

УДК 336.64

© В. Е. Павлович, 2017

Международный институт рынка (МИР), г. Самара, Россия

E-mail: vit-pavlovich@yandex.ru

ПАРАДИГМА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССА

В статье изучены и систематизированы теоретические подходы к определению парадигмы эффективности управления финансами организации. Автором предложена парадигма эффективности, состоящая из двух блоков: концепции эффекта бизнес-процессов и основ определения эффективности. Рассмотрены элементы концепции эффективности и зависимость концепции эффекта от целей, выбираемых собственниками (руководителями) предприятий.

Ключевые слова: эффективность, эффект, парадигма, бизнес-процесс.

При анализе вариантов для принятия управленческих решений предпочтительным является вариант, обеспечивающий в наилучшей мере соответствие поставленным задачам при заданных затратах денежных и временных ресурсов.

Целью настоящей работы является изучение и систематизация теоретических подходов к определению парадигмы эффективности управления финансами организации.

Для достижения поставленной цели были поставлены следующие задачи:

- классифицировать методы определения эффекта;
- определить парадигмы эффективности бизнес-процесса отрасли и бизнес-процесса предприятия.

Объектом исследования выступили категории «эффект» и «эффективность». *Предметом* – методы определения эффективности бизнес-процесса.

Эффект – это взаимосвязь между двумя процессами (хозяйственными мероприятиями), реализующаяся в определенных условиях. При этом первый процесс называется причиной эффекта, второй – следствием эффекта, то есть:

$$\mathcal{E} \rightarrow \text{ХМ} (U_{\mathcal{E}, \text{ХМ}}),$$

где:

\mathcal{E} – эффект от мероприятия ХМ при выполнении условий $U_{\mathcal{E}, \text{ХМ}}$.

Поскольку любое явление можно рассматривать как изменение во времени значения интересующего исследователя параметра P рассматриваемого объекта, для описания эффектов можно использовать функциональные зависимости параметров от времени, при этом направления изменений значений параметров можно разделить на следующие типы: увеличение, уменьшение, наличие ненулевого значения и произвольное изменение [1]. Критерием, позволяющим судить о типе изменения параметра, будет знак производной dP/dt .

Традиционная форма описания эффектов в большинстве естественнонаучных и технических дисциплин заключается в приведении математических функций и сопроводительных графических и вербальных пояснений.

Формула эффекта, таким образом, может иметь вид:

$$\mathcal{E} \rightarrow XM (IP_i O_j, IO_j RO_{\neq j}, P_n \leq P_i \leq P_v, U_{\mathcal{E}, XM}),$$

где:

$IP_i O_j$, — изменение i -го параметра j -го объекта;

$IO_j RO_{\neq j}$ — изменение отношения двух объектов;

P_n, P_v – нижний и верхний пределы изменения параметра P .

Объектами могут выступать как определенные элементы предприятия, так и операции бизнес-процесса.

Эффект неразрывно связан с поставленной целью и показывает полученные достижения при продвижении к ней. Конечный эффект существенно зависит от вложенных ресурсов и (или) затраченных усилий.

Под *эффективностью* понимается степень приспособленности объекта или процесса к выполнению стоящей перед ним задачи. Эффективность определяется как отношение полученного результата к усилиям, затраченным на его достижение. Различается эффективность технологическая и экономическая [1, 2].

Определение экономической эффективности строится на сопоставлении полученного эффекта с затратами на его получение (в идеале это затраты на создание и эксплуатацию системы на всех этапах ее жизненного цикла). При этом возникает проблема приведения эффекта и затрат в сопоставимый вид, что особенно затруднено там, где нет материального производства. В подобных ситуациях приходится наряду с оценкой степени достижения цели подсчитывать расходы на ее реализацию.

Возможная классификация методов определения эффектив-

ности представлена в таблице 1.

Таблица 1

Классификация методов определения эффективности

<i>Классификационный признак</i>	<i>Значения</i>			
По иерархии цели (K ₁)	Системные (K ₁ =1)	Внутренние (K ₁ =2)	Локальные (автономные) (K ₁ =3)	
По природе цели (K ₂)	Материальные, стоимостные (K ₂ =1)	Информационные (K ₂ =2)	Ситуационные (событие, процесс) (K ₂ =3)	
По виду оценки достижения цели (K ₃)	Усредненные (K ₃ =1)	Наихудшие, наилучшие (K ₃ =2)	Смешанные (K ₃ =3)	
По размерности оценки природы цели (K ₄)	Скалярные (K ₄ =1)	Векторные (K ₄ =2)	Составные (комплексные) (K ₄ =3)	
По виду модели цели (K ₅)	Реальные (многофакторные) (K ₅ =1)		Потенциальные (K ₅ =2)	
По методу получения оценок характеристик цели (K ₆)	Формализованные (K ₆ =1)		Эвристические (K ₆ =2)	
По используемой теории (K ₇)	Статистические (K ₇ =1)	Игровые (K ₇ =2)	Экономические (K ₇ =3)	Сложных систем (K ₇ =4)
По форме представления показателя (K ₈)	Абсолютные (K _{8.1} =1)	Относительные (нормированные) (K _{8.2})		
		Относительно прототипа (K _{8.2} =1)	Относительно идеала (K _{8.2} =2)	Относительно расходов (удельные) (K _{8.2} =3)

Эффективность является одной из важнейших научных категорий, связанных с развитием общества, техники, экономики. Ограниченность природных и человеческих ресурсов определяет исключительную роль данной и связанных с ней категорий как по назначению, так и по масштабам применения в экономической практике.

Методы определения эффективности и применимость их на практике до сих пор остаются предметом научных дискуссий (например, детальные обзоры работ [3, 4]), что делает возможным говорить о существовании *парадигмы* эффективности как для общехозяйственных, так и для отраслевых решений.

Существует несколько определений понятия «парадигма»:

1. Согласно Т. Куну, это «признанные всеми научные достижения, которые в течение определенного времени дают научному сообществу модель постановки проблем и их решений» [5].

2. Википедией (электронной энциклопедией) дается следующая трактовка — «исходная концептуальная схема, модель постановки проблем и их решения, методов исследования, господствующих в течение определенного исторического периода в научном сообществе» [6].

В обыденном использовании понятия парадигмы и концепции используют как идентичные.

Таким образом, обобщив понятия, можно представить *парадигму* как *некую модель для решения конкретно научных задач, лежащих в основе как традиций общенаучного исследования, так и традиций раздела определенной науки.*

Эффективность, определяемая в результате проведения отдельных или программно-связанных хозяйственных мероприятий, может рассматриваться на уровнях: национальной экономики в целом, отрасли, отдельной компании (группы компаний). В трактовке автора парадигма эффективности состоит из двух блоков: концепции эффекта бизнес-процессов и основ определения эффективности.

Принятая в данной работе трактовка парадигмы отраслевой эффективности представлена на рисунке 1.

Концепция эффекта отраслевых бизнес-процессов складывается из определения целей отрасли как элемента национальной экономики, средства решения социальных задач и средства регионального развития. Например, для транспортной отрасли эффект проявляется в:

- снижении транспортной составляющей в себестоимости продукции (в России – 20-30%, в развитых странах – 8-12%),
- положительной динамике физического объема валового регионального продукта,
- снижении совокупной стоимости владения услугой перевозки для населения.



Рис. 1. Парадигма эффективности бизнес-процесса отрасли

Применительно к предприятию парадигма эффективности может быть представлена следующим образом (рис. 2).

Так же, как и парадигма эффективности отрасли, парадигма эффективности предприятия состоит из двух основных блоков: концепции эффекта предприятия и теоретических основ определе-

ния эффективности.

Концепцию эффекта предприятия составляют следующие элементы: цели собственников по отношению к предприятию; особенности организации бизнес-процесса предприятия; методы определения эффекта.



Рис. 2. Парадигма эффективности бизнес-процесса предприятия

Цели собственников в плане использования предприятия как обособленной хозяйствующей единицы, по мнению автора, делятся на *три группы*, в зависимости от задач предприятия:

1. Предприятие как источник доходов собственников:
 - в виде части ежегодного свободного денежного потока;
 - от продажи предприятия.

2. Предприятие как средство решения функциональных задач:
— других предприятий собственников (транспортное обслуживание, юридическое обслуживание, бухгалтерское обслуживание);

— собственников как физических лиц.

3. Предприятие как средство решения социальных задач:

— персонала предприятий, принадлежащих собственникам;

— собственников как физических лиц.

Очевидно, что в зависимости от группы целей эффект проявляется как увеличение доходов собственников за счет увеличения прибыли или стоимости рассматриваемого предприятия (группа 1), за счет улучшения качества бизнес-процессов обслуживаемых данным предприятием других предприятий, принадлежащих собственникам (группа 2), за счет улучшения социальных условий на обслуживаемых данным предприятием других предприятий, принадлежащих собственникам (группа 3). В ходе реализации целей группы 1 образуется непосредственный эффект, в ходе реализации целей групп 2 и 3 образуется опосредованный эффект — в случае группы 2 рационализация бизнес-процессов на обслуживаемых предприятиях приводит к росту генерируемой прибыли, в то время как рассматриваемое предприятие выполняет возложенную на него функцию строго в рамках бюджета, а в случае группы 3 — на обслуживаемых предприятиях лучше решаются социальные задачи, что приводит к ускоренному восстановлению рабочей силы и далее через рост производительности труда к увеличению прибыли.

Особенности организации бизнес-процессов предприятия, определяющие концепцию эффекта, делятся на отраслевые особенности организации бизнес-процессов и особенности, обусловленные жизненным циклом предприятия.

Отраслевые особенности диктуют ограничения на выбор целей и средств достижения эффекта, причем данные ограничения могут быть продиктованы как макроэкономическими особенностями функционирования отраслевого рынка, так и воздействиями регулятора.

Особенности жизненного цикла влияют на выбор тех или иных целей в зависимости от того, на каком этапе своего жизненного цикла находится анализируемое предприятие.

В заключении необходимо отметить, что выбираемые методы определения эффекта основаны на выбираемых направлениях изменения интересующих ЛПР (лиц, принимающих решения) параметров бизнес-процессов предприятия.

Литература

1. Глазунов В. Н. Параметрический метод разрешения противоречий в технике. М.: Речной транспорт, 1990. 150 с.
2. Бевзелюк А. А. Расчеты эффективности хозяйственных мероприятий / ред. Б. С. Кобриков. Мн.: Наука и техника, 1989. 112 с.
3. Лобова С. В., Понькина Е. В. Сущность эффективности в контексте актуальных парадигм экономики и менеджмента // Экономический анализ: теория и практика. 2014. № 4 (355). С. 30-37.
4. Лазутина А. Л., Саечников В. С., Трошин А. С., Хохлов А. А. Новая экономическая реальность и парадигма эффективности // Фундаментальные исследования. 2016. № 12-5. С. 1116-1120.
5. Кун Т. Структура научных революций. М.: Прогресс, 1977.
6. Парадигма. URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Парадигма_\(философия\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/Парадигма_(философия)).

Статья поступила в редакцию 21.02.17 г.

*Рекомендуется к опубликованию членом Экспертного совета
канд. экон. наук, доцентом С. И. Нестеровой*