ВЗАИМОСВЯЗЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ И РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

А.Н. Пыткин,
д.э.н., ПФ ИЭ УрО РАН,
Н.М. Блаженкова,
к.э.н., УГАЭС

Для хозяйственной организации обеспечение стабильной работы в условиях рыночной экономики имеет важное значение. Средством достижения этого является реализация обширного перечня мероприятий по приведению организации в соответствие со стратегией ее развития и требует решения крупных проблем: улучшение стратегического и оперативного планирования, повышение эффективности производства и конкурентоспособности выпускаемой продукции, рост производительности труда, синхронизация обслуживающих и вспомогательных операций с основным производством, улучшение финансово-экономических результатов.

Результативность и эффективность – основные принципы экономической деятельности хозяйственной организации в условиях развития рыночных отношений. В стандарте ИСО 9000:2000 эти термины определяются как:

- результативность (performance) – степень реализации запланированной деятельности и достижения запланированных результатов;

- эффективность (effectiveness) – соотношение между достигнутыми результатами и затраченными ресурсами.

По существу, результативность относится к достижению целей организации, т. е. она по своей природе «телеологична» и отражает степень реализации стратегии, а эффективность скорее относится к оценке использования ресурсов организации в ходе реализации стратегии (рис. 1).

Эта точка зрения не противоречит высказываниям общепризнанного специалиста в области качества Питера Друкера, который также указывал на различие этих терминов[1]:

- *результативность* – означает «делать правильные вещи» (doing the right things);

- *эффективность* – «делать вещи правильно» (doing things right).

Все компании, добившиеся значительных успехов, делали «правильные вещи», выбрав цель, которая соответствовала потребностям, существующим в мире.

И то и другое одинаково важно. Однако П. Друкер отмечает, что для начала необходимо определить стратегию, с целевой направленностью финансово-производственной деятельности хозяйственной организации, указывающий правильный ориентир движения, а затем направить усилия на достижение поставленных целей минимально возможными средствами[2].

[1] Друкер Питер Ф. Измерение результативности компании: Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.
[2] Друкер Питер Ф. Энциклопедия менеджмента: Пер. с англ. М.: Вильямс, 2004.

Сначала – правильная стратегия, а затем – экономичное производство. Отсюда очевидный вывод, что результативность первична и важнее эффективности.

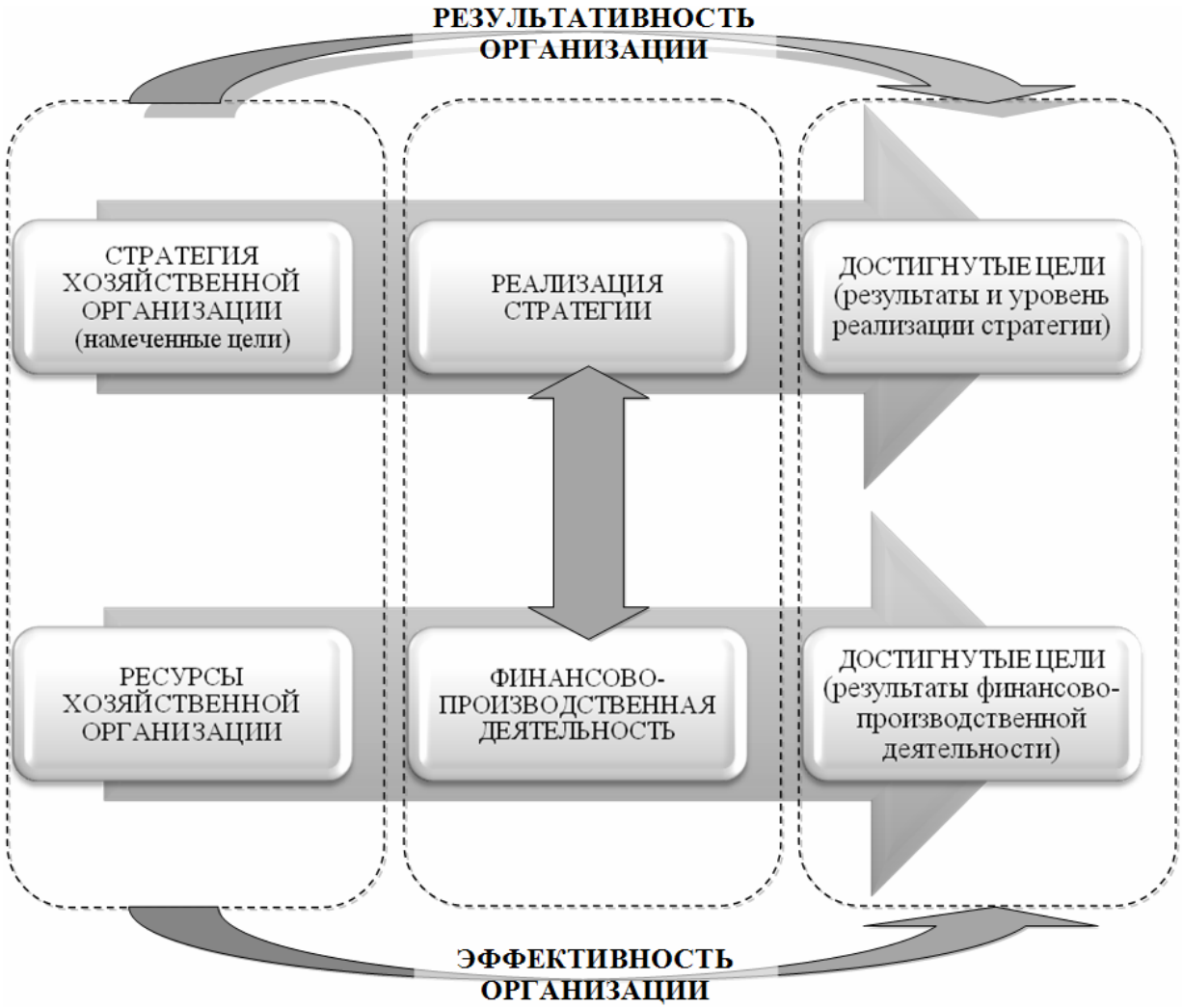


Рис. 1. Взаимосвязь результативности и эффективности финансово-производственной деятельности хозяйственной организации

Общеизвестно, что самый «лучший» способ сокращения затрат – это прекращение любой деятельности. М. Портер писал, что существует маркетинговая стратегия, отражающая конкуренцию на основе минимальных затрат[1]. При этом предполагается, что требования к другим аспектам конкурентоспособности (качество, договорная дисциплина, сервис и т. д.) фиксируются и находятся на достаточно высоком уровне. Однако сегодня большинство специалистов констатируют, что низкие затраты не являются длительным конкурентным преимуществом, а создают лишь ситуационные возможности.

[1] Портер Майкл. Конкуренция. СПб-М-Киев: Издательский дом «Вильямс», 2001.

Итак, в рыночной экономике самым главным мерилом эффективности работы хозяйственной организации является результативность.

Результативность деятельности представляет собой сложную экономическую категорию, отражающую реагирование внешней среды на совершаемое организацией действие. При этом под «действием» предполагают поставку организацией во внешнюю среду производимого ею товара, продукта или услуги. Выявление результативности есть выявление управляющим звеном конкретной формы реагирования внешней среды на действия организации по поставке в такую внешнюю среду результата своей профильной (или непрофильной) деятельности.

Результативность характеризует достижение поставленных целей, а эффективность – средства, методы, способы, используемые для достижения этих целей. Пример результативности – выпуск продукции без брака, эффективности – минимизация ее стоимости. Таким образом, в данном определении результативность «опирается» на конкретные цели (запланированные результаты), а не на образ некоторого неизвестного идеала, который может быть очень разным в умах разных менеджеров одной и той же организации.

Проблема эффективности занимает ключевое положение в экономической науке и практике. Общее понятие эффективности является достаточно широким и употребляется в самых разнообразных областях. В самом общем случае эффективность есть отношение полезного эффекта (результата) к затратам на его получение[1].

Несмотря на то, что проблеме экономической эффективности посвящено большое количество работ, единого подхода к ее определению нет.

Так, по мнению К.В. Пивоварова, производство всегда связано с определенными затратами. Сопоставляя получаемый эффект производства с ресурсами, потребляемыми в процессе создания материальных благ, получают качественную характеристику производства. Речь в данном случае идет о том, насколько рационально организован процесс производства, насколько рационально соединяются вещественные и личные элементы в производственном процессе, насколько рационально применяются достижения науки и техники и т.д.

Эффективность – это оценочная категория. Эффективность любого производственного процесса является субъективной мерой, она может меняться с изменением наших оценок. Например, в зависимости от того, кто производит оценку эффективности (владелец предприятия, государство, потребители продукции данного предприятия), акцент при такой оценке делается на разные показатели эффективности. Для государства эффективным считается предприятие, приносящее определенный доход в бюджет в виде налоговых отчислений, или удовлетворяющее потребности населения, что в свою очередь снимает социальную напряженность. Для владельца предприятия важными показателями эффективности деятельности будут являться непрерывный поток

[1] Решеткина М.Г. Сравнительный анализ подходов определения эффективности деятельности предприятия // Электронный научный журнал «Исследовано в России». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://zhurnal.ape.relarn.ru/articles/2007/067.pdf

доходов, доход от владения акциями, доля дивидендов в чистой прибыли предприятия, рентабельность собственного капитала. Для потребителей продукции важными считаются показатели качества выпускаемой продукции и конечной цены, которая в свою очередь зависит от себестоимости выпускаемой продукции, отношение дебиторской задолженности потребителям к объему реализации продукции.

Существует несколько методологий решения проблемы эффективности, такие как:

- стоимостной подход, основывающийся на измерении выгоды;
- потребительно-стоимостной, опирающийся на трудовую теорию потребительской стоимости;
- полезностный, базирующийся на оценке степени удовлетворения потребностей;
- полезностно-стоимостной, возникший в результате конвергенции, или воссоединения, неоклассического учения с экономиксом;
- ценностный, формирующийся в теории рационального выбора, фундаментом которой выступает функция ценности альтернативных решений, а не функции стоимости или полезности.

В рамках данных методологий разработано множество концептуальных подходов к оценке экономической эффективности.

К.В. Пивоваров пытается оценить эффективность использования ресурсного потенциала предприятия, принимая в расчет затраты, выпадающие из категории «оборотные средства», а именно: годовой фонд заработанной платы, расход воды, электроэнергии, газа и тепла.

Л.М. Чистов предлагает рассчитывать эффективность «путем деления используемой производственной силы, под которой подразумевается концентрация полезных свойств оцениваемой системы, на среднегодовую стоимость применяемых ресурсов, включая фонд заработанной платы».

И.Н. Герчикова предлагает считать эффективность относительно реальных издержек производства. При этом она полагает, что эффективность следует определять по рентабельности активов, по рентабельности собственного капитала и заемного капитала.

А.Д. Шеремет и Р.С. Сайфулин предлагают определять эффективность авансированных ресурсов и эффективность потребленных ресурсов, а также оборачиваемость и рентабельность средств или их источников.

О.В. Ефимова находит, что эффективность целесообразно определять по рентабельности используемого капитала, причем в качестве последнего могут браться либо сумма долгосрочных (внеоборотных) активов по остаточной стоимости и сумма текущих активов, либо сумма долгосрочных и сумма чистых текущих активов, либо итог баланса в целом. В случае привлечения заемных средств надо также учитывать расходы (очевидно, проценты). Прибыль для определения рентабельности следует брать ту, которая остается в распоряжении предприятия, т.е. чистую.

Г. Шмален одним из краеугольных камней деятельности предприятия в условиях рыночной экономики называет экономичность. Под экономичностью он понимает получение определенного результата при наименьших затратах или

заданном объеме затрат. Другими основными показателями деятельности предприятия в рыночных условиях Г. Шмален называет финансовую устойчивость и прибыль (рентабельность). Причем, под последней он понимает рентабельность собственного капитала и рентабельность всего капитала (собственного и заемного), вложенного в предприятие.

Р. Дафт считает, что понятие «эффективность организации» складывается из двух составляющих: эффективность и экономичность. Эффективность организации – это степень, в какой организация реализует свои цели. Эффективность – достаточно широкое понятие. Она связана с рядом переменных, относящихся как к уровню организаций, так и к уровню подразделений. Эффективность оценивает, насколько близка организация к достижению своих целей, официальных или оперативных. Экономичность – более ограниченное понятие, которое относится к внутреннему функционированию организации. Экономичность в работе организации – это количество ресурсов, используемых для выпуска единицы продукции. Она может быть выражена как отношение входящих ресурсов к выходящей продукции. Если организация способна достичь данного уровня производства с меньшим количеством ресурсов, чем другая организация, она считается более экономичной. Иногда экономичность приводит к эффективности. В других организациях эффективность и экономичность оказываются не связанными друг с другом. Организация может быть высокоэкономичной, но потерпеть неудачу в достижении своей цели, потому что она выпускает продукцию, на которую нет спроса. Точно так же организация может вполне реализовать свою цель получать прибыль, и при этом быть неэкономичной[1].

Приведенные выше предложения определять эффективность относительно оборачиваемости капитала или издержек производства (И.Н. Герчикова), или на основе чистой прибыли (О.В. Ефимова), или относительно потребленных ресурсов (А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин) – являются частными, не отражающими основной цели деятельности организации или отображающими ее неполно. Эти предложения можно применять при оценке эффективности использования отдельных составляющих элементов капитала, производственных площадей и оборудования, денежных средств и т.д.

По нашему мнению, *экономическая эффективность* организации как показатель характеризуется соотношением результата и затрат. Следовательно, понятие экономической эффективности хозяйственной организации представляет собой совокупную результативность субъекта хозяйствования по всем направлениям деятельности. Таким образом, эффективность хозяйственной организации – это экономическая категория, выражающая результативность ее деятельности.

Сущность проблемы повышения эффективности организации состоит в увеличении экономических результатов на каждую единицу затрат в процессе использования имеющихся ресурсов. Повышение эффективности организации может достигаться как за счет экономии текущих затрат (потребляемых

[1] Дафт Р. Организации. Учебник для психологов и экономистов. СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2001. С.53.

ресурсов), так и путем лучшего использования действующего капитала и новых вложений в капитал (применяемых ресурсов).

На сегодняшний день существует достаточно много подходов к оценке эффективности деятельности организации. Во многом это связано с многообразием их организационно-правовых форм. Разработкой критериев оценки эффективности организации занимаются на сегодняшний день многие школы менеджмента, также и на уровне организации зачастую задаются вопросом: «Насколько эффективно функционирует наша организация, и каким образом можно это оценить?». Причем важность данного вопроса подтверждается тем, что на основе оценки эффективности можно делать выводы о том, насколько эффективно организация выполняет свои функции, и если эти показатели не являются желательными или же теми, к которым стремились, своевременно их корректировать. Произведенная оценка служит для выбора дальнейшего пути развития организации, что в основе своей является немаловажным результатом.

Одним из способов оценки эффективности организации является оценка по миссии, целям, задачам. В данном случае критерием, на основании которого производится оценка, является выполнение определенных организацией миссий, целей, задач. Естественно, что их выполнение не может совпадать с заложенными ожиданиями. Потому критерием эффективности служит максимальное приближение к заложенным критериям, т. е. к тому, что мы хотели получить в результате своей деятельности. Критериальность оценки по результату говорит о том, что практически все организации направлены на результат, т. е. оценочным показателем является не эфемерная ситуация или же критерий, а результат. Таким образом, только при четко поставленных ожидаемых результатах возможна оценка эффективности их выполнения. Практически невозможно оценить сразу эффективность всей организации, поэтому необходимо суммировать эффективность достижения отдельных целей и задач. Относительно же миссии – приближение реальной ситуации к той, которая декларируется организацией. Суммируя эффективность всех этих показателей, выводится один, который и говорит о том, насколько организация эффективна в данный момент времени.

Более интегрированным подходом является выделение определенных областей, по которым и производится оценка деятельности организации.

Для ее количественной оценки применяются частные и обобщающие показатели. Частные показатели свидетельствуют об эффективности использования отдельного ресурса и результативности каждого конкретного продукта, а обобщающие дают представление об эффективности всех ресурсов или продуктов, а также о результативности организации как единого целого. Ранжирование частных и обобщающих показателей дает возможность выделить наиболее важные и менее значимые.

Все показатели экономической эффективности хозяйственной организации рассчитываются по следующей модели:

Экономическая эффективность = Результат / Затраты

или ***Экономическая эффективность = Затраты / Результат***

Гораздо сложнее определить экономические результаты деятельности организации. В советское время, в принципе, можно было поставить знак

равенства между затратами и результатами, а экономический эффект во многих случаях определялся как разность затрат до и после внедрения какой-либо концепции. Такой подход выполнял функцию методологического кредо практически всех расчетов экономической эффективности разного рода организационно-технических мероприятий.

Наиболее «продвинутые» специалисты, под экономическими результатами деятельности организации понимали следующие показатели в денежном выражении:

- объем производства;
- валовой доход (или оборот);
- прибыль = валовой доход - затраты;
- чистый доход = прибыль - налоги и проценты, и некоторые другие[1].

Прежде всего, благодаря работам выдающихся специалистов в области менеджмента (Рассела Акоффа, Питера Друкера, Генри Минцберга, Тито Конти, Нориаки Кано, Роберта Каплана и других), было доказано, что произошло изменение самого понятия эффективности деятельности компании, которое связано с необходимостью ответить на три вопроса:

- эффективность и результативность – для кого, относительно какой стратегии?;
- эффективность и результативность – на каком интервале времени?;
- эффективность и результативность – какими темпами?

Несмотря на тесную взаимосвязь, эффективность и результативность для разных заинтересованных сторон – различна, – это всегда вопрос некоторого баланса их интересов и возможного компромисса. Что считать результатом и эффектом – это, прежде всего, вопрос стратегии организации. В принципе, система показателей для оценки результативности и эффективности деятельности хозяйственной организации может быть любой и формироваться менеджерами с учетом особенностей деятельности и специфики организации. Очевидно одно – результативность деятельности организации возможно объективно оценить только на основе и при помощи оценки эффективности ее деятельности.

[1] Фальцман В.К. Оценка инвестиционных проектов и предприятий. 2-е изд. М.: ТЕИС, 2001.