**2 КАТЕГОРИИ «ЭФФЕКТ» И «ЭФФЕКТИВНОСТЬ», ИХ ВЗАИМОСВЯЗЬ. ВИДЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ**

**2.1 Понятие эффекта и отдачи бизнеса. Виды эффекта**

**2.2 Понятие и виды эффективности Критерии эффективности**

**2.3 Взаимосвязь понятий эффект и эффективность**

**2.1 Понятие результата, эффекта и отдачи бизнеса. Виды эффекта**

В теории экономической эффективности исходной задачей является исследование основных категорий и понятий, связанных с оценкой экономической эффективности. Содержание экономической деятельности организации способны адекватно отразить две базовые экономические категории: «эффект» и «отдача».

Эффект — результат от любого мероприятия, выраженный в натуральной, денежной или иной форме и характеризующий эффективность через полученные абсолютные или относительные значения. Чаще всего измеряется денежной суммой в виде чистого дохода или прибыли.

Эффект является результатом деятельности организации, выражением поставленной цели. Он может быть положительной и отрицательной величиной.

В таблице 2.1 представлены различные трактовки понятия эффект.

Таблица 2.1 – Подходы к определению эффекта в трактовке разных авторов

|  |  |
| --- | --- |
| Автор | Определение эффекта |
| Мочерный С. В. | Эффект – это достигнутый результат в разных формах проявления (материальной, денежной, продвижение по службе, социальной) |
| Синицына Т. А. | Эффект – это результат, следствие каких-либо причин, действий, хозяйственных мероприятий |
| Петрова И. В. | Эффект – полезный результат, выраженный в стоимостной оценке |
| Осовская Г. В. | Эффект – результат реализации мероприятий, направленных на повышение эффективности производства за счет экономии всех производственных ресурсов |
| Райзенберг Б. А.,  Лазовский Л. Ш.,  Старобдубцева Е. Б. | Эффект – достигаемый результат в его материальном, денежном, социальном выражении |
| Перепеловский А. В.  Черненко А. Ф. | Под эффектом в широком смысле понимается результат того или иного конкретного процесса, полное или частичное достижение тем или иным субъектом определенных технических, экономических и социальных целей |

Вестницкий А. И. выделяет следующие виды экономического эффекта:

− бюджетный (сумма налогов, сборов и других обязательных отчислений, поступающих в бюджет);

− социальный (сумма социальных отчислений);

− коммерческий (сумма чистой прибыли, остающейся в распоряжении субъекта хозяйствования);

− косвенно-экономический (сумма отчислений в фонд развития конверсионных производств).

Шепелевич В. А. считает, что при оценке эффективности следует рассматривать экономический, экологический, социальный, бюджетный и научно-технический эффекты. При этом автор на примере деятельности свободных экономических зон характеризует каждый вид эффекта как следствие функционирования. В частности:

− бюджетный эффект определяется как превышение доходов соответствующего бюджета над расходами – внутри коммерческой организации, сумма отчислений в бюджет – на уровне национальной экономики;

− социальный эффект определяется как улучшение качества жизни населения.

С этой целью предлагается определять следующие показатели:

* изменение количества рабочих мест;
* улучшение жилищных и культурно-бытовых условий работников;
* изменение условий труда работников;
* изменение структуры производственного персонала;
* изменение надежности снабжения населения отдельными товарами;
* изменение уровня здоровья работников и населения; экономия свободного времени населения;

− экологический эффект заключается в предотвращении ухудшения экологии за счет капитальных вложений в экологию и определяется путем сопоставления затрат и результатов;

− научно-технический эффект выражается в приросте научно-технической информации. Известно, что эффект, полученный вследствие создания научной продукции в процессе научного труда или в процессе создания научных технологий (ПСНТ), представляет собой прирост информации. Этот эффект может быть только научным, если имело место приращение лишь научной информации. Он становится научно-техническим эффектом, если является результатом ПСНТ и выражается в приросте научно-технической информации

Развитие производства на базе научно-технической информации порождает прирост технической информации, представляющий технический эффект. Научный и научно-технический эффекты различны в условиях прироста информации в результате использования накопленных ранее знаний либо в процессе их формирования. Во всех видах научной и научно-технической информации научный и научно-технический эффекты фактически выступают как потенциальный накопленный эффект.

Несколько более точные признаки научно-технического эффекта, по нашему мнению, приведены В. А. Покровским [12]: научно-технический уровень предлагаемых результатов, перспективность (первостепенная важность, важность, полезность), возможный масштаб внедрения (народнохозяйственный, отраслевой, внутриведомственный) и степень вероятности успеха (большая, умеренная, малая).

В результате обобщения изложенных точек зрения можно всю совокупность эффектов представить в виде следующей схемы (рис. 2.1):

Рисунок 2.1 – Виды эффектов

Поскольку любой бизнес осуществляется с целью получения выгод, предусмотренных его собственником, следовательно, эффект первого уровня, как целеполагающий, можно назвать отдачей бизнеса. Тогда для определения эффекта бизнеса, как категории, в рамках данного исследования предлагается следующая формулировка: **эффект – это полная или частичная отдача бизнеса в результате экономических, социальных, научно-технических и иных преобразований.**

**2.2 Понятие и виды эффективности**

Независимо от вида эффекта его количественная характеристика является абсолютной величиной, что ограничивает возможности использования данного показателя в экономическом анализе. Поэтому при проведении различных социально-экономических исследований применяется показатель эффективности, представляющий собой отношение нескольких показателей, одним из которых является эффект.

Современные экономические теории и школы по-разному подходят к определению эффективности. В «Большой экономической энциклопедии» приведено следующее определение этого понятия: «экономическая эффективность» − это состояние экономики (его называют еще Парето эффективным состоянием), в котором увеличение степени удовлетворения одного потребителя невозможно без ухудшения степени удовлетворения для другого человека. По Парето производство является эффективным, если при заданных объемах производственных ресурсов за счет их перераспределения нельзя увеличить производство хотя бы одного блага без уменьшения производства других благ.

Практическая значимость подобного подхода к определению эффективности заключается в возможности обоснования критериев и ограничений при выборе оптимального варианта развития бизнеса.

При этом эффективное производство − это такая ситуация, в которой при данных производительных ресурсах и существующем уровне знаний невозможно произвести большее количество одного товара, не жертвуя при этом возможностью произвести некоторое количество другого товара. Исследование эффективности в производстве позволяет ответить на вопрос, как производить блага. В отношении экономики в целом согласно Э. Дж. Долану и Д. Е. Линдсею эффективным считается такое ее состояние, в котором запросы потребителей в максимальной степени удовлетворены при условии ограниченности ресурсов.

Авторы «Экономикс», К. Р. Макконелл и С. Л. Брю, понятие экономической эффективности сравнивают с коэффициентом полезного действия (КПД) паровоза. Они отмечают, что «экономическая эффективность (есonomic efficiency) – это отношение между затратами редких ресурсов и производимым в результате их использования объемом товара или услуги; производство продукта определенной стоимости при наименьших затратах ресурсов; достижение наибольшего объема производства товара или услуги с применением ресурсов определенной стоимости.

Большее количество продукта, получаемое от данного объема затрат, означает повышение эффективности. Меньший объем продукта отданного количества затрат указывает на снижение эффективности».

Различают такие виды эффективности, как эффективность в производстве и эффективность в распределении. Понятие эффективности производства К.Р. Макконелл и С. Л. Брю формулируют следующим образом:

«Эффективность производства (ргoductive efficiency) — производство товара с наименьшими издержками; использование минимального количества ресурсов для производства данного объема продукции; производство данного объема продукции при минимальных средних общих издержках».

Термин «эффективность» нередко применяют в смысле оптимальности, то есть наилучшего варианта использования ресурсов, находящихся в распоряжении общества. Поскольку производство различных материальных и нематериальных благ осуществляется в условиях конкуренции, то эффективность производства можно определять через оптимальность соотношения между ценой и издержками на единицу продукта. Еще Е. Либерман [18], исследуя категорию эффективности и отмечая, что поиски оптимальных решений касаются сравнения возможных решений с точки зрения их целесообразности, подчеркивал, что целесообразность – это синоним понятий «оптимальность» и «эффективность».

В основе определения эффективности производства, по мнению вышеназванных авторов, лежит принцип сравнительного преимущества, открытый Д. Рикардо. Этот принцип является основой специализации как стран в целом, так и отдельных производителей в частности, а также краеугольным камнем свободы торговли. Именно благодаря сравнительному преимуществу использования одних ресурсов перед другими существует возможность определения наиболее эффективного варианта производства, обеспечивающего наибольшую разницу между результатами и затратами и установления альтернативной стоимости любого ресурса. Значит, эффективность − это отношение между ценностями благ, которые произведены, и ценностями благ, от производства которых пришлось отказаться ввиду их большей альтернативной стоимости.

Следовательно, эффективность производства можно определить двояко: во-первых, как отношение результата производства к затратам на его осуществление; во-вторых, как отношение результата того, что произведено, к тому, от чего пришлось отказаться при выборе альтернативного варианта.

Эффективность в распределении изучается в связи с тем, что результаты производственной деятельности попадают на рынок, где находят потребителей. Рыночные отношения экономических субъектов строятся в условиях различных видов конкуренции, для которых известны соответствующие условия и ограничения на распределении ресурсов.

К. Р. Макконелл и С. Л. Брю считают, что «эффективность распределения ресурсов» (allocative efficiency) есть распределение среди фирм и отраслей ресурсов, необходимых для обеспечения производства тех изделий, в которых больше всего нуждается общество (потребители); производство каждого изделия в условиях, когда предельные издержки равны цене». То есть для достижения эффективности распределения ресурсов они должны быть распределены между фирмами и отраслями так, чтобы получить определенный ассортимент продуктов, которые наиболее необходимы обществу (потребителям). Эффективность распределения ресурсов достигается, когда невозможно изменить структуру совокупного объема производства так, чтобы получить чистую выгоду для общества.

Существуют возможности добиться повышения эффективности распределения, если прибегнуть к перераспределению ресурсов путем устраивающего всех обмена. По мнению В. Парето «распределение любого данного количества блага может быть улучшено посредством обмена, в результате которого предпочтения нескольких людей будут удовлетворены более полно. До тех пор, пока возможен обмен существующих благ, такой, что некоторые люди могут удовлетворить свои желания, не нанося ущерба другим людям, эффективность в распределении может быть улучшена, даже если суммарное количество благ остается неизменным».

Данное высказывание является одним из наиболее известных положений в истории развития экономической мысли – идеей «невидимой руки» Адама Смита, суть которой в том, что равновесие, созданное конкурирующими рынками, будет исчерпывать возможные выгоды от обмена.

А. Смит тем самым хотел сказать, что в рыночной экономике «индивид, преследуя свои собственные цели, часто более действенным способом служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится делать это».

Кроме выделения эффективности в производстве и распределении в научной литературе предлагаются и другие классификации эффективности. Например, некоторые авторы выделяют такие ее разновидности, как экономическую, технологическую и социальную, либо предлагают их сочетание. Например, В. Келлик [22] определял экономическую эффектность как эффективность стоимостную, а социальную - как характеристику того, в чьих интересах используются результаты производства. А. В. Марьенко, П. Федосеев считают самостоятельной категорией социально-экономическую эффективность, а А. Сергеев рассматривает в качестве предмета исследования технико-экономическую эффективность, определяемую технической, материально-вещественной стороной производства, его организационной и технологической структурой (А. Сергеев). Однако некоторые экономисты не разделяют этого мнения, мотивируя свое несогласие тем, что экономическая эффективность проявляется в результатах и затратах труда, социальная − в удовлетворении интересов и потребностей членов общества, а технологическая − в степени использования материальных, трудовых, земельных ресурсов.

Некоторые эксперты считают, что социальная эффективность характеризуется уровнем удовлетворения всей совокупности потребностей человека. Это, прежде всего, проявляется через объемы производства и потребления различных видов благ и услуг, приходящихся на душу населения, и их соответствие научно-обоснованным нормам. Социальная эффективность экономики, кроме того, связана со степенью удовлетворения особой группы социальных потребностей людей − содержанием и безопасными условиями труда, занятости, состоянием среды обитания, количеством свободного времени, обеспеченностью населения услугами в образовании, здравоохранениями и др. Все это, вместе взятое, называют качеством жизни.

Качество жизни охватывает и характеризует весь диапазон ее свойств, распространяется на все ее стороны, отражает удовлетворенность людей предоставленными им материальными и духовными благами, отражает обеспеченность, комфортность, удобство жизненных условий, их приспособленность к современным требованиям, состояние здоровья и продолжительность жизни. Таким образом, можно считать, что социальная эффективность характеризуется достигнутым уровнем жизни населения.

Экономическая и социальная эффективность взаимодействуют и обусловливают друг друга. Повышение экономической эффективности лежит в основе повышения жизненного уровня народа, удовлетворения его социальных проблем. В свою очередь решение социальных проблем положительно сказывается на активизации человеческого фактора и повышении экономической эффективности.

Очевидно, что и экономическая и социальная эффективность зависят от того, насколько результативны процессы производства и распределения, каждый из которых можно охарактеризовать показателями соответствующих видов эффективности.

Например, учитывая изложенное выше определение технологической эффективности становится очевидным ее непосредственное влияние на экономическую эффективность. Однако процесс производства не ограничивается эффективным использованием имеющихся ресурсов. До обеспечения расширенного воспроизводства необходимо наличие инвестиций, результативность использования которых характеризует инвестиционная эффективность. Она определяется соотношением результатов, полученных при реализации инвестиционного проекта, и инвестиционных вложений.

Кроме того, следует учитывать, что на стадии распределения созданной продукции (товаров, работ, услуг) возникают финансовые отношения между отдельными субъектами, осуществляющими коммерческую деятельность. Поэтому в экономической литературе наряду с экономической эффективностью описаны понятия финансовой и коммерческой эффективности.

Большинство экспертов выделяют три вида эффективности: экономическую, социальную, экологическую. Помимо этого, в 1987 году Международной комиссией по окружающей среде и развитию был введен в широкое употребление термин «устойчивое развитие». Под устойчивым развитием понимается такое развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять собственные потребности. Эффективность бизнеса в современных условиях представляет собой три составляющие: обеспечение экономического развития, экологической безопасности и социальной ответственности.

Таким образом, обобщая существующие подходы к определению эффективности, представим классификацию различных видов эффективности с учетом их взаимного влияния друг на друга следующим образом (рис. 2.2):

Производ-ственная

Технологи-ческая

Инновацион-ная

Инвестицион-ная

Коммерчес-кая

Финан-совая

Эффективность

Социальная

Экономическая

Экологическая

Рисунок 2.2 – Классификация видов эффективности

Несмотря на различие точек зрения относительно видов эффективности, все авторы едины в том, что эффективность – это результативность исследуемого процесса или явления, которая определяется путем соотношения эффекта и ресурсов (затрат). Причем именно от объекта исследования будет зависеть вид эффекта и состав ресурсов (затрат), принимаемых для определения эффективности. В связи с этим возникает необходимость установления четкой связи применяемой системы показателей с процессом (явлением), эффективность которого изучается.

**Критерии эффективности**

Вопросы о критерии экономической эффективности стоят в экономике в ряду наиболее сложных и актуальных, а потому являются предметом многочисленных исследований и научных дискуссий. Критерий, в переводе с греческого, означает признак, на основе которого производится определение, классификация объекта исследования, мерило суждения, оценки. В словаре русского языка С. И. Ожегова «критерий» определяется как мерило оценки, суждения.

Применительно к эффективности признак, мерило, на основе которых определяется ее состояние, способен прежде всего решать качественную сторону ее содержания, четко отображать основную цель хозяйственной деятельности организации в рыночных условиях. В то же время как мера эффективности должен выражать количественную определенность. В научных исследованиях, учебной экономической литературе присутствуют суждения о необходимости при оценке эффективности экономических процессов использовать систему критериев. По мнению В. И. Выборнова, критерий должен быть один.

Критерий – основное мерило достоверности и истинности каких-либо явлений, главный признак, лежащий в основе их оценки. А главных мерил (главных признаков) не может быть несколько. Критерий эффективности в экономической литературе формулируется по-разному:

− максимум результата при оптимальной величине затрат;

− максимум результата при минимуме затрат;

− максимум результата на единицу затрат;

− минимум затрат на единицу результата.

Поскольку основной целью предпринимательской деятельности в условиях рыночных отношений является прибыль, то в качестве критерия экономической эффективности выступает максимизация прибыли на единицу затрат капитала (ресурсов).

Необходимо отметить, что каждый вид управления имеет свои критерии эффективности. Так, социальная эффективность отличается от экономической прежде всего спецификой числителя: здесь используются показатели, с разных сторон характеризующие изменения качества жизни людей (показатели смертности и рождаемости, реальных доходов населения, количества студентов). К критериям социальной эффективности можно отнести: уровень производительности труда, соотносимый с мировыми параметрам; темпы и масштабы прироста национального богатства, исчисляемые по методике ООН, уровень благосостояния жизни людей в расчете на душу населения с разбивкой доходов различных категорий, а также в сравнении со стандартами развитых стран, упорядоченность, безопасность общественных отношений, их воспроизводство с нарастающим позитивным результатом.

С точки зрения экологической эффективности результатом выступает не прибыль организации, а достижение поставленных экологических целей, поэтому критерии экономической эффективности в данном случае также не подходят.

Так, И. Я. Габова под критерием экологической эффективности предлагает понимать «эколого-экономические выгоды» (максимум достигнутых результатов по предотвращению потенциального экологического риска, переведенного в стоимостные единицы измерения при минимуме вложенных средств).

Однако большинство авторов под критерием экологической эффективности понимают целевой или плановый экологический показатель или другой предусмотренный уровень экологической эффективности, заданный руководством организации и используемый для оценивания экологической эффективности.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

− критерий представляет собой признак, отражающий сущность экономических процессов, универсальное средство выражения степени проявления этой сущности;

− критерий эффективности функционирования экономической системы должен быть единым;

− критерий – мера количественно-качественной определенности содержания процесса, явления, конкретизация этой меры выражается через показатели.

**2.3 Взаимосвязь понятий «эффект» и «эффективность»**

При этом результат, то есть эффект может быть получен как за счет увеличения примененных ресурсов, так и за счет их более эффективного, экономного использования.

Например, такой эффект промышленного производства, как объем производства продукции ОПП, можно представить по-разному (таблица 2.3).

Таблица 2.3 – Взаимосвязь понятий «эффект» и «эффективность»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Эффект | | Ресурс/затраты | | Показатель эффективности  использования ресурса |
| Ресурсный подход | | | | |
| Объем производства (ОПП) | = | Трудовые ресурсы (Т) | × | Производительность труда  (ОПП/Т) |
| Объем производства (ОПП) | = | Основные средства (ОС) | × | Фондоотдача (ОПП/ОС) |
| Объем производства (ОПП) | = | Оборотные средства  (ОбС) | × | Оборотная фондоотдача  (ОПП/ОбС) |
| Затратный подход | | | | |
| Объем производства (ОПП) | = | Затраты на оплату труда  (ЗОТ) | × | Зарплатоотдача (ОПП/ЗОТ) |
| Объем производства (ОПП) | = | Амортизационные отчисления (А) | × | Амортоотдача (ОПП/А) |
| Объем производства (ОПП) | = | Материальные затраты (МЗ) | × | Материалоотдача  (ОПП/МЗ) |

Таким образом, эффект в виде объема производства можно выразить двухфакторными индексными моделями. Рост объема производства продукции может быть обеспечен как за счет лучшего использования трудовых ресурсов, основных средств, материальных оборотных средств, так и в результате увеличения размеров этих ресурсов. Первые сомножители в указанных формулах определяют размер ресурсов конкретного вида (либо затраты на их приобретение), вторые – эффективность их использования.

Рассмотрим сравнительную характеристику и взаимосвязь понятий «эффект» и «эффективность» в оценивании деятельности организации на рис. 2.3.

Эффективность

Результативность деятельности организации

Степенью достижения

поставленной цели

В процессе осуществления деятельности

организации

Путем соотнесения

полученного эффекта к затраченным на его

достижение ресурсам

Относительными показателями, отражающими сравнение полученного эффекта с затратами

Эффект

Критерии сравнения

**Характеризует**

**Является**

**Определяется**

**Оценивается**

**Выражается**

Результат деятельности организации

Выражением

поставленной

Результатом

деятельности

организации

Путем сравнения

полученных результатов в динамике

Как абсолютными,

так и относительными показателями

Рисунок 2.3 – Взаимосвязь понятий «эффект и эффективность»

Таким образом, между понятиями «эффект» и «эффективность» прослеживается тесная связь.