

## МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ И ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ

### METHODOLOGICAL APPROACH TO ESSENCE DETERMINATION AND ASSESSMENT EFFICIENCY

**A. Popov  
M. Tikhonov  
O. Shikula**

*Summary.* The proposed article considers various approaches to the interpretation of the concept of «efficiency» as a scientific category. At the same time, the problem is revealed, indicating a very ambiguous perception of this term by the scientific community. In the semantic aspect, efficiency is currently interpreted too broadly and has many definitions that often contradict each other. The lack of a clear understanding of the essence of the term under consideration does not allow us to develop an acceptable, from the point of view of its objectivity, scientific and methodological apparatus for evaluating the effectiveness of various types of activities of business organizations, other objects and processes under study. This article presents one of the many approaches to determining the essence and methodology of performance assessment. In particular, the concept of «efficiency» is proposed to be considered both in a broad and in a narrow sense, which will allow us to objectively perceive the semantic content of this term. In addition, the author has developed distinctive features of understanding the essence of efficiency, which allow forming a certain methodological approach to its quantitative assessment. The article also presents criteria and simplified examples that allow us to understand the essence of the effectiveness assessment as such. The article can serve as a starting point for resuming the discussion on the further resolution of the problem under consideration.

*Keywords:* the concept of efficiency, signs of efficiency, methodology for evaluating efficiency.

**Попов Александр Александрович**

*К.воен.н., профессор, Национальный исследовательский университет «МИЭТ»*

**Тихонов Мартин Робертович**

*К.т.н., доцент, Национальный исследовательский университет «МИЭТ»  
kurotenshi91@yandex.ru*

**Шикула Ольга Сергеевна**

*Старший преподаватель, Национальный исследовательский университет «МИЭТ»  
oshik78@mail.ru*

*Аннотация.* В предлагаемой статье рассмотрены различные подходы к интерпретации понятия «эффективность» как к научной категории. При этом вскрыта проблема, свидетельствующая о весьма неоднозначном восприятии данного термина научным сообществом. В семантическом аспекте эффективность в настоящее время трактуется слишком широко и имеет множество дефиниций, часто противоречащих друг другу. Отсутствие чёткого понимания сущности рассматриваемого термина не позволяет разработать приемлемый, с точки зрения его объективности, научно-методический аппарат для оценки эффективности различных видов деятельности деловых организаций, иных исследуемых объектов и процессов. В данной статье представлен один из многочисленных подходов к определению сущности и методологии оценки эффективности. В частности, понятие «эффективность» предлагается рассматривать как в широком, так и в узком смысле, что позволит предметно воспринимать смысловое содержание этого термина. Кроме того, автором разработаны отличительные признаки понимания сущности эффективности, позволяющие сформировать определённый методологический подход к количественной её оценке. В статье также представлены критерии и упрощённые примеры, позволяющие уяснить сущность оценки эффективности, как таковой. Статья может послужить отправной точкой для возобновления дискуссии по дальнейшему разрешению рассматриваемой проблемы.

*Ключевые слова:* понятие эффективности, признаки эффективности, методология оценки эффективности.

**П**онятие «эффективность» как научная категория, а также существующий научно-методический аппарат для её оценки научным сообществом до настоящего времени воспринимается далеко неоднозначно и вызывает множество споров. При этом эффективность часто отождествляется с результативностью, рентабельностью, производительностью, коэффициентом полезного действия, плодотворностью, продуктивностью, экономичностью, отдачей и т.д.

Абстрагируясь от конкретики, можно, конечно, согласиться, что приведённые тождества в той или иной мере характеризуют уровень результативности каких-либо процессов или произведённых действий. Однако, что делать, если мы количественно хотим измерить эту самую эффективность? В данной ситуации в современной научно-методической литературе можно встретить абсолютно полярные суждения, которые некоторым образом нивелируют суть рассматриваемого понятия.

Например, по мнению Г. Эмерсона, эффективность можно представить максимально выгодным соотношением между затратами и экономическими результатами [1]. Однако прямое сравнение затрат с полученными результатами приводит к мысли о том, что, чем меньше эффективность, тем результативнее оцениваемое действие (процесс). Но с точки зрения логики — это нонсенс.

В противоположность этому, А.П. Егоршин определяет эффективность как систему показателей, отражающих эффект, выраженный через соотношение результата к затратам на его достижение [2]. При таком подходе, действительно, можно утверждать, что чем больше соотношение результат/затраты, тем выше эффективность. Тем не менее, как на основе этого объективно сравнить между собой два успешно функционирующих предприятия, но представленных в различных сферах деятельности, например, предприятие, относящееся к отрасли машиностроения, и торговую организацию.

Очевидно, что при таком подсчёте эффективность торговой организации в большинстве случаев будет преобладать над эффективностью машиностроительной компании, так как среднеотраслевые затраты в различных отраслях существенно разнятся между собой (торговля требует меньше затрат на её организацию и функционирование, чем промышленность). Поэтому использование такого подхода для оценки результативности не всегда приемлемо, а, следовательно, и не вполне корректно.

Э.М. Коротков рассматривает данный термин как степень достижения каких-либо целей [3]. Справедливость такого определения можно признать лишь с некоторой долей условности, так как запланированные цели не всегда соответствуют потенциальным возможностям той или иной организации. В частности, если рассматриваемый субъект хозяйственной деятельности запланировал достижение слишком скромных целей, которые не требуют приложения особых усилий, а впоследствии успешно их достиг или даже превзошёл (например, в два раза превысил плановую прибыль), то это вовсе не свидетельствует о сверхвысокой результативности его деятельности. На самом деле, можно сделать вывод о некорректности сформулированных целей, которые не учитывают потенциальные возможности данной организации.

Общепризнанные сторонники современного процессного подхода к менеджменту, М. Мескон, Ф. Хедоури и М. Альберт под эффективностью подразумевают внутреннюю экономичность, отражающую уровень оптимальности использования имеющихся ресурсов [4]. Данная формулировка, хотя и не раскрывает сущность внутренней экономичности, но, тем не менее, чётко ука-

зывает на степень оптимальности (по отношению к потенциалу) ресурсов организации при определении её эффективности.

П. Дракер определяет рассматриваемую дефиницию как выбор правильных целей, на реализацию которых должен быть направлен весь потенциал организации [5]. При этом под «правильными» целями понимаются, прежде всего, объективно обоснованные (оптимальные) цели, которых может и должна достичь конкретная организация.

И.И. Мазур и З.П. Румянцева определяют эффективность двояко: или в виде соотношения результатов и затрат, или как степень достижения намеченных целей [5]. Безукоризненность такого подхода к определению понятия «эффективность» была рассмотрена нами на предыдущих примерах.

Многими специалистами в сфере управления понятия «эффективность» и «результативность» в семантическом аспекте рассматриваются как тождественные, хотя существуют и абсолютно противоположные мнения. Так, например, согласно ГОСТу Р ИСО 9000–2015 (стандарты на системы менеджмента) эти понятия существенно различаются, в частности [6]:

- ◆ эффективность (efficiency) рассматривается как соотношение «достигнутые результаты/использованные ресурсы»;
- ◆ а под результативностью (effectiveness), в свою очередь, понимается степень достижения запланированных результатов от определённых видов деятельности.

А.К. Семёнов и В.И. Набоков также утверждают, что отождествлять понятия «эффективность» и «результативность» в корне неверно. По их мнению, под результативностью необходимо понимать способность добиваться результата, а эффективность является более ёмким и многоаспектным понятием, сущность которого ими, к сожалению, не была документально раскрыта в предлагаемом ими источнике [7].

Следует отметить, что приведённые трактовки рассматриваемого понятия представлены далеко не исчерпывающим перечнем дефиниций, которые по-разному раскрывают сущность эффективности как научной категории. Не случайно, поэтому понятие «эффективность» в настоящее время носит многогранный и дискуссионный характер.

Тем не менее, наиболее устоявшейся точкой зрения в раскрытии сущности эффективности сегодня является её представление в виде соотношения результатов (доходов) к затратам (расходам).

Такое утверждение, по нашему мнению, далеко не бесспорно, так как рассматриваемое соотношение («доходы/расходы») отражает всё-таки суть рентабельности — показателя, характеризующего, хотя и косвенным образом, один из аспектов экономической эффективности хозяйственной деятельности компании. При этом полагают, что, если доходы превышают расходы предприятия, то оно считается эффективным (рентабельным) [8].

Как правило, организации считаются эффективными, если их деятельность обеспечивает достижение запланированных целей. Однако достижение организационных целей не всегда может свидетельствовать об успешности её деятельности. Например, если это связано с необоснованно высокими затратами (достижение целей любым путём), то вряд ли следует считать деятельность такой организации достаточно эффективной.

Некоторые специалисты рассматривают эффективность только в контексте экономической деятельности предприятий, направленной на производство, распределение, обмен и потребление материальных благ.

А как, например, рассчитать эффективность управления, кадровой политики или усвоения знаний студентами и т.п.? В этих случаях специалистами предлагается множество различных методик. При этом результаты расчётов результативности рассматриваемых процессов (действий, явлений) варьируются в существенных пределах и во многом зависят от наличия представленных в методиках частных показателей.

Таким образом, понятие «эффективность» в настоящее время является весьма многоаспектным понятием, что, безусловно, отражается на понимании его сущности и объективности оценки степени успешности реализации исследуемых процессов (явлений).

На наш взгляд, решение проблем, связанных с неоднозначностью восприятия эффективности, возможно на основе выработки единого (универсального) подхода к пониманию её сущности и порядка оценки.

Такой подход предполагает рассмотрение сущности эффективности, как в широком, так и в узком смысле.

При этом в широком смысле под эффективностью (результативностью) можно понимать запланированный или полученный результат от каких-либо видов деятельности или конкретных действий, обеспечивающих достижение определённого уровня успеха. В данном случае уровень успешности может оцениваться посредством множества известных в настоящее время показа-

телей (рентабельность, производительность, степень достижения целей, доля рынка и др.).

Однако подавляющее большинство таких показателей отражает степень успешности каких-либо действий (процессов, явлений) лишь косвенным образом, поэтому они не могут служить объективным критерием оценки эффективности, как таковой, и, прежде всего, ввиду их неоднозначности восприятия с точки зрения достижения успеха. Например, предприятие может быть рентабельным, но не достигшим запланированных целей. Следует ли считать его эффективным?

Однозначный ответ на данный вопрос может дать интерпретация эффективности в её «узком» понимании. А для этого, прежде всего, целесообразно уяснить такие понятия как «эффект», «эффектный», и в чём разница в трактовке категорий «эффектный» и «эффективный».

Эффект (от лат. effectus — действие) — это результат конкретных действий, вызывающих определённое впечатление, производимое на кого-либо или эффективность. Они могут оцениваться качественно или количественно [5].

Качественное измерение эффектов предполагает установление их соответствия определённым требованиям (стандартам и т.п.). Оно может быть применимо, например, к оценке уровня морально-психологического климата в коллективе (благоприятный или неблагоприятный), используемого стиля управления (приемлемый, неприемлемый), уровня сплочённости коллектива (высокий, низкий).

Количественно эффекты можно выразить с помощью показателей, характеризующих, например, прибыль и темпы её роста, объём продаж, себестоимость продукции, затраты, производительность труда, уровень знаний студента, выраженный в баллах, количество зарегистрированных авторских свидетельств, и другие. При этом используется как натуральная, так и стоимостная формы представления результатов (рубли, штуки, тонны, метры, баллы, проценты и т.п.).

По признаку функциональной направленности (сферы проявления) эффектов их условно можно подразделять на:

- ♦ *экономические*: объём продаж; затраты на управление; срок окупаемости инвестиций; себестоимость продукции (услуг); прибыль от лицензионной деятельности предприятия; сумма ущерба за нарушение договорных обязательств; производительность труда; фондоотдача и др. Экономические эффекты в зависимости от полученного результата могут быть положительными,

когда результат превышает понесённые при этом затраты, либо отрицательными — в противном случае;

- ◆ *социальные*: уровень травматизма или заболеваемости персонала организации; уровень текучести кадров; численность работников, прошедших курсы повышения квалификации; показатель карьерного роста работников аппарата управления; прирост доходов работников предприятия, уровень сплочённости коллектива; удовлетворённость работников условиями труда и пр. Социальные эффекты позволяют выявить качество жизни отдельных личностей (работников организации) либо общества в целом;
- ◆ *научно-технические*: количество зарегистрированных авторских свидетельств или рационализаторских предложений; количество научных публикаций; уровень укомплектованности аппарата управления средствами автоматизации; количество научных работников в учреждении и т.п. Основу достижения высоких научно-технических эффектов составляет продуктивная научная деятельность;
- ◆ *управленческие*: норма управляемости; своевременность и качество принятия управленческих решений; укомплектованность органа управления должностными лицами; рациональность делегирования полномочий и задач, соответствие принятых стратегий целям организации; рациональность применяемых методов управления и т.д. Управленческие эффекты отражают результаты управленческих воздействий субъектов управления на подчинённые инстанции;
- ◆ *экологические*: экологичность выпускаемой продукции; уровень снижения отходов производства; сумма штрафов за нарушение экологических требований; снижение выбросов, загрязняющих окружающую среду (атмосферу, почву, воду), улучшение здоровья сотрудников, их самочувствия, работоспособности и др.

В практической деятельности одинаковые по своей сути эффекты могут быть достигнуты с неодинаковыми затратами используемых ресурсов и наоборот: одинаковые затраты — разный результат.

Слова *эффектный* и *эффективный* являются словами-паронимами, которые близки по смыслу и во многих случаях рассматриваются как тождественные, хотя являются таковыми далеко не всегда, поэтому часто вызывают путаницу в их семантическом восприятии.

Слово «*эффектный*» означает производимое впечатление, например, эффектное зрелище или впечатляющее выступление, эффектная поза.

В свою очередь, понятие «*эффективный*» (результативный, действенный), ассоциируется с деятельностью, приводящей к нужному результату. Например, эффективный способ решения проблем, эффективный приём или метод и т.п. В то же время, выражение «*эффективная рентабельность*» звучит достаточно абсурдно.

Поэтому к понятию «*эффективность*» в узком её значении следует относиться весьма осторожно. С точки зрения семантики «*эффективность*» как научная категория должна трактоваться, на наш взгляд, как действительность, результативность, успешность. Интерпретация данной категории в других значениях приводит только к «размыванию» сути данного понятия, затрудняет его восприятие и однозначность оценки.

Отличительными признаками эффективности в узком смысле этого слова («*собственно*» эффективности), по нашему мнению, являются:

1. *Эффективность должна характеризовать состояние объекта (результативность действий) в его динамическом развитии.* Данная категория применима только к функционирующим системам (объектам) или процессам, то есть она связана с какими-либо фактическими или запрограммированными действиями или деятельностью. Если объект статичен, то никакой результативностью он не обладает.

Например, персонал той или иной организации по своим потенциальным возможностям (уровень образования, высокие профессиональные качества, выявленные в результате тестирования, сплочённость коллектива и т.д.) может производить на нас достаточно сильное впечатление или, другими словами, выглядеть эффектно, но при этом не обладать никакой эффективностью. Однако, если заставить его целенаправленно исполнять свои функции, реализовывать конкретные виды деятельности, то можно дать оценку результативности таких действий.

Таким образом, пока объект (система, процесс) не активирован, находится в статическом состоянии, его результативность является «нулевой»;

2. *Представление эффективности в виде соотношения фактического (ожидаемого) результата каких-либо действий и потенциально возможного (эталонного) значения.* Эффективность — величина относительная, которая в философском понимании может рассматриваться как сопоставление, части (доли) с целым.

Иными словами, эффективность есть доля (степень реализации) полученного или ожидаемого эффекта

от максимально возможного результата (целого), рассматриваемого в качестве эталона (базы сравнения).

Исходя из этого, эффективность в количественном выражении может принимать значения от 0 до 1,0. А если это соотношение выражается в процентах, то эффективность может варьироваться в интервале от 0% до 100%, но не более своего максимума [9].

В практической деятельности при расчёте эффективности может возникнуть казус, когда эталонный эффект (база сравнения) определён некорректно, то есть оказался ниже фактического эффекта, что приводит к неправильной, а, точнее, завышенной оценке показателя эффективности, например, 101% и более. Но по определению эффективность не может быть более 100%. Поэтому фактический эффект в данном случае следует одновременно принимать и в качестве эталонного значения. Такого рода казусы могут возникать, в частности, когда при проведении расчётов были занижены потенциальные возможности (показатели) деятельности организации.

В целом, в качестве базового «идеала» при оценке успешности рассматриваемых действий могут быть выбраны не только потенциальный или максимально возможный результат, но и нормативный либо требуемый уровень эффекта, который необходимо достигнуть, на основании чего принимается решение о соответствии полученной эффективности установленным требованиям;

3. *Семантическое тождество сравниваемых (соотносимых) эффектов.* При оценке эффективности необходимо использовать подобные или сходные в смысловом выражении показатели (эффекты).

Поэтому, например, соотношение «результат/затраты» не является, на наш взгляд, удовлетворительным показателем, непосредственно характеризующим собственно результативность производимых действий или рассматриваемых процессов. Дело в том, что понятия «результат» и «затраты» не только не соотносятся между собой как часть и целое. По своей сути они ещё и не являются тождественными, с точки зрения семантики, экономическими категориями;

4. *Положительное значение показателей (эффектов), используемых для расчета эффективности.*

В обобщённом виде количественная оценка эффективности рассматриваемого процесса, действия или явления ( $R$ ) может быть представлена следующим выражением:

$$R = \left\{ \begin{array}{l} \frac{E\phi}{E\varepsilon} * 100\%, \text{ при } E\phi \leq E\varepsilon, \\ 100\% \text{ при } E\phi > E\varepsilon. \end{array} \right\}$$

где  $E\phi$  — фактический или прогнозируемый результат (эффект) какого-либо действия;  $E\varepsilon$  — эталонный (потенциальный) эффект или результат действий, который можно достигнуть в идеальных условиях.

При этом, если эталонный показатель ( $E\varepsilon$ ) по абсолютному значению оказался меньше фактического результата ( $E\phi$ ), то, вероятнее всего, эталонный показатель (база сравнения) был выбран некорректно. В данном случае целесообразно повесить «высоту планки» сравнения.

В зависимости от вида производимого впечатления (эффекта) принято различать экономические, социальные, научно-технические, управленческие, экологические и другие разновидности эффективности. А это, в свою очередь, предполагает различные вариации их оценки.

Кроме того, в зависимости от базы сравнения выделяют внутреннюю либо внешнюю эффективность.

Внутренняя эффективность предполагает соотносительное сравнение фактически реализуемых или запланированных внутренних возможностей исследуемого объекта с его потенциальными возможностями (ресурсами).

Для оценки внешней эффективности рассматриваемого объекта в качестве базы для сравнения целесообразно использовать эталон или идеальный сравнительный показатель, характеризующий, например, результат деятельности предприятия-лидера отрасли (рентабельность, производительность труда и др.).

Наглядно рассмотреть особенности оценки внутренней и внешней эффективности можно на следующих простых примерах.

*Пример 1.* Спортсмен, выступая на последних соревнованиях по прыжкам в длину, достиг результата ( $E\phi$ ), равного 8 м. Однако его личный рекорд ( $E\varepsilon$ ) составляет 8,35 м. Соотнося эти два эффекта, получим внутреннюю эффективность выступления (действий) спортсмена на данных соревнованиях ( $E_{\text{внутр}}$ ):

$$E_{\text{внутр}} = E\phi : E\varepsilon = 8\text{ м} : 8,35\text{ м} = 0,958 \text{ (или } 95,8\%).$$

Для оценки внешней эффективности оцениваемого прыжка того же спортсмена (*Эвнешн*) целесообразно в качестве эталона выбрать, например, рекордный

результат, достигнутый в Токио на чемпионате мира в 1991 году американцем Майклом Пауэллом (8,95м), тогда:

$$\text{Эвнешн} = 8\text{м}: 8,95\text{м} = 0,894 (89,4\%).$$

*Пример 2.* Оценить экономическую эффективность деятельности предприятия (по расходам и доходам) за определённый период, если известно, что доходы или общая прибыль предприятия (Д) при этом составили 55 млн. руб., а расходы (Р) — 30 млн. руб.

Для оценки экономической эффективности такой деятельности первоначально необходимо определить семантически тождественные эффекты для сравнения, так как расходы и доходы не являются таковыми.

А вот разница между доходами и расходами предприятия, отражающая бухгалтерскую прибыль (Пб), — это вполне приемлемый показатель. И в нашем примере он составляет 25 млн. руб. Исходя из этого, экономическая эффективность деятельности предприятия за отчетный период (Ээк) будет равна:

$$\text{Ээк} = \frac{Д-Р}{Д} = \frac{Пб}{Д} = 25: 55 = 0,455 \text{ (или } 45,5\%).$$

В данном случае мы оценили внутреннюю эффективность экономической деятельности рассматриваемого предприятия.

Для того, чтобы уяснить то, в какой мере полученная результативность позволяет сделать вывод о конкурентоспособности оцениваемой нами фирмы, в качестве базы сравнения можно выбрать, например, показатель эффективности предприятия, являющегося отраслевым

лидером, или среднеотраслевой показатель эффективности.

Необходимо также отметить, что показатель, отражающий тот или иной эффект (результат действия), может быть как простым, характеризующим единичное свойство или признак процесса (прибыль, штатная численность управленческого персонала), так и сложным (производительность, бухгалтерская прибыль, экономичность и т.п.). Однако это не должно принципиально менять методологию оценки эффективности.

Таким образом, эффективность, в её широком понимании, можно интерпретировать как эффектность (производимое на нас впечатление) каких-либо действий, свидетельствующих об их успешности.

В узком смысле эффективность (собственно эффективность) — это показатель, характеризующий степень достижения фактического или прогнозного результата действий оцениваемого объекта, от потенциально возможного («идеального») результата или эффекта.

Отличительными чертами эффективности следует считать учет динамики состояния оцениваемого объекта, семантическое тождество, а также позитивность и целесообразную соотносительность сравниваемых при этом эффектов.

Предложенный в рамках данной статьи методологический подход к пониманию сущности и оценке эффективности исследуемых процессов (действий, функционирования систем и определённых видов деятельности), конечно же, не является «истиной в последней инстанции», он лишь служит в качестве основы для продолжения дальнейших дискуссий по данной проблематике.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Эмерсон Г. Двенадцать принципов производительности. — URL: <https://pqm-online.com/assets/files/lib/books/emerson.pdf>.
2. Егоршин А.П. Управление персоналом: Учебник для вузов. — Н. Новгород: НИМБ, 2007. — 720 с.
3. Коротков Э.М. Менеджмент: учебник для бакалавров. — М.: Юрайт, 2014. — 684 с.
4. М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. Основы менеджмента. — М.: Вильямс, 2020. — 672 с.
5. Попов А.А. Понятие об эффективности как научной категории // Теория и практика финансово-хозяйственной деятельности предприятий различных отраслей: Сборник трудов I Национальной научно-практической конференции. — Керчь: ФГБОУ ВО «КГМУ» 2019. С. 724–732.
6. Национальный стандарт Российской Федерации ГОСТ Р ИСО 9000–2015 Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь. — Режим доступа: <https://docs.cntd.ru/document/1200124393> (дата обращения: 20.09.2021).
7. Семёнов А.К., Набоков В.И. Основы менеджмента: Учебник. — М.: Дашков и К, 2008. — 556 с.
8. Попов А.А., Попов Д.А. Общий менеджмент: учебное пособие. — Саратов: ООО «Ай Пи Эр Медиа», 2016. — 320 с.
9. Попов А.А., Черникова О.Н. Методы оценки эффективности исследования систем управления // Наука Красноярья. 2017. Т. 6. № 2–2. С. 127–136.

© Попов Александр Александрович,

Тихонов Мартин Робертович (kurotenshi91@yandex.ru), Шикла Ольга Сергеевна (oshik78@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»