

УДК 338.12 (476)

Анализ концепций экономической эффективности

Одной из важнейших целей развития общества является высокая эффективность экономики, что вытекает, во-первых, из проблемы ограниченности ресурсов и, во-вторых, – из важности обеспечения расширенного воспроизводства. Достижение эффективности экономики необходимо также для решения социальных задач, в частности, повышения жизненного уровня населения.

Слово «эффект» латинского происхождения (*effectus*), одно из значений которого – «результат действия». Понятие «эффективность» в широком смысле слова означает действенность, результативность, производительность и т.д.

Отечественные экономические словари примерно одинаково характеризуют эффективность. Она понимается как относительный эффект, результативность процесса, определяемый как отношение результата к затратам, обусловившим его получение [1, с. 407], или как степень соизмерения результатов с затратами [2, с. 546]. Следовательно, эффективность воспринимается как максимальная отдача при минимуме затрат.

Предпосылки возникновения теории экономической эффективности можно обнаружить в работах А. Смита, У. Петти, Ф. Кенэ и др. [3, 4, 5], поскольку этой проблеме издавна придавалось большое значение. Современные ученые также считают проблему эффективности центральной в экономике и активно работают над ее решением.

В настоящее время единая, общепризнанная научная трактовка категории «эффективность» не сложилась. В научной среде существует множество подходов, которые можно разделить на несколько основных весьма общих групп. Рассмотрим их.

В советский период преобладал подход, трактовавший эффективность как отношение полученного эффекта к затратами на его достижение (В. В. Новожилов, Т. С. Хачатуров, С. Г. Струмилин, В. А. Медведев). Так, Т. С. Хачатуров отмечал: «Экономическая эффективность представляет собой относительную величину – отношение эффекта к необходимым для его получения затратам» [6, с. 22]. Разница в подходах сводилась в основном к дискуссии вокруг вопроса о применении ресурсного или затратного подходов. Первый предусматривал нахождение соотношения между результатами производства и объемом использованных ресурсов, второй – между результатами и текущими затратами. [7, с. 9].

Позиции ученых различались также относительно критериев эффективности. Так, Ю. М. Малышев, Н. Я. Петраков, Л. А. Вааг считали такими критериями увеличение массы прибыли и рентабельности, Н. П. Федоренко, А. Л. Лурье, В. Я. Феодоритов – рост потребления, С. Г. Струмилин, Т. С. Хачатуров, А. Е. Пробст – повышение эффективности общественного труда.

Общий подход выражался соотношениями:

$$\text{Эк. эффективность} = \frac{\text{Эффект, результат}}{\text{Затраты, ресурсы}} \quad (1)$$

или

$$\text{Эк. эффективность} = \frac{\text{Затраты, ресурсы}}{\text{Эффект, результат}} \quad (2)$$

Теоретически в качестве результатов (эффекта) производства могли быть прибыль, выпуск товарной продукции, выручка и др. Затратами (ресурсами) могли выступать общие затраты на производство (себестоимость), материальные затраты, расходы на выплату заработной платы и др.

В советский период на уровне всего народного хозяйства и уровне союзных республик обобщающими показателями эффективности были 2 показателя рентабельности. Первый – отношение прибавочного продукта к среднегодовой стоимости основных и оборотных производственных фондов и второй – отношение прибыли к среднегодовой стоимости основных и оборотных производственных фондов. Помимо них критериями эффективности считались расчетная прибыль, чистая прибыль и производство национального дохода на 1 рубль затрат.

На уровне предприятий критериями эффективности были производство продукции на 1 рубль затрат, затраты на 1 рубль товарной продукции (по полной себестоимости) и рентабельность как отношение прибыли от промышленной деятельности к среднегодовой стоимости основных и оборотных средств. Особое внимание уделялось снижению себестоимости продукции.

Кроме обобщающих, широко применялись дифференцированные показатели эффективности – трудоемкость и производительность труда, материалоемкость и материалотдача, фондоемкость и фондоотдача, капиталоемкость и капиталотдача. Перечисленные показатели, как видно, строились также с использованием конструкции «затраты–результаты».

При оценке эффективности вариантов хозяйственных решений и инвестиционных проектов проводилась оценка приведенных затрат по формулам:

$$C. + E_n \cdot K. \rightarrow \min \quad (3)$$

или

$$K. + T_n \cdot C. \rightarrow \min, \quad (4)$$

где $C.$ – себестоимость продукции; $K.$ – капитальные вложения; E_n – нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений; T_n – нормативный срок окупаемости капитальных вложений.

Из приведенных уравнений видно, что большое значение придавалось сокращению себестоимости и сроков окупаемости капитальных вложений.

Годовой экономический эффект определялся по формуле:

$$((C_1 + E_n \cdot K_1) - (C_2 + E_n \cdot K_2)) \cdot A_2, \quad (5)$$

где A_2 – годовой объем производства продукции после внедрения проекта.

Нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений (E_n) принимался на уровне 0,12–0,15, а нормативный срок окупаемости капитальных вложений (T_n) – 6–8 лет. Названные коэффициенты рассчитывались НИИ Госплана СССР по специальным методикам и являлись одними из ключевых при оценке проектов перевооружения производства.

Подавляющее большинство современных экономистов склоняются к тому, что приведенные формулы устарели и потеряли свое значение. Между тем, как нам представляется, отказываться от них преждевременно, достаточно принять (E_n) и (T_n) на проектируемом уровне. Поскольку это взаимнообратные величины, то при оценке инвестиционного проекта можно принять срок его окупаемости равным, например, 2-м годам, и тогда нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений будет 0,5, а если 3-м годам, то 0,33. Формулы (3), (4) и (5) актуализируются и примут вполне рыночный вид. Останется только посоветовать предприятиям не забывать считать себестоимость.

К слову сказать, безупречно рыночный коэффициент эффективности инвестиций (ARR) (в этой статье – это формула под номером 12) как раз и содержит в себе именно такой коэффициент, так как приемлемый срок окупаемости инвестиций в зарубежной практике – 2 года.

Одновременно формулы пределов (3) и (4) хороши также тем, что удобны для построения экономико-математических моделей.

Срок окупаемости затрат определялся по формуле:

$$T = \frac{K}{\mathcal{E}_{\text{год}}}, \quad (6)$$

где K – затраты; $\mathcal{E}_{\text{год}}$ – годового экономического эффект.

Величина $\mathcal{E}_{\text{год}}$ рассчитывалась с учетом изменения прибыли за счет увеличения объемов производства и снижения себестоимости продукции. В рыночных условиях формула (6) ничуть не потеряла своей актуальности.

Как видим, подход к оценке эффективности был достаточно хорошо продуман и всесторонне обоснован. Возражения обычно вызывали лишь 2 показателя – нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений (E_n) и нормативный срок окупаемости капитальных вложений (T_n), которые требовалось время от времени актуализировать. Между тем, особенности плановой социалистической экономики допускали существование таких специфических показателей, хотя и требовали большой вычислительной работы в экономических НИИ.

Среди зарубежных ученых (Э. Дж. Долан, Д. Линдсей, П. Э. Самуэльсон, В. Д. Нордхаус) в послевоенное время широкое распространение получила концепция оценки эффективности исходя из оптимальности и сбалансированности распределения ресурсов. В качестве основных критериев выдвигались несколько показателей. Первый из них – экономическая рентабельность.

$$\text{Эк. рент.} = \frac{\text{Н.Р.Э.И.}}{\text{Актив}} \cdot 100\%, \quad (7)$$

где Н.Р.Э.И. – нетто-результат эффективности инвестиций; Актив – актив баланса.

Н.Р.Э.И. равен прибыли до выплаты процентов за кредит и налога на прибыль, т.е. это балансовая прибыль плюс проценты за кредит, относимые на себестоимость. Н.Р.Э.И. трактуется как источник выполнения налоговых обязательств перед государством, выплаты процентов кредиторам и дивидендов акционерам.

Актив рассматривается как затраты, в которых отражены направления расходования и вложения средств.

Нередко предлагается полезное в практическом смысле преобразование алгоритма экономической рентабельности путем умножения на соотношение $\frac{\text{Оборот}}{\text{Оборот}} = 1$. В таком случае получим:

$$\text{Эк. рент.} = \frac{\text{Н.Р.Э.И.}}{\text{Актив}} \cdot 100 \cdot \frac{\text{Оборот}}{\text{Оборот}} = \frac{\text{Н.Р.Э.И.}}{\text{Оборот}} \cdot 100 \cdot \frac{\text{Оборот}}{\text{Актив}} = \text{К.М.} \cdot 100 \cdot \text{К.Т.}, \quad (8)$$

где К.М. – коммерческая маржа; К.Т. – коэффициент трансформации.

Числитель и знаменатель формулы (7) довольно рыхлый и аморфный. Формула создана как-то искусственно, не исключено, что с расчетом на последующую проекцию преобразования (8).

Другой формулой, применяемой для оценки эффективности, является рентабельность собственных средств:

$$\text{Р.С.С.} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Оборот(источники собственных средств)}} \cdot 100\%, \quad (9)$$

где Р.С.С. – рентабельность собственных средств.

Обратим внимание, что алгоритмы (7) и (9) построены также с использованием конструкции «результаты–затраты», но «Актив» и «Оборот» в знаменателе можно отнести к затратам все же довольно условно.

Формула (8) предложена экономистами фирмы «Дюпон де Немур» и получила название «формула Дюпона».

Для характеристики эффективности инвестиций зарубежными экономистами давно используются алгоритмы, в которые включена дисконтированная стоимость. Так, например, рассчитывается чистый приведенный эффект:

$$NPV = \sum_{k=1}^n \frac{P_k}{(1+R)^k} - IC, \quad (10)$$

где P_k – годовые доходы; R – норма дохода; k – количество лет; IC – инвестиции.

Если $NPV \geq 0$, проект признается эффективным, а если $NPV \leq 0$, проект оценивается как неэффективный.

Родственной формулой является индекс рентабельности инвестиций:

$$PI = \sum_{k=1}^n \frac{P_k}{(1+R)^k} : IC. \quad (11)$$

При $PI \geq 1$ проект эффективен и, напротив, при $PI \leq 1$ проект неэффективен.

Алгоритмы (10) и (11) абсолютно объективны, и их можно охарактеризовать как образцовые.

Еще одним важным алгоритмом является коэффициент эффективности инвестиций:

$$ARR = \frac{PN}{0,5 \cdot IC}, \quad (12)$$

где PN – среднегодовая чистая прибыль.

Как видим, представленная концепция также достаточно подробно разработана, имеет некоторые условности и спорные места, но не содержит явных ошибок.

В 50-е гг. прошлого столетия за рубежом широкое распространение и популярность получила концепция экономической эффективности, предложенная итальянским экономистом В. Парето (1848–1923). Парето-эффективность – это распределение благ, при котором невозможно улучшить благосостояние кого-либо без ущерба для благосостояния другого субъекта.

Исследуя условия максимального экономического благосостояния общества при ограниченности ресурсов, В. Парето пришел к выводу, что общественное благосостояние максимально при таком состоянии экономики, когда никто не может улучшить свое положение, не ухудшая положение другого. Условия достижения Парето-оптимального состояния следующие: во-первых, система распределения благ между потребителями должна позволять им максимально удовлетворять свои запросы (естественно, в границах своей платежеспособности); во-вторых, размещение ресурсов в процессе производства различных благ должно быть таким, при котором достигается оптимальное их использование (например если эффективность в сельском хозяйстве выше, чем в лесном, то в первом должно быть размещено ресурсов больше, чем в лесном хозяйстве); в-третьих, при выпуске продукции все производственные ресурсы используются полностью (на границе производственных возможностей).

Парето-эффективное состояние может быть достигнуто и в производстве, в этом случае говорят об эффективном размещении ресурсов. Парето-эффективное размещение ресурсов – это такое их размещение, при котором нельзя увеличить выпуск одного товара, не сокращая выпуск другого.

Различают также Парето-эффективность в обмене, когда в ходе распределения благ участники обмена могут повысить свою полезность.

Графической иллюстрацией могут служить кривая потребительских возможностей и кривая производственных возможностей, все точки на которых представляют собой Парето-эффективные состояния в условиях совершенной конкуренции.

Ученые, разделяющие данную концепцию, дают следующие формулировки экономической эффективности. Э. Дж. Долан, Д. Линдсей, П. Э. Самуэльсон, В. Д. Нордхаус утверждают: «Эффек-

тивность производства – 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 иного товара» [8, с. 13; 9, с. 37].

Модель Парето-оптимальности является популярной для исследования эффективности, однако имеет серьезные недостатки. Во-первых, она не принимает во внимание распределение ресурсов между людьми. Как писал нобелевский лауреат по экономике индеец Амартия Сен, состояние общества может быть оптимальным по Парето, но при этом одни могут находиться в крайней нищете, а другие купаться в роскоши, поскольку нищета одних не может быть смягчена без снижения уровня благосостояния богатых. Во-вторых, оптимум Парето основан на постулате, что эффективность достигается стихийно, без вмешательства государства, что не всегда соответствует реальной экономике. В-третьих, модель возможна только в условиях совершенной конкуренции, когда существует сложившийся уровень цен, с которым соглашаются все участники экономических отношений. В-четвертых, модель не способна воссоздать реальные экономические условия. Поэтому концепция Парето-эффективности является глубоко умозрительным, теоретическим подходом.

Современный рыночный подход отечественных экономистов (В. В. Ковалев, Г. М. Сорокин, В. Г. Гусаков, В. Я. Горфинкель, В. А. Швандар, О. А. Колесникова, М. К. Жудро) в содержательном смысле *в значительной степени соответствует концепции эффективности советского периода*, а также включает формальный инструментальный дисконтированной стоимости. Так, по мнению В. В. Ковалева, «экономическая эффективность – относительный показатель, соизмеряющий полученный эффект с затратами или ресурсами, использованными для его достижения» [10, с. 250].

В рамках общего подхода отдельные исследователи (М. Виленский, Э. Дроздовский) при расчете эффективности совершенно справедливо предлагают учитывать не только производственные затраты, но и расходы на защиту и восстановление экологии. От себя добавим, что неплохо было бы учитывать и ущерб, наносимый теневой экономикой.

Помимо приведенных достаточно прочных концепций экономической эффективности, рассмотрим некоторые спорные, дискуссионные подходы. Определенная группа ученых расценивают эффективность как степень достижения поставленных обществом или субъектом хозяйствования целей (Г. И. Шишлов, А. Г. Журавлев, Б. М. Генкин). Так, по мнению Б. М. Генкина, эффективность характеризует: состояние экономической системы, качество управления, степень реализации поставленных задач; соответствие результатов осуществляемых проектов интересам их участников; степень гибкости и адаптированности экономической системы к внешней среде [11, с. 5–6].

Между тем такая позиция малопродуктивна, поскольку, во-первых, уводит в сторону от поиска критериев экономической эффективности, во-вторых, не позволяет определиться с конкретными формулами и, в-третьих, не дает возможности количественно рассчитать уровень эффективности.

Некоторые экономисты отвергают соотношение между результатами и затратами. Так, Г. И. Шишлов считает, что «необходим отход от сложившейся практики рассмотрения эффективности как соотношения между результатами и затратами и переход к пониманию эффективности как термина, отражающего самостоятельный процесс в экономике. Эффективность – показатель стремления к конечному результату, но не сам результат, а вариант правильности, точности направления к нему (конечному результату). Организация эффективна, если движется в правильном, верном направлении» [12, с. 48]. Неясно, что понимается под стремлением к конечному результату и какое направление движения считается правильным. Подобные взгляды не вносят ничего нового в понимание экономической эффективности и лишь создают дополнительные трудности при ее трактовании.

Отдельные экономисты (Б. Егиазарян), наоборот, пытаются совместить два обсуждаемых направления: во-первых, оценивать эффективность со стороны достижения производственных целей и, во-вторых, соизмерять полученный результат с затратами на его достижение. Рассматривая подобные идеи, можно прийти к заключению о их бесперспективности, поскольку совместить менеджерские, экономические и бухгалтерские методы оценки всегда было крайне сложно.

Ряд ученых (М. И. Плотницкий, А. Г. Журавлев и др.) пытается отдельно вычленить *социальную эффективность*. Считается, что социально-экономическая эффективность характеризует уровень удовлетворения социальных потребностей, и ее показателями являются производство продукции

на душу населения, размер заработной платы, уровень развития в стране образования, здравоохранения, культуры и др. [13, с. 239]. Отметим, что социальные мероприятия довольно затратны и редко окупаются. Поэтому говорить об их эффективности не приходится. Показатели, которые предлагаются для оценки социально-экономической эффективности, ничего общего с эффективностью не имеют. Так, производство продукции на душу населения не является показателем социально-экономической эффективности, а давно относится к показателям, характеризующим экономический рост, уровень экономического развития страны. Другие показатели, такие, как размер заработной платы, уровень развития в стране образования, здравоохранения, культуры, являются характеристиками, отражающими качество жизни, а не эффективность, и используются Организацией Объединенных Наций.

А. И. Ильин, говоря о социально-экономической эффективности, утверждает: «...многие социально-экономические мероприятия, проводимые на предприятии, по показателям абсолютной и сравнительной эффективности могут быть *убыточными*, поскольку между человеческим фактором, на который они оказывают влияние, и результатами хозяйственной деятельности отсутствует прямая связь». Другими словами, автор отрицает эффективность социально-экономических мероприятий, но далее противоречит сам себе: «Социально-экономическая эффективность может выражаться в таких показателях, как степень удовлетворенности членов трудового коллектива результатами труда, условия и безопасность труда, утомляемость, нагрузка на внешнюю экономическую среду, качество жизни» [14, с. 642, 643]. Иначе говоря, эффект все же есть, но судя по предлагаемым показателям, их и к критериям эффективности не отнесешь и, главное, невозможно рассчитать.

Ввиду обширности темы ограничимся лишь данным кратким анализом подходов различных авторов к проблеме экономической эффективности.

Продолжая исследование, отметим, что в современной концепции перечень сравниваемых показателей стал шире. Теперь экономическая эффективность определяется путем сопоставления расходов и доходов, инвестиций и отдачи от их вложения, затрат и эффекта, вложений средств и результатов, а формула выводится следующим образом:

$$\text{Эк. эффективность} = \frac{\text{эффект, результат, отдача, доход}}{\text{затраты, вложения, инвестиции, расходы}} \quad (13)$$

либо наоборот:

$$\text{Эк. эффективность} = \frac{\text{затраты, вложения, инвестиции, расходы}}{\text{эффект, результат, отдача, доход}} \quad (14)$$

С использованием данной конструкции строятся формулы рентабельности производства, рентабельности продукции, рентабельности продаж, рентабельности активов, рентабельности капитала, трудоемкости и производительности труда, материалоемкости и материалоотдачи, фондоёмкости и фондоотдачи, капиталоемкости и капиталоотдачи и некоторые другие, порой весьма экзотичные, алгоритмы.

Изучим упомянутые показатели рентабельности с точки зрения соответствия их общей конструкции алгоритма.

Формула рентабельности производства, как известно, имеет вид:

$$P_{\text{производства}} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Среднегод. стоимость основных производственных средств}} \cdot 100\% \quad (15)$$

В числителе находится прибыль, т.е. результат, следовательно, в знаменателе должны быть затраты. Однако среднегодовая стоимость основных производственных средств затратами в прямом смысле не является, поскольку, во-первых, это всего лишь инвестиции, причем растянутые во времени, во-вторых, основные средства имеют разные сроки службы, в-третьих, основные средства

лишь частично в данном году перенесут свою стоимость на готовую продукцию по мере износа и, в-четвертых, они учитываются по остаточной стоимости. Таким образом, стоимость основных средств можно лишь очень условно, с целым рядом оговорок, отнести к затратам.

Корректнее было бы в знаменателе поставить сумму амортизации, начисленной в данном году, поскольку это были бы на самом деле расходы, учтенные в себестоимости. Однако и такое решение было бы неверным, так как амортизационные отчисления составляли бы лишь часть расходов по выпуску продукции. Следовательно, изученный алгоритм не соответствует критерию эффективности «затраты–результат».

В советский период применялась следующая формула рентабельности капитала:

$$P_{\text{продаж}} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Среднегод. стоимость основных и оборотных средств}} \cdot 100\%. \quad (16)$$

В настоящее время данная формула единодушно отвергнута как анахронизм советского периода. Между тем, как легко заметить, алгоритм имеет хорошую логическую основу, поскольку позволяет сравнить прибыль с объемом затраченного капитала. Совершенно справедливо К. Маркс по этому поводу писал: «Постоянная цель капиталистического производства состоит в том, чтобы при минимуме авансированного капитала производить максимум прибавочной стоимости или прибавочного продукта» [15, с. 608]. Кроме того, формула соответствует критерию «результаты–затраты» и поэтому имеет право на существование. Однако в сложившихся экономических условиях, когда предприятия закредитованы, высока дебиторская и кредиторская задолженность, формула будет давать не совсем объективный результат.

Теперь изучим одну из наиболее популярных в современной экономике формул. Рентабельность продаж имеет вид:

$$P_{\text{продаж}} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Выручка от реализации продукции}} \cdot 100\%. \quad (17)$$

Поскольку в числителе прибыль, следовательно, в знаменателе должны быть затраты. Однако выручку к затратам не отнесешь, она однозначно представляет собой результат. Легко заметить, что результат сравнивается с результатом. Более того, часть результата сравнивается с общим результатом.

Рентабельность продаж – крайне противоречивая формула, так как, во-первых, это не столько рентабельность, сколько норма прибыли и, во-вторых, она практически идентична хорошо известному коэффициенту А. Лернера, отражающему уровень монополизации. Выстраивается несовместимое соответствие: незаслуженно высокая норма прибыли, полученная в связи с монополизацией рынка по данному виду продукции, оказывается, характеризует уровень эффективности работы предприятия. Приходится отвергнуть и эту формулу.

Одним из наиболее «экзотических» алгоритмов является рентабельность персонала:

$$P_{\text{персонала}} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Численность персонала}} \cdot 100\%. \quad (18)$$

Как легко заметить, формула не содержит в знаменателе затрат и поэтому не соответствует критерию эффективности.

Иногда можно встретить рентабельность, определяемую как отношение прибыли к площади производственных помещений. Логическим обоснованием этой формулы является получение прибыли с квадратного метра производственной площади.

Алгоритм рентабельности активов популярен в бухгалтерской практике при проведении финансовых расчетов:

$$P_{\text{активов}} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Актив баланса}} \cdot 100\%. \quad (19)$$

Снова ищем в знаменателе расходы и не находим, поскольку актив достаточно разнороден и включает запасы и затраты, дебиторскую задолженность, расчеты с учредителями, денежные средства, финансовые вложения и др.

И, наконец, изучим формулу рентабельности продукции. Она постепенно теряет свое значение, поскольку многие хозяйствующие субъекты перестали считать себестоимость по видам продукции и в целом по производству. Алгоритм, как известно, имеет вид:

$$P_{\text{продукции}} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Себестоимость продукции}} \cdot 100\% \quad (20)$$

Формула вполне корректна: в числителе видим результат, а в знаменателе – затраты (расходы). Она имеет хорошую логическую основу, показывая удельный вес прибыли в затратах или, иными словами, прибыли с рубля затраченных средств.

Исследование показало, что судя по конструкции большинства изученных алгоритмов, экономисты не стремятся следовать критерию эффективности, а просто хотят определить, сколько прибыли приходится на единицу выбранного основания. В качестве последнего может выступать капитал, численность персонала, актив и даже площадь производственных помещений.

Легко заметить, что в исследуемом вопросе допускается определенный произвол, и не каждую формулу можно отнести к рентабельности. Оценка формул дала парадоксальные результаты: популярные алгоритмы некорректны и поэтому дают искаженную и лишь условную оценку уровня экономической эффективности, а непопулярные оказались теми самыми искомыми соотношениями.

Как было отмечено ранее, и в советский период, и сейчас в качестве оценочных показателей используются дифференцированные показатели экономической эффективности, такие, как: трудоемкость и производительность труда, материалоемкость и материалоотдача, фондоемкость и фондоотдача, капиталоемкость и капиталотдача. Конечно, для изучения динамики, а также взаимосвязи этих показателей с другими на данном предприятии они полезны. Однако для проведения сравнительного анализа эффективности они малопригодны, поскольку их уровень сильно зависит от специфики отрасли, характеристик выпускаемой продукции, используемой технологии, технической оснащенности предприятий и др.

Теперь следует определиться, а так ли уж хороша формула рентабельности продукции и стоит ли именно ее использовать в расчетах. Для этого вернемся к теории проблемы.

Итак, общефилософский подход рассматривает эффективность как сравнение результатов и затрат или наоборот – затрат и результатов. На житейском, приземленном уровне такой подход кажется, бесспорно, верным и работает успешно.

Однако в отношении экономики предприятия и страны такой подход оказался абстрактным, избыточно упрощенным и поэтому увел специалистов в сторону от сущности проблемы.

Вместо того чтобы конкретизировать критерий эффективности и перейти от общефилософского понимания вопроса к экономическому, ученые стали искать ответ на него в смежных разделах экономики.

Все дело в том, что сравнивать следует не просто затраты, а норму затрат и не с неким абстрактным результатом, а с нормой результата. Норму следует понимать не как некий регламентированный уровень, а как метод перехода от абсолютных показателей к относительным: от прибыли – к норме прибыли, от затрат – к доле затрат. Это следует сделать для обеспечения сопоставимости предприятий и отраслей, поскольку необходимость и возможность осуществлять четкие и объективные сравнения является ключевой проблемой экономической эффективности.

Абсолютные суммы прибыли или себестоимости на разных предприятиях могут колебаться в очень широких пределах, поэтому сравнивать их непосредственно – ошибочно.

Итак, переходим к относительным показателям. Нормой затрат будет соотношение:

$$\text{Норма затрат} = \frac{\text{Себестоимость продукции}}{\text{Выручка от реализации продукции}}, \quad (21)$$

а нормой результата (нормой прибыли):

$$\text{Норма результата} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Выручка от реализации продукции}}. \quad (22)$$

В результате получаем сложившийся на данном предприятии в определенных конкретных специфических условиях удельный вес прибыли или себестоимости в общем финансовом результате. Сравнивая норму результата с нормой затрат, приходим к правильному критерию эффективности.

Поскольку сравнить, значит разделить, получим:

$$\begin{aligned} \text{Эк. эф.} &= \frac{\text{Прибыль}}{\text{Выручка от реализации продукции}} : \frac{\text{Себестоимость продукции}}{\text{Выручка от реализации продукции}} = \\ &= \frac{\text{Прибыль}}{\text{Себестоимость продукции}}. \end{aligned}$$

Предложенное преобразование приводит к формуле рентабельности продукции. Следовательно, с определенной долей уверенности названный алгоритм можно постулировать как вполне обоснованный критерий экономической эффективности. Формула рентабельности продукции проясняет условия сопоставления ресурсов и результатов, дает правильный числовой результат, а также позволяет сравнивать предприятия с отличающимися между собой условиями деятельности.

Разработка теоретических и практических вопросов, связанных с определением критерия эффективности требует, конечно, единообразного (сквозного) подхода. По этому поводу А. Г. Журавлев писал: «Почему бы не попытаться установить единый для всех уровней управления критерий эффективности исходя из общих представлений о динамике системы в целом и ее отдельных частей» [16, с. 234]. Результаты анализа алгоритмов предоставили такую возможность. Алгоритм (20) можно использовать не только для вычисления рентабельности отдельных видов продукции, но и в качестве критерия определения уровня рентабельности производства предприятий.

Аналогично оценку экономической эффективности по отрасли, региону, области или в целом по народному хозяйству можно было бы проводить по следующим предлагаемым нами индексам эффективности:

$$I_{\text{экон. эфф. отрасли}} = \frac{\text{Прибыль брутто}}{\text{Добавленная стоимость в отрасли} - \text{прибыль брутто}} \cdot 100\%. \quad (23)$$

$$I_{\text{экон. эфф. региона}} = \frac{\text{Прибыль брутто}}{\text{Добавленная стоимость региона} - \text{прибыль брутто}} \cdot 100\%. \quad (24)$$

$$I_{\text{экон. эфф. области}} = \frac{\text{Прибыль брутто}}{\text{Добавленная стоимость в области} - \text{прибыль брутто}} \cdot 100\%. \quad (25)$$

$$I_{\text{Народнохоз. экон. эфф.}} = \frac{\text{Прибыль брутто}}{\text{Валовая добавленная стоимость} - \text{прибыль брутто}} \cdot 100\%. \quad (26)$$

Предлагаемые алгоритмы (назовем их индексами эффективности Захорошко) сконструированы по схеме «норма результата – норма затрат». Формулы имеют четкий экономический смысл и удобны для практических расчетов.

В заключение отметим, что проблема экономической эффективности в сельском хозяйстве является еще более сложной, чем в промышленности, поскольку наряду с рассматриваемыми показателями экономисты аграрного сектора предлагают учитывать специфику отрасли и вводят в связи с этим дополнительные показатели. Такими показателями являются стоимость валовой продукции на 1 балло-га., выход отдельных видов продукции на 1 га сельскохозяйственных угодий и др. Между тем, они являются классическими показателями интенсификации сельскохозяйственного производства, а не показателями экономической эффективности. Можно предположить, что аграрная специфика никак не влияет на общую концепцию и показатели экономической эффективности, поскольку последняя должна быть единой для всех отраслей и секторов экономики.

Таким образом, при расчете эффективности инвестиционных проектов справедливыми являются алгоритмы (5), (6), (10), (11), (12). При оценке экономической эффективности производства отдельных видов продукции – формула (20). При анализе и оценке деятельности предприятия справедлива формула (20) и очень условно – (9). Оценка экономической эффективности по отрасли, региону, области или в целом по народному хозяйству можно проводить по индексам эффективности Захорошко (23), (24), (25), (26).

И, наконец, важнейшим элементом методологии исследования экономической эффективности является расчет и оценка показателей в динамике, а также в сравнении с аналогичными показателями других предприятий и отраслей, поскольку помимо определения уровня эффективности требуется трендовый анализ развития тенденции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг [и др.]; под общ. ред. Б. А. Райзберга. – 2-е изд., испр. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 479 с.
2. Золотогоров, В. Г. Энциклопедический словарь по экономике / В.Г Золотогоров. – Минск: Полымя, 1997. – 571 с.
3. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Изд. соц-экон. литературы, 1962. – 677 с.
4. Петти, У. Экономические и статистические работы / У. Петти. – М.: Соцэкгиз, 1940. – 320 с.
5. Кенэ, Ф. Избранные экономические сочинения / Ф. Кенэ. – М.: Соцэкгиз, 1960. – 538 с.
6. Хачатуров, Т. С. Эффективность капитальных вложений / Т. С. Хачатуров. – Москва, 1979. – 239 с.
7. Содержание и оценка экономической эффективности производства / П. А. Капитула [и др.]; под ред. М. И. Плотницкого. – Минск: Наука и техника, 1982. – 175 с.
8. Долан, Э. Дж. Микроэкономика / Э. Дж. Долан, Д. Линдсей; пер. с англ. В. Лукашевич [и др.]; под общ. ред. Б. Лисовика и В. Лукашевич. – СПб.: Литера плюс, 1997. – 448 с.
9. Самуэльсон, П. Э. Экономика / П. Э. Самуэльсон, В. Д. Нордхаус. – 16-е изд. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – 688 с.
10. Ковалев, В. В. Введение в финансовый менеджмент / В. В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 768 с.
11. Генкин, Б. М. О показателях эффективности и принципиальных схемах мотивации эффективной работы / Б. М. Генкин, М. И. Козлова // Вестник ИНЖЕКОНа. Сер. «Экономика». – 2004. – Вып. 4(5). – 167 с.
12. Шишлов, Г. И. Эффективность – узловая категория экономической деятельности организации / Г. И. Шишлов // Модернизация экономики на основе технических инноваций. – 2010. – 76 с.
13. Микроэкономика: учеб. пособие / М. И. Плотницкий [и др.]; под ред. М. И. Плотницкого. – 2-е изд. – Минск: Новое знание, 2003. – 427 с.
14. Экономика предприятия: учебник / В. П. Волков [и др.]; под ред. А. И. Ильина, В. П. Волкова. – М.: Новое знание, 2003. – 677 с.
15. Маркс, К. Собрание сочинений / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1963. – Т. 26, ч. 2: Теории прибавочной стоимости. – 703 с.
16. Журавлев, А. Г. Управленческий труд и эффективность общественного производства / А. Г. Журавлев. – М.: Наука и техника, 1981. – 270 с.

РЕЗЮМЕ

Исследуется концепция экономической эффективности советского периода, а также современные направления. Приводятся алгоритмы, характеризующие экономическую эффективность, и рассматриваются их достоинства и недостатки. Изучена концепция Парето-эффективности и раскрыты ее недостатки. Проанализированы формулы рентабельности и отмечено их несоответствие схеме «результаты–затраты». Предложено проводить оценку экономической эффективности отрасли, региона, области или в целом народного хозяйства по индексам эффективности.

SUMMARY

The concept of economic efficiency of the Soviet period, and also modern directions is investigated. The algorithms characterizing economic efficiency are resulted, and their merits and demerits are investigated. The concept of Pareto-efficiency is studied and its lacks are noted. Formulas of profitability are analyzed and their discrepancy to the scheme “results-expenses” is noted. It is offered to spend an estimation of economic efficiency of branch, region, area or as a whole a national economy on efficiency indexes.

Поступила 29.11. 2017