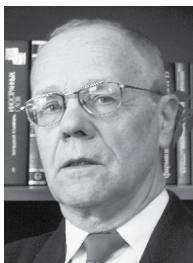


Эволюция понятия «ЭФФЕКТИВНОСТЬ»

Понятие «эффективность» находит широкое применение в современной жизни общества и бизнеса. В первом случае эта категория рассматривается в русле функционирования экономики государства, технической производительности оборудования, рациональности привлечения иностранных инвестиций и, наконец, эффективности лечебных, учебных и многих других процессов. Для бизнеса актуальна оценка эффективности предпринимательской деятельности. Вследствие многогранности этой дефиниции в общем виде она должна отражать логику действий, характерную для множества объектов и функций, и быть понятной людям различного уровня образования и развития.



Источник: freepik.com



Борис Гусаков,
профессор кафедры
менеджмента БНТУ,
доктор экономических
наук, профессор,
доктор философии
в экономике

Общие закономерности, важные для социума в целом и отдельных его представителей, как правило, отражаются в нормативных документах. Так, в Национальном стандарте Российской Федерации ГОСТ ИСО Р 9000 в п. 3.7.10 дается следующее определение: «Эффективность (efficiency): соотношение между достигнутым результатом и использованными ресурсами». Это понятие является очевидным для политэкономов и недоступно для восприятия студентами, предпринимателями и представителями бизнеса, поскольку имеет два очевидных ограничения:

- во-первых, рассматривает узкую сферу эффективности – ресурсы без учета использования капитала. Правильнее говорить об активах, существующих в форме ресурсов, инвестиций, капитала;
- во-вторых, соотношение между достигнутым результатом и задействованными ресурсами имеет место всегда, а эффективность применения ресурсов в бизнесе – это закономерный, но все же частный случай.

Таким образом, подобная трактовка не позволяет в общей массе процессов предпринимательской деятельности выделить эффективные и откинуть неэффективные. Проверим это

утверждение на трех примерах, охватывающих разные сферы.

Пример 1. Субъект X организовал малое предприятие, вложив в него 100 тыс. долл., и обанкротился.

Пример 2. Гражданин сделал операцию в зарубежной больнице, затратил на нее 50 тыс. долл. и умер.

Пример 3. Предприниматель купил на 100 руб. 100 кг картошки, которая оказалась мороженой и сгнила.

В каждом из приведенных примеров присутствует указанное в формулировке ГОСТ соотношение: использованные ресурсы и результат, но в каждом случае об эффективности говорить не приходится.

Причиной погрешностей является тот факт, что авторы Национального стандарта сформулировали определение, опираясь на собственное представление, в то время как с позиции философии науки формирование определения проходит три стадии: описание процесса или объекта, объяснение закономерности их функционирования и обобщение в форме понятия. Игнорирование функций науки обусловило появление квазипонятия, характерным признаком которого выступает описание математического действия, в то время как должна раскрываться сущность характеризуемого процесса или явления.

В поисках доступного для всеобщего использования термина «эффективность» рассмотрим диалектику формирования понятия в экономической теории и прикладной науке. Концептуально оно прошло 3 стадии развития: классическую, неоклассическую, постнеоклассическую.

Классическое представление сформулировали англичанин У. Петти в XVII в. и француз Ф. Кенэ в XVIII в. [1]. Они предложили применять данное понятие при оценке экономики своих стран. Кроме теоретических положений каждый ученый представил оригинальные мероприятия по повышению эффективности функционирования экономики общества. Оба экономиста сошлись в понимании сущности этой категории как результативности использования материальных и нематериальных ресурсов государства с учетом фактора времени. Они выявили, что только от этих двух слагаемых зависит масса полученного обществом продукта, а следовательно, и эффективность функционирования общественного производства.

Оригинальным было предложение У. Петти экономить государственные средства и заменить наказание тюремным заключением на выплаты денежных штрафов, что позволит увеличить богатство общества по трем направлениям: образуется новый источник пополнения бюджета, экономятся затраты на содержание тюрем, появятся дополнительные кадры для флота и освоения новых колоний.

Неординарным в учении Ф. Кенэ была проблема «чистого продукта» – избытка стоимости производимого продукта над материальными затратами и заработной платой. Следовательно, под этой категорией подразуме-

вался продукт, который дополнительно создается и увеличивает богатство общества. Учение о нем тесно связано с концепцией о производительном (эффективном) и непроизводительном (неэффективном) труде.

Последователем У. Петти и Ф. Кенэ в середине XVIII в. стал известный шотландский экономист А. Смит. Он не употреблял понятие «эффективность» в своих трудах, но был по духу близок к нему. Фактором, способствующим увеличению объемов производства, он считал разделение труда, отмечая, что у людей есть естественная склонность создавать продукты и услуги, торговать, менять одну вещь на другую. Среди преимуществ разделения труда называлось повышение ловкости рабочего, экономия времени и изобретение более совершенных машин и приспособлений. Обобщая взгляды А. Смита, можно сделать вывод, что ученый выступал сторонником рационального использования рабочей силы как при выпуске товаров и оказании услуг, так и при обмене продуктов труда.

Экономисты классического этапа рассматривали проблему богатства государства. Это ограничивало научную ценность их исследований.

Неоклассический этап понятия «эффективность» появился в начале XIX в. и обусловлен развитием капитализма. Его основателем был Д. Рикардо, применивший эту дефиницию для качественной оценки функционирования капитала, выдвигая требование действовать таким образом, чтобы максимизировать благо для общества, соблюдая моральные нормы использования капитала. В своей работе «Начала политической экономии и налогового обложения» он не

считал эффективность аналогом результативности. Она «приобретает специфическое значение, которое было важным для оценки объективно совершаемых экономических действий» [1]. В отличие от классической позиции Д. Рикардо объединяет в данном понятии рациональную деятельность государства и класса капиталистов.

Ярким представителем неоклассического этапа понимания сущности эффективности стал американский ученый Г. Эмерсон. В статье 1912 г. «Двенадцать принципов производительности» он обосновывает необходимость и целесообразность применения комплексного и системного подходов к решению практических задач управления производством. Эффективность, как у Д. Рикардо, определялась им как максимально выгодное соотношение между совокупными затратами и экономическими результатами [1]. Другие апологеты этого направления рассматривали в качестве основы понятия объективно совершаемые экономические действия, при этом предпринимательские способности капиталистов не учитывались.

Постнеоклассическое развитие содержания эффективности базировалось на многофакторном понимании необходимости максимально выгодно задействовать ресурсы, инвестиции и капитал для создания экономики государства, организации и человека. Подобное понятие не подходит для бизнеса, поскольку для выявления максимально выгодного соотношения между затратами и результатами нужно рассмотреть множество вариантов и среди них найти оптимальный.

Автором предлагается общедоступная формулировка поня-

тия «эффективность» и произведена его проверка на доступных примерах.

Эффективность – это рациональное использование активов и времени, которое имеет место, если соотношение результатов и затрат удовлетворяет принятому критерию, который представляет собой выбранный привлекательный вариант планового, достигнутого, общественно необходимого, индивидуального уровня соотношения результатов и затрат.

Согласно приведенному определению, для выявления эффективности необходимо сравнить ее показатель (соотношение результатов и затрат) с выбранным критерием эффективности, который разделяет все соотношения на 2 зоны: неэффективную и эффективную.

Закономерность данной формулировки подтверждает тот факт, что она не противоречит здравому смыслу и житейскому опыту, поскольку в обыденной жизни эффективность – это выгода.

Рассмотрим ряд примеров. Специалист занят повременно и получает 500 долл. в месяц. Ему предлагают такую же по содержанию вакансию с оплатой 700 долл. При оценке эффективности перехода на новое место сравниваются соотношения показателей: «новая зарплата» и «время работы», «существующая зарплата» и «время работы». Смена деятельности эффективна (выгодна и рациональна) в том случае, если обеспечивается эффект (дополнительный результат) – 200 долл. в месяц при том же временном отрезке занятости, и неэффективна, если на новом месте он увеличится в полтора раза. В этом случае соотношение результатов и затрат хуже, чем по принятому

критерию, поскольку вознаграждение за труд вырастет в 1,4 раза, а время работы – в 1,5 раза.

Во-вторых, определение эффективности не идет вразрез с общественной практикой: деятельность предприятия считается эффективной, если выполняется норма выработки.

Приведем еще один пример. Фермеру предлагают продать участок, имеющий ежегодную прибыль 10 тыс. долл., за 100 тыс. долл. со ставкой платы по депозиту 19% годовых. Такая смена источника дохода эффективна (выгодна и рациональна), поскольку сравниваются соотношения: показатели нового дохода 19 тыс. долл. в год от финансового капитала 100 тыс. долл. и базового – 10 тыс. долл. от фермерской деятельности при такой же величине реального капитала. Обеспечивается эффект (дополнительный результат) 9 тыс. долл. в год.

Основной индикатор эффективности в отношении бизнеса определил К. Маркс. Он ввел в обиход величину барьерной ставки, под которой понимают минимальную норму прибыли (рентабельность активов), способную привлечь инвестиции и предпринимательские способности [3]. В современных условиях необходимо рассматривать две категории капитала: деятельный и бездеятельный. Первый имеет место тогда, когда инвестор использует собственные ресурсы и самостоятельно управляет инвестиционным проектом. Во втором случае он только предоставляет свои средства, а распоряжаются ими другие лица. Примером бездеятельного бизнеса является рантье, который живет на доход от ценных бумаг – акций и облигаций. Для обоих видов собственности эта вели-

чина отличается: для деятельной она принимается на уровне ставки платы за кредит, для бездеятельной – за депозит. Таким образом определяется точка, разделяющая зоны эффективного и неэффективного использования активов, и устраняется необходимость поиска оптимального соотношения результатов и затрат.

Непонимание сущности данной категории способно загнать инвестора в кредитную ловушку. Если бизнес имеет рентабельность меньше, чем ставка платы за кредит, то его придется оплачивать из других источников. Начинаящие предприниматели часто банкротятся, не понимая этого положения.

Незнание механизмов формирования барьерной ставки для деятельного и бездеятельного капитала может привести к нежелательным результатам. К примеру, в состав открытого акционерного общества (ОАО) вошло 100 человек. Каждый внес в уставный фонд предприятия 10 тыс. долл. Правление избрано в составе 3 человек: председатель, главный бухгалтер, председатель ревизионной комиссии. Согласно уставу, в фонд дивидендов отчисляется не менее 5% чистой прибыли, остальная может быть направлена на поощрение правления, которое распределяет лично его председатель. За год получены дивиденды в сумме 100 тыс. долл., из них 95 тыс. пошло в счет бонуса (поощрения правлению) и 5 тыс. – на акции. Из бонусных председатель получил 94 тыс. долл., главный бухгалтер и председатель ревизионной комиссии – по 0,5 тыс. долл., члены правления, как и другие акционеры, – свою, мизерную, долю дивидендов. Все недовольны, но формально придаться не к чему,

нормы устава ОАО не нарушены. Ситуация утрированная, но довольно распространенная.

Внося деньги в качестве вклада, акционеры должны предусмотреть минимальную норму прибыли на него. Поскольку существует альтернатива разместить средства на депозите, барьерная ставка для бездеятельной собственности не может быть ниже этой величины, а в целом для бизнеса она должна быть выше ставки платы за кредит.

Однако и в этом случае не все так однозначно. К примеру, предприниматель расширяет свой бизнес и хочет привлечь 100 тыс. долл. в качестве вклада. Инвестор, будучи экономически грамотным, требует минимальной нормы прибыли на него не менее ставки платы за депозит. Новый бизнес обеспечивает рентабельность на уровне такой ставки. Очевидно, что в такой ситуации привлекать вклад невыгодно ввиду того, что рентабельность совокупного капитала предприятия понизится, поскольку на дополнительный капитал обеспечивается только плата за бездеятельную собственность, а расширение бизнеса не дает дополнительной прибыли для поощрения аппарата управления и не интересно для общей массы акционеров. Это подтверждает тезис, что барьерная ставка для деятельной собственности должна быть на уровне ставки платы за кредит, и предприниматель может действовать как банк и иметь маржу за предпринимательскую деятельность.

Дополнительно рассмотрим еще один вариант оценки – Парето эффективность, которая требует, чтобы все субъекты, находящиеся в сфере сопряжения бизнеса (работники предприятия, акционеры, покупатели продукции), имели полез-

ный эффект. Для производителя он достигается за счет экономии ресурсов при внедрении прогрессивных технологий, для потребителя – при росте качества продукции более высокими темпами, чем цена. Такое соотношение стоимости товара и качественных показателей средств труда (срока службы, производительности, потребления энергии) является закономерностью. Производители инновационной продукции являются лидерами по факторам успеха и агрессивно увеличивают свою долю рынка, гарантируя покупателям эффекты инновационной продукции.

Таким образом, классическое понятие «эффективность» связано с результативностью использования материальных и нематериальных активов государства. Если они стабильны в среднесрочном периоде, рост указанного соотношения свидетельствует об эффективности государственного управления и, как следствие, рационального потребления ресурсов общества.

В бизнесе сумма капиталов (собственных и заемных средств, инвестиций) компании или частного предпринимателя динамична и может меняться со временем. Это дает основания рассматривать эффективность как рациональное расходование активов и времени.

Из компаративного анализа мнений представителей различных научных школ относительно сущности понятия «эффективность» можно сделать следующие выводы:

- *появившись в области экономики, оно с конца XIX в. начало осуществлять постепенную экспансию в другие виды человеческой*

деятельности, утратив свое значение для оценки сугубо экономических деяний, и к настоящему моменту применяется для определения соотношения различных процессов и возникающих при этом эффектов (по частоте использования экономика уступает таким сферам, как техника и военное дело);

- *на теоретическом уровне познания современный доминирующий подход, с одной стороны, пытается разграничивать понятия «результативность» и «эффективность», но с другой – придает им довольно близкие смыслы вплоть до полного смешения;*
- *в рамках научного мейнстрима установились три основных подхода к определению сущности данной категории: достижение эффекта (результата), его соотношение с затратами, а также полнота реализации целей при допустимом соотношении затрат и результатов;*
- *по ее величине в подавляющем большинстве случаев судят об эффективности функционирования системы, что значительно сужает понимание ее полезности;*
- *несмотря на широкую распространенность термина*

«эффективность», вопрос о содержании самого феномена все еще продолжает оставаться дискуссионным и не имеет единой точки зрения.

Предлагаемая в статье трактовка данного понятия позволяет осуществлять оценку видов деятельности не только по их экономическим характеристикам, то есть сопоставляя полученные результаты с затратами, но и по другим функционалам. Для этого исследуемую категорию необходимо рассматривать как многоаспектную, включающую ряд критериев, позволяющих сопоставить различные параметры функционирования. Единственной трудностью с точки зрения методологии оценки можно считать проблему выбора адекватного суперкритерия для конкретной системы, а также согласования разноплановых показателей путем их нормализации.

На современном социально-экономическом этапе, когда продолжается освоение сложных, саморазвивающихся активных систем, мейнстримом дальнейшего изучения понятия «эффективность» как общесистемной категории должно быть, во-первых, «встраивание» в него социальных компонент (критериев) и, во-вторых, поиск диалектического единства качественных параметров развития системы и их количественных характеристик. ■

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. – М., 2007.
2. Эмерсон Г. Двенадцать принципов производительности: пер. с англ. – М., 1992.
3. Маркс К., Энгельс Ф. Собрание сочинений. Теории прибавочной стоимости. Т. 26, ч. 2: 2-е изд. – М., 1963.
4. Штеле Е.А., Вечерковская О.Б. К вопросу о понятии «эффективность» // Экономический анализ: теория и практика // <http://www.fin-izdat.ru/journal/analiz>.
5. Экономическая теория в терминах и понятиях // <https://vocabulary.ru/slovari/ekonomicheskaja-teorija-v-terminah-i-ponjatijah.htm>.