

СООТНОШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЭФФЕКТОВ И
ЭФФЕКТИВНОСТИ

RELATIONS BETWEEN ECONOMIC EFFECTS AND EFFICIENCY

Ирина Гонtareва (Iryna Gontareva)¹ и Александр Дорохов (Oleksandr Dorokhov)²

JEL Classification: H 21;

Review

Primljeno / Received: February 14, 2013

Prihvaćeno / Accepted: March 10, 2013

Аннотация

В статье рассмотрены причинно-следственные связи возникновения и воспроизводства комплекса экономических эффектов во взаимосвязи с условиями интенсификации факторов воздействия на эти связи. В состав основных требований к потенциалу, как условию обеспечения появления эффекта и эффективности включена необходимость наличия экономических интересов. Степень удовлетворения этих интересов служит основным интенсифицирующим фактором, совместно с уровнем организации процессов и качеством потенциала. Оценку согласованности экономических интересов необходимо осуществлять с применением конфигуратора мнений различных участников процесса.

Ключевые слова: экономический эффект, эффективность, условия, интенсивность, причинно-следственные связи.

Abstract

The article describes the causal relationships of occurrence and reproduction of complex economic effects in conjunction with conditions of intensification of factors of influence on these relationships. The principal requirements to the potential, as a condition for appearance of the effect and efficiency is including of economic interests. The degree of satisfaction of these interests is the main intensification factor together with the level of organizational processes and the quality of potential. Evaluation the consistency of economic interests should be implemented using the configurator of opinions for different stakeholders.

Key Words: economic effect, efficiency, conditions, intensity, causal relationships.

¹ Kharkiv National University of Economics, Ukraine, lider.06@mail.ru

² Kharkiv National University of Economics, aleks.dorokhov@meta.ua

1. ВВЕДЕНИЕ

Из экономической литературы и практики хозяйственной деятельности известно, что направление векторов изменения эффектов и эффективности могут не совпадать. В частности, исходя из формулы Дюпона, при росте рентабельности продаж общая отдача от инвестированного капитала может падать за счет снижения уровня оборачиваемости активов. Это создает проблемы практического и методологического характера при формировании целевых функций и критериев качества управления объектами производственно-коммерческой деятельности.

2. АНАЛИЗ ПОСЛЕДНИХ ИССЛЕДОВАНИЙ И ЦЕЛИ СТАТЬИ

Решение этой проблемы связано с исследованием причинно-следственных связей возникновения экономических эффектов и эффективности. При этом сложности возникают уже на терминологическом уровне и связаны они, прежде всего, с категорией экономической эффективности. Н. Климов в 1981 году относительно вопросов эффективности управления отметил, что и зарубежные, и отечественные ученые только начинают искать подходы к сущности, критериев, показателей и факторов (причин, движущих сил любого процесса, определяющие характер или отдельные его черты) эффективности. Поиск решения этой проблемы предполагалось вести в направлении нахождения соотношения между количественными и качественными, объективными и субъективными показателями.

Часть этих показателей может быть измерена в натуральных или стоимостных единицах, в то же время другая важная часть - моральные ценности, преимущества, уровень удовлетворения потребности, может быть оценена лишь приблизительно и словестно (Климова, 1981). При этом ряд авторов (Холл, 2001; Мейер, 2004) после анализа огромного количества работ характеризуют проблему выявления сущности эффективности как далекую от разрешения. На отсутствие общего понимания категории «эффективность» как в теоретическом, так и в практическом смысле указывали Нобелевские лауреаты и другие мировые (Гибсон, Иванцевич, Донелли, 2000) и украинские (Мороз, Сметанюк, Лазарчук, 2010; Пономаренко, Кизим, Тищенко, 2005) исследователи и ученые.

Соответственно широкое использование категории «эффективность» должно быть подкреплено исследованиями задач, условий и ограничений по ее применению. Основой любого исследования, в том числе и эффективности, цель и привлеченный к ее достижению теоретический базис (основа), т.е. основные категории и общенаучные основы исследования.

Общей целью исследования эффективности предприятия являются: оценка текущего и (или) будущего состояний хозяйствующего объекта и путей их изменения с использованием такой меры как эффективность, определение факторов и условий их действия, позволяющие повысить эффектив-

ность его функционирования и развития. Целью статьи является факторный анализ причинно-следственных связей возникновения экономических эффектов и эффективности.

3. ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И ИХ ИНТЕРПРЕТАЦИЯ

Эффект является основоположной категорией теории эффективности, даже лингвистически «эффект» является корнем слова «эффективность». Категория «эффект» (от лат. effectus – исполнение, действие) имеет следующие содержательные значения: действие каких-либо факторов и средств; следствие совершенных действий в материальной, энергетической, общественной и информационной сферах; впечатление произведенное на кого-то чем-либо.

Экономика - наука о производительных силах, объединяющих в систему субъективные (человек и его труд) и вещественные (средства производства и предметы труда) элементы производственных отношениях, возникающие в обществе в процессе производства, распределения, обмена и потребления; рациональную организацию хозяйственной деятельности. Вследствие этого, по мнению автора, экономический эффект должен отражать весь комплекс последствий процессов активного взаимодействия экономических субъектов и объектов в системе «источники ресурсов → производство → потребления», во время которых субъект удовлетворяет свои потребности, достигает цели. На концептуальном уровне это можно представить следующей схемой (рис. 1).

На первом этапе к источникам экономических эффектов относятся: производственный и управленческий персонал, характеризуется множеством профессиональных и личностных качеств, относительно эффекта основными из них являются объем профессиональных знаний и отношение к труду; средства производства, характеризующиеся номенклатурой, организационно-технологическим и научно-техническим уровням, предметы труда с количеством и технологичностью.

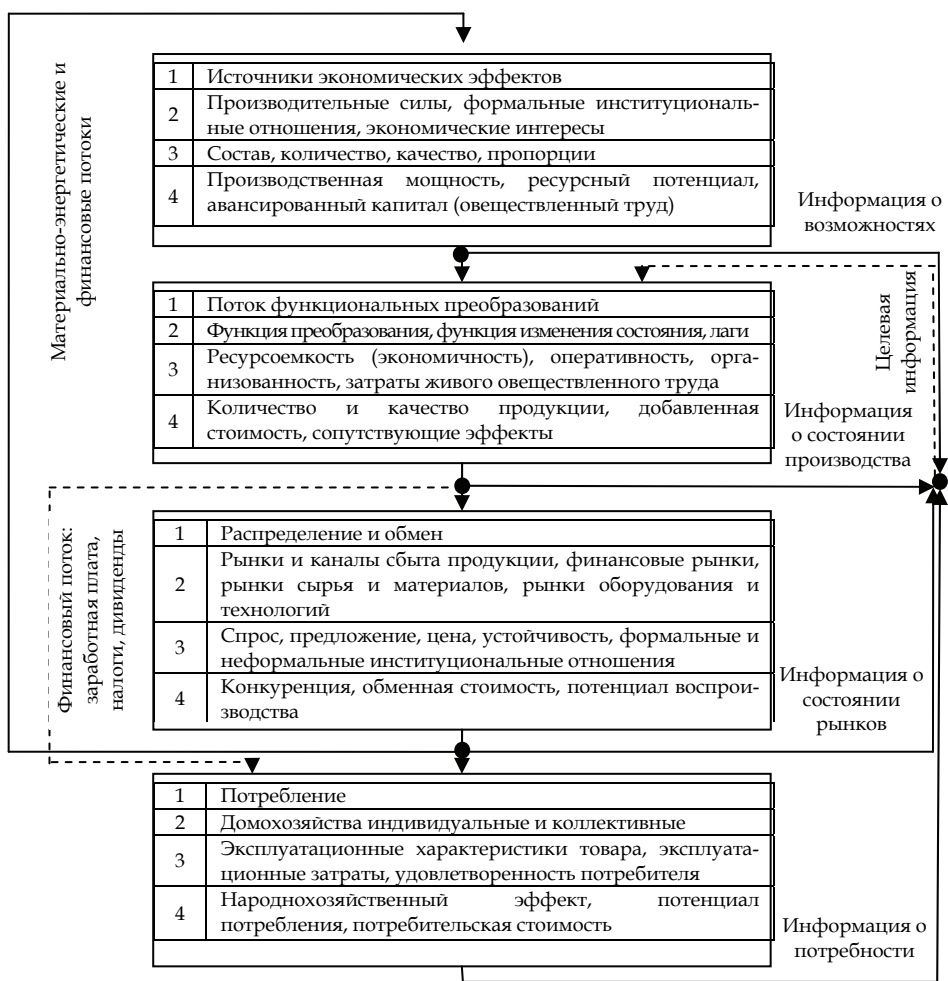
Также сюда относятся формальные институциональные отношения, определяемые доступом к ресурсам и ограничениями на осуществление хозяйственной деятельности; экономические интересы, которые являются движущей силой объединения в пространстве и во времени необходимых ресурсов.

В результате формируется: производственная мощность; ресурсный потенциал; авансированный капитал, т.е. денежный капитал, предназначенный для приобретения средств производства, организации дела, осуществления бизнес-проектов, предусматривающих принести в будущем прибыль, информация о возможностях получения эффекта.

На следующем этапе осуществляется поток функциональных преобразований, который можно представить в виде цепочки взаимосвязанных действующих пар, в котором исходное состояние предыдущей пары совпадает с входным состоянием следующей пары.

При этом цепочки формируются как по горизонтали – технологические связи, так и по вертикали – иерархические связи подчинения. Под состоянием понимается множество существенных признаков, характеризующих поведение системы в заданной ситуации.

Рисунок 1. Схема формирования комплексных экономических эффектов (источник: личные исследования), где 1-название этапа; 2-основные элементы и процессы; 3-характеристики элементов, процессов; 4-результаты, эффекты),



Функция изменения состояния (поведения) взаимосвязывает начальные и конечные состояния за любой период времени. Функция преобразования описывает изменение элементов производительных сил в одном цикле получения эффекта. Функции преобразования и изменения состояния характеризуются затратами живого и овеществленного труда, оперативностью – скоростью преобразований, организованностью выполнения функций.

Условия осуществления трудовой деятельности создаются и поддерживаются таким образом, что достигается наиболее полное раскрытие профессиональных способностей индивидуумов в многоцелевых и многоуровневых формах взаимодействия. В результате будет получен комплекс эффектов – количество и качество продукции, добавленная стоимость, сопутствующие эффекты – налоги, доходы персонала, дивиденды, отходы производства. Совокупность всех эффектов называется результатом этапа или цикла хозяйственной деятельности. Следствие, ради которого планируется действие, называется целевым эффектом.

Экономический эффект имеет свойство воспроизведения, которое закладывается на стадиях распределения, обмена и потребления. Основными действующими элементами на этих стадиях являются рынки товаров и финансовых услуг, а также коллективные и индивидуальные потребители продукции (домохозяйства).

На этих стадиях проявляется меновая и потребительская стоимость готовой продукции, формируются воспроизводственные материально-энергетические, финансовые и информационные потоки. Меновая стоимость представляет собой способность товара обмениваться на другие в определенных количественных пропорциях, а потребительская стоимость – это способность товара удовлетворять определенную потребность человека.

Меновая стоимость отражает общественные производственные отношения между людьми и связанные с этим отношения в процессе труда и производственной деятельности человека. Поэтому в меновой стоимости воплощено не просто количество общественно необходимого труда, но и качество продукции, ее полезный эффект. В свою очередь финансовые потоки от предприятия в виде заработной платы, дивидендов и инвестиционных расходов способствуют формированию потребительского спроса, как основу этих воспроизводственных процессов.

Наличие прямых и обратных материально-энергетических, финансовых и информационных связей между стадиями производства и потребления создает необходимость и возможность исследования полного комплекса экономических эффектов на стадии производства.

Некоторые авторы главное отличие процессов формирования экономических эффектов и эффективности трактуют следующим образом: для эффектов относятся в основном экстенсивные факторы, а для эффективности – интенсивные (Шеремет, 2000).

Интенсификация производства приводит к повышению уровня использования ресурсного потенциала за счет таких факторов как: повышение качества использованных ресурсов, совершенствование орудий труда, повышение квалификации персонала, улучшение организации труда и производства. Главное значение среди интенсивных факторов принадлежит научно-техническому прогрессу - НТП (Пономаренко, 2008).

Это приводит к различным вариантам соотношения тенденций развития эффекта и эффективности: при росте величины эффекта эффективность может снижаться, оставаться на том же уровне или расти в соответствующей зависимости от роста эффекта. Аналогичные зависимости возможны и при уменьшении величины эффекта (Олексюк, 2008).

Соглашаясь с мнением относительно главного значения интенсивных факторов при формировании эффективности, следует заметить, что интенсивные факторы делятся на три группы в соответствии со способом влияния на эффект и эффективность (рис. 2).

Рисунок 2. Казуальная диаграмма отношений между эффектом и эффективностью (источник: личные исследования)



К первой группе интенсивных факторов (рис. 2) относятся те, которые влияют на качество потенциала. Под качеством потенциала будет пониматься уровень соответствия потенциала предприятия требованиям потре-

бителей относительно объемов и свойств выпускаемой продукции. В качестве основных интенсивных факторов первой группы является повышение качества продукции, улучшение средств труда, повышения квалификации персонала и технологичности предметов труда.

Вторая группа интенсивных факторов (рис. 2) состоит из факторов, влияющих на качество процесса использования потенциала. Под качеством процесса использования потенциала будет разбираться уровень соответствия процесса требованиям функциональной готовности к долгосрочной, бесперебойной и ритмичной работы. В числе основных интенсивных факторов второй группы является улучшение организации труда, повышение ритмичности производства и своевременности принятия решений.

Первая группа интенсивных факторов отражает необходимые условия развития предприятия. Условия являются необходимыми, но недостаточными, так как плохая организация процесса реализации потенциала может свести на нет все преимущества его обновления. Более того, любые изменения в материально-технической базе предприятия требуют внесения изменений в регламенты его деятельности.

Вторая группа интенсивных факторов (рис. 2) является необходимым условием повышения эффективности работоспособного и востребованного потенциала, но только в кратко- или среднесрочной перспективе. Устаевающий потенциал теряет возможность воспроизводить нужный эффект.

Рекомендуется признать необходимым условием сочетания двух групп интенсивных факторов, влияющих на функционирование и развитие предприятия, желание и согласие стейкхолдеров - третьей группы интенсивных факторов.

Реально полученный результат (совокупность эффектов) определяется, в основном, заинтересованностью всех субъектов процессов создания и использования добавленной стоимости. Стейкхолдеры - это любые группы людей, как с внутренней, так и внешней среды, которые заинтересованы в получении выгоды от взаимодействия с предприятием и имеют возможность влиять на его деятельность посредством работы, различных собственных средств, покупательной способности, налогов и т.д. (Clarson, 2005).

Именно, допустимый компромисс в уровнях удовлетворения стейкхолдеров текущим потреблением и расчетами на будущее является основной необходимым условием эффективности любой хозяйственной деятельности на уровне производственных отношений. Как следствие, общая эффективность должна быть векторной величиной, состоящей, как минимум, из трех относительно самостоятельных и независимых составляющих и являются необходимыми, а в совокупности и достаточными, условиями долгосрочного получения эффекта.

Помимо различия уровня влияния трех групп интенсивных факторов на эффективность проявляется также разница в восприятии эффекта и эффективности субъектами процесса их создания и использования. Экономические

эффекты отражают фактическую, объективную изменение состояния производительных сил и производственных отношений, величину которых можно сравнить для разнородных объектов. Так величину дохода можно сравнить для предприятий различных отраслей, но сравнение рентабельности активов этих предприятий будет некорректным.

Это объясняется тем, что эффективность отражает не сами изменения, а логику и условия действия причинно-следственных связей в системе «производительные силы – производственные отношения – экономические эффекты». Это, в частности, объясняет неодинаковость в восприятии эффективности различными стейкхолдерами при том же результате.

Соотношение согласованности интересов субъектов взаимосвязанных процессом создания экономических эффектов влияет на оценку эффективности любой хозяйственной деятельности. Каждый субъект ранжирует важность показателей, входящих в единый комплекс, исходя из собственных приоритетов, соответственно получает личное впечатление о деятельности хозяйствующего субъекта и выражает индивидуальное мнение относительно способов ведения этой деятельности.

В системном подходе наличие нескольких наблюдателей, ставящих различные цели, рассматривающих несовпадающие аспекты его деятельности и имеющих отличающуюся семантику терминов, говорит о сложности системы. При своем описании такая система требует применение конфигуратора. Конфигуратор представляет собой правила, алгоритм или модель, которые соотносят различные аспекты и подходы к определению эффективности.

4. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, анализ причинно-следственных связей возникновения и воспроизводства экономических эффектов и эффективности показал следующее:

а) на различных стадиях хозяйственной (производственно-коммерческой) деятельности возникает комплекс экономических эффектов;

б) источником этих эффектов является потенциал, включающий в себя производительные силы, производственные отношения, институциональные нормы и экономические интересы;

в) интенсивность проявления эффектов зависит от трех условий – качество потенциала, организация деятельности и уровня заинтересованности стейкхолдеров;

г) степень реализации этих условий предполагается считать эффективностью;

д) комплекс элементов и связей, приводящий к возникновению экономических эффектов и эффективности необходимо представить в виде сложной системы, требующей для своего описания конфигуратора.

В дальнейших исследованиях предполагается разработка конфигуратора оценивания системной эффективности предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

Климов, Н. А. ред. (1981), Противоречия и проблемы управления капиталистическим производством, Наука, Москва.

Холл Р. Х. Организации: структуры, процессы, результаты / Р. Х. Холл; пер. с англ. – СПб. : Питер, 2001. – 512 с.

Мейер Маршал В. Оценка эффективности бизнеса / Маршал В. Мейер; пер. с англ. А. О. Корсунской. – М. : ООО «Вершина», 2004. – 272 с.

Гибсон Дж. Л. Организации: поведение, структура, процессы / Дж. Л. Гибсон, Д. М. Иванцевич, Д. Х. Донелли – мл.; 8-е изд.; перев. с англ. – М. : Инфра-М, 2000. – XXVI, 662 с.

Мороз О. В. Теорія конфліктів в контексті побудови загальної моделі ефективності сучасного підприємства: монографія / О. В. Мороз, О. А. Сметанюк, О. В. Лазарчук. – Вінниця : ВНТУ, 2010. – 256 с.

Економіка підприємства: компетентність і ефективність розвитку: монографія / В. С. Пономаренко, М. В. Афанасьєв, І. В. Гонгарєва та інші.; за заг. ред. д.е.н., проф. Пономаренка В. С. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2013. – 187 с.

Тищенко А. Н. Экономическая результативность деятельности предприятий: монография / А. Н. Тищенко, Н. А. Кизим, Я. В. Догодайло. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2005. – 144 с.

Шеремет А. Д. Методика финансового анализа / А. Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е. В. Негашев. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Инфра-М, 2000. – 208 с.

Нанотехнологія та її інноваційний розвиток : монографія / В. С. Пономаренко, Ю. Ф. Назаров, В.П. Свідерський та інші. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2008. – 280 с.

Олексюк О.І. Економіка результативності діяльності підприємства: монографія / О.І. Олексюк– К. : КНЕУ, 2008. – 362 с.

Clarson M.B.E. A stakeholder frame work for analyzing and avoluating corporate social performance/M.B.E. Clarson// Academy of Management Review. – 1995. – 20. – P. 65-91