потенциальную факторную эффективность [12, с. 2064].*

В мировой экономической науке применяется показатель совокупной факторной производительности (англ. “TFP” – от “total factor productivity” или “total productivity of factors”), предложенный в 1957 г. американским экономистом Робертом Солоу. Стандартно под совокупной факторной производительностью понимают остаточную величину – так называемый „остаток Солоу” (современное название – „неразложимый остаток”), т.е. совокупный вклад факторов труда и капитала после того, как произведена конкретная оценка отдельного, изолированного влияния факторов труда и капитала на прирост результата [5; 8 с. 37-41; 11; 17]. В широком понимании совокупная факторная производительность может трактоваться как дополнительный, синергетический эффект совместного вклада факторов в экономический рост и экономическое развитие производства. Считается, что наибольшее влияние на прирост результатов производства сейчас оказывает научно-технический прогресс [5]. Согласно другому подходу, совокупная факторная производительность – это объем производства в расчете на единицу затрат факторов производства [17]. При этом, по свидетельству В.Г.Андрейчука, западные экономисты вычисляют показатель совокупной (общей) производительности факторов – как отношение всех конечных продуктов к сумме всех затраченных факторов, а также частную (частичную) производительность факторов (англ. “portal factor productivity”) – как отношение определенного вида конечного продукта к одному входному фактору [2, с. 15]. В такой формулировке подход считаем оправданным: в производстве непосредственным результатом производительности (в некоторых случаях говорят „продуктивности”) факторов является *продукт*, т.е. продукция в физическом объеме: 10 т пшеницы, 5 ц картофеля, 370 кг свинины и т.д., по схеме „производительность (*продуктивность*) факторов > продукт”. Это производственный эффект; а продукт в ценовом выражении – это уже экономический эффект (рис. 1).

Хотя, если соблюдать терминологическую точность и корректность, то следует все же говорить не о производительности факторов (факторы влияния, относящиеся к факторам, сами по себе не „производят”), а о *факторной производительности* (англ. термин “factor productivity”, а не “productivity of factors”): в процессе производства продукт (продукция) создается при участии факторов производства и под действием факторов влияния.

Тогда производственная эффективность – это, по сути, факторная производительность в процессе производства. На базе производственной эффективности формируется экономическая эффективность производства, которая характеризует экономичность, прибыльность, рентабельность производственного процесса. Экономическая эффективность как таковая в большей степени, чем

производственная, является факторной, так как формируется не только на основе факторной производительности, а еще и за счет ценообразования, политики закупочных цен, маркетинговой политики предприятия и прочих факторов - под влиянием большего числа факторов.



**Рис. 1. Формирование экономического эффекта в производстве на базе производственного эффекта**

Логика изложенной нами концепции факторной эффективности основывается на размежевании процессов производства и обращения, соответствуя, таким образом, известной фундаментальной схеме (формула 3) [1, с. 25]:

$$D - T... - П... - T' - D', \quad (3)$$

где „ $D$ ” – „деньги”, или первоначальный денежный капитал; „ $T$ ” – средства производства в качестве товара (купленные средства производства); „ $П$ ” – производство продукции (валовой) (нат.ед.) при участии и под действием факторов, т.е. факторная производительность; „ $T'$ ”... – товарная продукция (часть валовой продукции, предназначенная на продажу); „ $D'$ ” – полученная денежная выручка от реализации продукции (ден.ед.), т.е. реальная, „по факту” доходность, прибыльность производства; и т.д.

Во многих промышленных производствах эффективность может быть и процессом, и явлением: в определенный момент можно остановить производство (например, на время ремонта помещений), а потом снова возобновить фактически без потери качества запланированной продукции. В аграрном производстве этого не сделаешь. Невозможно прекратить на некоторое время кормить животных, а через какое-либо, довольно продолжительное время (на время ремонта помещений) возобновить кормление: животные либо потеряют массу и/или начнут болеть, либо умрут, и производство как таковое прекратится. Не остановишь действие погодно-климатических условий (солнца, дождя и т.п.), плодородия почвы, под влиянием и при участии которых растут на засеянных полях сельскохозяйственные культуры (не рассматриваем обстоятельства форс-мажор).

## ВЫВОДЫ

1. Ресурсы предприятия становятся факторами производства непосредственно в процессе производства, поэтому, в конечном итоге, их можно называть „фактор-ресурсами”. Ресурсы – это „пассивная” категория, а факторы производства – „активная” (функционирующая). В совокупности с условиями, параметрами, движущими силами (причинами), т.е. факторами влияния, факторы производства составляют общую экономическую категорию „факторы”. Время, учитывая, что оно имеет признаки и фактора, и ресурса (невоспроизводимого), а также информацию и энергию можно рассматривать как „фактор-ресурсы”.

2. Факторы обеспечивают функционирование предприятий. Качественной характеристикой пребывающих (взаимодействующих) в производстве факторов является производительность (продуктивность), результатом производительности (продуктивности) – продукт. Продукт является разновидностью (продуктовой формой) факторного эффекта.

3. Эффективность сельскохозяйственного производства – это процесс, который длится во времени, протекает в форме производительности (продуктивности), при этом каждому значению производительности (продуктивности) соответствует определенное значение того или иного показателя экономической эффективности - производительность (продуктивность) превращается в

экономическую эффективность или экономическую неэффективность.

4. С учетом времени общий критерий экономической эффективности аграрного производства будет таким: максимум экономического эффекта с единицы затрат, а для предприятий – максимум прибыли с единицы затрат – за минимальное время. Одна и та же эффективность может быть достигнута за разный период времени: предприятие, которое раньше достигло заданного уровня эффективности, будет более эффективным, чем предприятие, которое достигло того же уровня эффективности за более продолжительный срок.

5. Производственная и экономическая; фактическая, плановая и потенциальная эффективность в силу того, что формируется при участии и под влиянием факторов, по своей экономической природе является факторной эффективностью.

### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Акулов В.Б. Теория организации: учеб. пособие / В.Б.Акулов, М.Н.Рудаков. – Петрозаводск: ПетрГУ, 2009. – 296 с.
2. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз: монографія / В.Г.Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2005. – 292 с.
3. Борисов А.Б. Большой экономический словарь: [Электрон. ресурс] / А.Б.Борисов. – М.: Книжный мир, 2003. – 895 с. – Режим доступа: <http://www.bank24.ru/info/glossary/>.
4. Бункина М.К. Макроэкономика: учебник: [Электрон. ресурс] / М.К.Бункина, А.М.Семенов, В.А.-Семенов. – 4-е изд. – М.: „Дело и Сервис”, 2003. – 544 с. – Режим доступа: <http://www.dis.ru/slovar/economic/>
5. Васильев В. Глобализирующаяся экономика: развитие по второму началу термодинамики. / В.Васильев // Экономические стратегии. – 2004. – № 1. – С. 12-17.
6. Воронін О. Ефективність виробництва і розподіл економії суспільної праці між суб'єктами ринку / О.Воронін, О.Пастух // Економіка України. – 2009. – № 3. – С. 27-38.
7. Ворчестер Дин. А. Пересмотр теории ренты: [Электрон. ресурс] / Дин А. Ворчестер // Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. Т. 3. / под ред. В.М.Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – 496 с. – Режим доступа: <http://economicus.ru/cgi-ise/gallery/>.
8. Доля В.Т. Экономический анализ: теория и практические методики: учеб. пособие / В.Т. Доля. – К.: Кондор, 2003. – 208 с.
9. Економіка підприємств: навч. посіб. / [Г.В. Черевко, Ф.В. Горбонос, Г.Б. Іваницька, Н.Ф. Павленчик] ; за заг. ред. Г.В.Черевка. – Львів: Апріорі, 2004. – 384 с.
10. Ефимова Е.Г. Экономика: учеб. пособие. / Е.Г.Ефимова. – М.: МГИУ, 2005. – 368 с.
11. Калюжный В.В. Теория и методы факторного анализа экономического роста / В.В.Калюжный // Экономическая кибернетика. Междунар. научн. журнал. – [Донецк]. – 2003. – № 3-4 (21-22). – С. 26-35.
12. Кірсанова А.Ю. Фактори, факторний ефект та факторна ефективність у ринковій економіці / А.Ю.Кірсанова // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. – Вип. 265: В 9 т. – Т. VIII. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2010. – С. 2055-2068.
13. Ковалев В.В. Финансовая отчетность. Анализ финансовой отчетности (основы балансоведения): учеб. пособие. / В.В.Ковалев, В.В. Ковалев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Велби, Проспект, 2006. – 432 с.
14. Курс экономики: учебник / [Райзберг Б.А., Благодатин А.А., Грядовая О.В. и др.] ; под ред. Б.А.Райзберга. – 3-е изд., доп. – М.: Инфра-М, 2001. – 716 с.
15. Петренко И.Я. Экономика сельскохозяйственного производства / И.Я.Петренко, П.И.Чужиннов. – Алма-Ата: Кайнар, 1992. – 560 с.
16. Рижков В.Г. Економіка підприємства: метод. посіб. для практ. занять / В.Г.Рижков, М.А.Латинін. – Х.: ХДТУСГ, 2003. – 142 с.
17. Словари и энциклопедии на „Академик”: [Электрон. ресурс]. – 2000-2011. – Режим доступа: <http://dic.academic.ru/>.
18. Трифонов Е.В. Психологическая физиология человека. Энциклопедия: [Электрон. ресурс] / Е.В.Трифонов.

нов. – 14-е изд. – Спб., 1996-2011. – Режим доступа: <http://www.tryphonov.ru/>.

19. Яндекс.Словари. Все энциклопедии и словари русского языка: [Электрон. ресурс]. – 2001-2011. – Режим доступа: <http://slovari.yandex.ru/>.

20. Answers.com. Free Online Dictionary, Encyclopedia, Thesaurus and much more: [Electronic resource]. – 2006-2011. – Mode of access: <http://www.answers.com/topic/>.

21. Wikipedia, the free encyclopedia [Electronic resource]. – 2008-2011. – Mode of access: <http://wikipedia.org/>

22. WordIQ [Electronic resource]. – 2008-2011. – Mode of access: <http://wordiq.com/definition/>.