

**МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ  
ГОСУДАРСТВЕННОГО ВЛИЯНИЯ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ****А. М. Букреев, О. И. Аборнева***Воронежский государственный технический университет**Российский государственный торгово-экономический университет, Воронежский филиал*

В статье рассмотрены вопросы оценки эффективности системы государственного влияния на экономическую деятельность торговых организаций.

На основе сравнительной характеристики методологических подходов к оценке эффективности государственного влияния на экономическую деятельность торговых организаций авторы предлагают применение единого методологического подхода, основанного на обобщающих показателях организационного и экономического эффекта и частных показателях; научное обоснование критериев и показателей уровня эффективности системы государственного влияния.

Проблема оценки эффективности системы государственного влияния на экономическую деятельность торговых организаций сравнительно нова и пока находится в стадии становления. В практической деятельности и в научном анализе используются различные подходы и методы оценки эффективности организационных систем. Многообразие и принципиальные различия принимаемых для этих целей критериев и методов не позволяют сравнивать результаты отдельных расчетов и использовать полученные данные в процессе управления путем повышения эффективности государственного влияния на экономическую стабильность торговых организаций. Поэтому возникает необходимость в разработке единой методологической основы оценки эффективности государственного влияния на экономическую деятельность торговых организаций.

Анализ существующих практики и методов оценки эффективности позволил выделить три принципиальных подхода к проводимой оценке:

- по конечным результатам государственного влияния;
- по результатам организационной деятельности органов государственного управления;
- с помощью специфических показателей, свойственных только системе государственного влияния на экономическую деятельность торговых организаций.

Сравнительная характеристика отмеченных подходов приведена в таблице 1.

Оценка эффективности государственного влияния по результатам конечной деятельности осуществ-

ляется с помощью технико-экономических показателей, характеризующих темпы развития торговых организаций. В зависимости от конкретных задач, решаемых торговой организацией, выделяются более узкие критерии: качество сервисного обслуживания покупателей, трудоемкость, уровень производительности труда, доходность (рентабельность) и др. Однако во всех случаях показатели эффективности государственного влияния и процесса торговли отождествляются. Такой подход часто используется при оценке эффективности решений, связанных с реорганизацией отдельных торговых организаций (например, коммерциализация торговых предприятий в 1991 году), являющихся государственными предприятиями.

Эффективность государственного влияния оценивается в этом случае по темпам изменения основных технико-экономических показателей предприятий торговли. Основным недостатком такого подхода является несоизмеримость полученных результатов с величиной используемых для их достижения организационных ресурсов, то есть отсутствие объективных критериев эффективности.

Второй подход к оценке эффективности основан на количественном измерении результатов, полученных от конкретной организационной деятельности органов государственного управления. Главной линией формирования эффективности в этом случае является:

- выявление факторов эффективности;
- определение источников эффекта;
- расчет эффекта от реализации организационных мероприятий по каждому источнику.

Сравнительная характеристика методологических подходов к оценке эффективности государственного влияния на экономическую деятельность торговых организаций

Исходные посылки и используемые методы	Оценка по конечным результатам государственного влияния	Оценка по результатам организационной деятельности и органов госуправления	Оценка с помощью специфических показателей
Парадигма	Оценка эффективности госвлияния по технико-экономическим показателям деятельности торговых организаций	Оценка эффективности по результатам, полученным от внедрения конкретных мероприятий по совершенствованию организационной деятельности органов госуправления	Оценка эффективных государственных системных показателей, характеризующих состояние системы госвлияния на экономическую деятельность торговых организаций
Метод оценки	Сопоставление с фактическим положением до осуществления государственного влияния	Сопоставление с вариантом плана организационной деятельности органов госуправления	Сопоставление на основе нормативов
Методика оценки	Специальная методика отсутствует	Выделение факторов эффективности и источников эффекта; расчет эффекта от конкретных организационных мероприятий по каждому источнику	Формирование целей и условий госвлияния; разработка вариантов гос. решений и их сопоставление
Показатели оценки	Показатели, характеризующие темпы развития торговых организаций и уровень выполнения плановых заданий	Показатели экономического эффекта от улучшения использования основных элементов организационной деятельности органов госуправления, а также показатели эффективности	Специфические для системы госвлияния показатели
Подход к определению общей эффективности	Не предлагается конкретно для торговой отрасли	Сопоставление суммарного эффекта с затратами на осуществление организационных мероприятий	Формирование показателей, характеризующих эффективность госвлияния на экономическую деятельность торговых организаций и на их основе построение интегрального показателя
Решаемая задача	Оценка эффективности госвлияния в зависимости от достижения общих целей	Оценка экономической эффективности совершенствования организации госвлияния на основе соотношения затрат и результатов	Выработка эффективного государственного влияния на экономическую деятельность торговых организаций

Оценка эффективности осуществляется с помощью показателей, характеризующих интенсивность использования основных элементов торгового процесса, увеличения товарооборота и повышения качества обслуживания покупателей, снижения затрат живого и общественного труда и др. При этом используется большое число зависимостей и моделей расчета. Для обобщающей оценки эффективности применяется показатель

суммарного экономического эффекта от проведения локальных, частных мероприятий государственного влияния.

Рассматриваемый подход к оценке эффективности вполне правомерен, если предлагаемые показатели служат для анализа конкретных организационных решений, в частности мероприятий по совершенствованию организации торговых предприятий. В то же время использование предлагаемых схем

для оценки эффективности системы государственного влияния в целом представляется методически некорректным, поскольку ни один из показателей не позволяет с достаточной точностью охарактеризовать ту часть эффекта от улучшения использования интенсивных факторов развития торговых предприятий, которая обусловлена организационными усовершенствованиями государственного влияния. Отмеченные недостатки ограничивают область применения указанного подхода решением задач, связанных с оценкой экономической эффективности отдельных организационных мероприятий органов государственного управления.

Третий подход к оценке эффективности связан с попыткой установления связи между эффективностью и фактическим уровнем государственного влияния на экономическую деятельность торговых организаций с помощью обследования и анализа различных сфер государственного влияния. Для оценки эффективности в этом случае предлагается использовать систему дифференцированных аналитических показателей, отражающих степень совершенства форм, методов и способов осуществления государственного влияния: ритмичность влияния, пропорциональность использования средств труда, непрерывность движения торгового процесса и др.

Полученные данные позволяют дать объективную оценку состояния системы государственного влияния и сформулировать требования по ее совершенствованию и развитию. Недостатком такого подхода является узконаправленный характер предлагаемой системы показателей и отсутствие экономических критериев, позволяющих сопоставить разномерные признаки и параметры функционирования системы государственного влияния на экономическую деятельность торговых организаций.

Обобщая изложенное, можно сделать следующий вывод. Используемые подходы к оценке эффективности государственного влияния на экономическую деятельность торговых организаций не позволяют дать всесторонней и полной оценки результатов государственного влияния. Остаются нерешенными вопросы, связанные с выбором критериев оценки и основных принципов формирования показателей эффективности, не разработана система показателей и методика оценки эффективности.

Принимая во внимание результаты проведенного анализа, авторами предлагается метод оценки эффективности государственного влияния на экономическую деятельность торговых организаций, основанный на обобщающих показателях организационного и экономического эффекта и частных показателях.

При оценке эффективности должны быть реализованы следующие положения:

- рассмотрение государственного влияния как процесса и особого вида деятельности с присущими только ей специфическими результатами;

- использование результатов государственного влияния, связанных с обеспечением, функционированием и развитием торговых организаций;

- оценивание эффективности с позиций достижения целей и выполнения требований, предъявляемых к государственному влиянию;

- выделение в качестве основных компонентов эффективности государственного влияния: эффекта функционирования системы государственного влияния и затрат на государственное влияние.

Система государственного влияния на экономические показатели работы торговых организаций выражает единство формы и содержания. Содержанием системы является управленческая деятельность по построению, обеспечению функционирования и развитию организаций торговли. Формальной основой системы государственного влияния и проявлением ее организованности служит структура, отражающая основные управленческие цели и направления деятельности по их реализации. Уровень организованности рассматриваемой системы может быть охарактеризован некоторыми крайними качественными пределами, нижний предел организованности определяется минимально необходимым количеством информации и установленных в процессе государственного влияния связей для выполнения поставленных целей. Верхний предел организованности характеризуется такой степенью согласованности действий, решений, процессов, отклонение от которой приводит к снижению результативности системы. Результатом преобразования системы государственного влияния может быть только эффект, получаемый от функционирования организаций торговли, обладающих высокими технико-экономическими и социальными характеристиками. Чем выше степень организованности рассматриваемой системы, тем она более совершенна и выше эффективность ее функционирования.

Вместе с тем эффективность системы государственного влияния на экономические показатели деятельности торговых организаций зависит от качества управленческой деятельности, определяемой численностью, квалификацией работников, занятых государственным управлением процесса торговли, оперативностью и целесообразностью предпринимаемых ими действий. В процессе государственного влияния создаются необходимые ус-

ловия для выполнения управленческих и организационных целей и реализуются задачи, связанные с поддержанием на стандартном уровне эффективности функционирования торговых организаций.

Под стандартным уровнем функционирования торговых организаций понимается такой уровень, который соответствует стандартам торговли и закону защиты прав потребителей.

Системный подход к оценке эффективности государственного влияния на экономические показатели деятельности торговых организаций должен состоять, на взгляд авторов, в комплексном рассмотрении эффективности управленческих решений по созданию рынка торговых услуг и результативности управленческой деятельности. В соответствии с таким подходом авторами выделяются два направления оценки эффективности государственного влияния в контексте нашего исследования. Первое направление связано с оценкой результативности функционирования всей системы. Второе – с оценкой результативности управленческой деятельности.

Проблема оценки эффективности системы государственного влияния связана с необходимостью выявления и научного обоснования критериев и показателей уровня эффективности системы государственного влияния.

Понятия «критерий» и «уровень» взаимосвязаны. В качестве критерия выступает наиболее существенный признак, служащий мерилем для оценки степени совершенства системы. Экстремальное значение выбранного критерия выражает оптимальность рассматриваемой системы по выбранной характеристике. Можно выделить несколько типов критериев оптимальности: 1) глобальный – локальный; 2) внешний – внутренний; 3) максимизирующий результаты – минимизирующий затраты.

Глобальный критерий оптимальности оценивает эффективность системы государственного влияния с позиций согласованных друг с другом ее эмерджентных интересов<sup>1</sup> и интересов отдельных элементов, составляющих систему. Локальный критерий оптимальности характеризует эффективность функционирования отдельных подсистем государственного влияния.

Внешний критерий позволяет оценить эффективность системы государственного влияния с точки зрения соответствия поставленных целей и средств их достижения нормальной системе общественных ценностей и выполнения ограничений

<sup>1</sup> Под эмерджентными интересами авторами понимаются интересы системы государственного влияния, связанные с усилением эффекта синергии и координации.

на ресурсы, исходя из целей государственной системы.

Внутренний критерий характеризует интересы, имманентные системе государственного влияния, и может быть выражен через затраты ресурсов системы при ограничениях, накладываемых общественными потребностями.

Максимизация результата и минимизация затрат одновременно не всегда осуществимы. Например, требование обеспечить максимальную прибыль при наименьших затратах не имеет смысла. Невыполнимо данное требование и математически. Речь может идти либо о достижении максимального результата при данных затратах, либо о минимизации затрат при достижении заданного результата. Поскольку затраты на государственное влияние ограничены, для оценки эффективности данной системы целесообразно использовать внешний критерий, максимизирующий результат при фиксированных затратах организационных ресурсов. С учетом изложенного можно сказать, что внешний критерий оптимальности, соизмеряющий и согласующий эмерджентные интересы с локальными интересами и этим последним друг с другом, допустимо рассматривать как глобальный критерий оптимальности системы государственного влияния.

Система государственного влияния достигает максимального результата только при выполнении всех предъявленных к ней требований, а именно целенаправленность достижения результата, соответствие содержания целей сущностным характеристикам государственного влияния, соблюдение установленного соотношения затрат и результатов, использование социально одобренных средств достижения целей, системность оценки внешних и внутренних условий функционирования системы. В процессе государственного влияния возникает задача разработки вариантов альтернативных мероприятий и выбора оптимального из них. Задача выбора при многокритериальном анализе может быть решена только с помощью группы критериев, характеризующих различные стороны эффективности.

Рассмотрим их.

Эффект системы государственного влияния проявляется в трех формах: экономической, социальной, организационной.

Экономическая форма эффекта системы государственного влияния в той или иной мере изучена. Для нее разработаны соответствующие количественные методы оценки, общие для определения экономической эффективности любых затрат.

Единство показателей обусловлено узкопрактическими целями тех объектов, на которых планиру-

ется осуществление данных затрат. Так, все органы государственного управления, несмотря на автономность своих целей, подменяют их решение основных социально-экономических затрат: удовлетворение изменяющихся требований потребителя (торговая политика), рынка, защита прав собственности, контроль над заработной платой и ценами и др.

Социальная форма эффекта государственного влияния тоже имеет свою специальную оценку, хотя и не может быть выражена таким единством синтетических показателей, как экономическая эффективность. Социальные последствия государственного влияния представляют абсолютную ценность и могут быть измерены и оценены только с помощью категорий, отражающих сущностную ориентацию конкретного органа государственного управления.

И, наконец, эффект государственного влияния выражается в усилении взаимосвязи и взаимозависимости элементов государственного влияния и появления у системы качественно новых свойств, отсутствующих у ее элементов и не характерных для них. На макроуровне с организационным эффектом связаны такие явления, как возможность реализации крупномасштабных мероприятий по реорганизации торгового процесса, диверсификация, интеграция торговых стадий и процессов и др., приводящие к повышению целостности системы и развитию ее эмерджентных свойств.

Таким образом, совокупный эффект системы государственного влияния включает не только результаты в виде увеличения объема товарооборота, но и определенные социальные и организационные результаты. До сих пор теория и практика разрабатывали одну из основных форм проявления эффекта, а именно экономическую, что не позволяет дать оценку эффективности функционирования системы в целом. Тем более, что экономически эффективный вариант не всегда предпочтительнее экономически неэффективного. Например, в случае, если последний имеет высокий социальный эффект. Решение данной задачи возможно путем сопоставления организационных вариантов по группе глобальных критериев эффективности, включающих экономические, социальные и организационные оценки.

При формировании такой группы критериев авторы исходят из следующих положений:

- разрабатываемые критерии должны раскрывать экономическую сущность и отражать наиболее существенные признаки повышения эффективности функционирования системы организации государственного влияния;
- объективно оценивать качественные и коли-

чественные результаты функционирования системы и стимулировать достаточную эффективность организационных разработок;

- обеспечивать точную и последовательную оценку и контроль основных факторов, влияющих на показатели эффективности.

Процедуры использования критериев должны облегчить выявление причин, обуславливающих снижение эффективности и их своевременное устранение.

С учетом отмеченных требований, предпосылок и факторов эффективности системы государственного влияния авторами предлагаются две группы критериев.

*А. Критерии оценки функционирования системы государственного влияния на экономические показатели торговых организаций:*

1. Экономичность – оценка экономических результатов.
2. Действенность – оценка экономических результатов.
3. Контроль над заработной платой и ценами – оценка социальных результатов.
4. Торговая политика – оценка организационных результатов.
5. Кредитно-денежная политика – оценка организационных результатов.
6. Движение капитала и иностранные инвестиции – оценка организационных результатов.
7. Банковская политика – оценка организационных результатов.
8. Защита прав собственности – оценка организационных результатов.

*Б. Критерии эффективности управленческой деятельности торговой организации:*

1. Упорядоченность управленческой деятельности – оценка организационных результатов.
2. Оперативность в принятии решений – оценка организационных результатов.
3. Целесообразность предпринимаемых действий – оценка организационных результатов.

Заслуживают внимания результаты экспертной оценки эффективности функционирования системы государственного влияния, проведенной экспертами американского фонда наследия<sup>2</sup>.

Авторы пришли к выводу, что уровень экономической свободы неуклонно повышался во всем мире. Показатель экономической свободы России, по их оценке, составил 3,70.

<sup>2</sup> Волк Е. Индекс экономической свободы 2003 года: место России в мире // Для акционеров. – 2003. – № 1. – 2003. – С. 45–48.

– Торговая политика. Показатель: 4 балла – стабильный (высокий уровень протекционизма).

– Фискальное бремя государства. Показатель подоходного налога и налогообложения предприятий: 2 балла – стабильный (низкие ставки налогов).

– Вмешательство государства в экономику. Показатель: 2,5 балла – стабильный (средний уровень).

– Кредитно-денежная политика. Показатель: 5 баллов – стабильный (очень высокий уровень инфляции).

– Движение капитала и иностранные инвестиции. Показатель: 3 балла – стабильный (умеренные барьеры).

– Банковская политика. Показатель: 4 балла – стабильный (высокий уровень ограничений).

– Контроль над заработной платой и ценами. Показатель: 3 балла – стабильный (умеренный уровень вмешательства).

– Защита прав собственности. Показатель: 3 балла (низкий уровень защиты).

– Государственное регулирование. Показатель: 4 балла – стабильный (высокий уровень регулирования).

– «Черный рынок». Показатель: 4 балла – стабильный (высокий уровень активности).

Применение данного подхода на микроуровне практически затруднено, однако это может служить ориентиром для деятельности торговых организаций с точки зрения оценки их конкурентоспособности и выявления конкурентных преимуществ.

Для расчета оценки эффективности государственного влияния на экономическую деятельность торговых организаций, авторами предложены конкретные индикаторы (регуляторы), являющиеся органической частью системы государственного регулирования: платежеспособности, ликвидности, безопасности, финансовой устойчивости, качественно-сервисного обслуживания, конкурентоспособности.

Эффективность имеет качественную и количественную сторону. Качество процесса регулирования характеризуется полезностью самой управляющей деятельности для коллектива организации или общества в целом. Количественная сторона эффективности отражается при сопоставлении результатов деятельности управляющей системы с затратами. Количественную сторону предлагается определить с помощью показателей статической и динамической эффективности процесса.

Помимо экономической эффективности необходимо учитывать и социальную эффективность, учитывая социальную роль торговли – удовлетворение потребностей людей, улучшение условий их жизни и т.д. Показателем социальной эффективности торговли, по нашему мнению, может служить качественно-сервисное обслуживание покупателей и показатель товарооборота.

Комплексную модель экономической эффективности торговли можно представить следующим образом:

$$Эт = f(D, Л, П, Дд, Эб, Фу, Эа, Да, Тс, Зу, Кс),$$

где Д – доходность (рентабельность),

Л – ликвидность,

П – платежеспособность,

Дд – движение денежных потоков,

Эб – экономическая безопасность,

Фу – финансовая устойчивость,

Эа – эффективность активов,

Да – деловая активность,

Тс – процесс товароснабжения,

Зу – затраты на управление,

Кс – качественно-сервисное обслуживание покупателей.

Необходимо отметить, что метод количественной оценки является одним из наиболее распространенных классических методов измерения эффективности деятельности организаций, вместе с тем его использование требует выполнения достаточно сложного расчета большого количества коэффициентов. Поэтому необходима модификация системы финансово-экономических коэффициентов, приведение этой системы к удобной, для принятия управленческих решений, форме. Для выбора и обоснования наилучшего варианта решения могут быть использованы различные подходы: разработка комплексных, интегральных показателей на основе связанных между собой коэффициентов; метод экспертных оценок; статистический метод (корреляция, дисперсия, формализация априорных сведений).

Наряду с оценкой эффективности государственного влияния на экономическую деятельность организации с помощью интегральных показателей, по мнению авторов, можно применить метод экспертных оценок, который в основном приемлем при исследовании сложных ситуаций на стадии выработки управленческого решения, в целях получения квалифицированной оценки.