3. Дятлов, С.А. Основы теории человеческого капитала / С.А. Дятлов. – СПб.: СПбУЭФ, 2004. – 469 с.
4. Дайновский, А.Б. Экономика высшего образования / А.Б. Дайновский. – Москва, 2006. – 316 с.

Э.М. Гусейнова

*УО «Белорусский государственный экономический университет»
(Республика Беларусь, Минск)*

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Для поиска лучших управленческих решений в системе предпринимательства наряду с имитационными и экспертными моделями применяются оптимизационные модели. Процесс, при котором осуществляется выбор варианта, лучшего из всех возможных, называется процессом оптимизации, а сам такой выбор – условием оптимальности.

При моделировании предпринимательской деятельности свойство оптимизации особенно важно. Осуществляя процесс оптимизации предпринимательских решений, наиболее важно использовать верные, научно-обоснованные критерии. В более узком смысле критерием является не только признак, но и показатель, на базе которого осуществляется оценка и выбор варианта. Широко распространён термин “критерий оптимальности”. Критерием оптимальности является количественный показатель, имеющий предельную меру, и пригодный для сравнительной оценки различных вариантов.

В отношении общего подхода к построению критерия оптимальности мнения ведущих отечественных и зарубежных представителей научных школ отличаются редким единством. Их внимание сконцентрировано на показателе эффективности, выразителе интенсивного роста и развития любого объекта.

Эффективность – качественная категория. Связанная с интенсивностью развития предпринимательства – динамической качественной категорией, она отражает глубинные процессы совершенствования, происходящие во всех его элементах, и исключает механистические подходы. Для определения принципов и методов

оценки эффективности предпринимательства рассмотрим взаимоотношения между двумя важнейшими экономическими категориями – эффект и эффективность.

И эффект, и эффективность отражают рост и развитие экономического объекта, т.е. его способность к прогрессивным количественным изменениям, отраженным в объемных показателях, и к прогрессивным качественным изменениям, дополняющим количественные и связанными, как правило, со структурной динамикой объекта. Причем наиболее сильна взаимосвязь этих категорий с понятием развития с присущими ему качественными изменениями, так как именно с их помощью чаще всего достигается желаемый результат, тогда как экономический рост может быть вызван увеличением ресурсов, и, в принципе, не отражает необходимости использования интенсивных факторов.

Вместе с тем между категориями “эффект” и “эффективность” наблюдаются существенные различия. Эффект является отражением результата деятельности, т.е. того состояния, к которому стремится экономический объект. Понятие “эффект” и “результат” можно воспринимать как тождественные, и ориентировать на него построение конкретной управленческой системы. Такое управление, получившее в международной практике наименование “управление по результатам”, направлено на количественный прирост результирующих показателей, хотя и подразумевает изменение качественных характеристик.

Эффективность, в отличие от эффекта, учитывает как результат деятельности, так и рассматривает условия, при которых он достигнут. Эффективность определяется соотношением результата (эффекта) и затрат, обуславливающих этот результат. Поэтому, эффективность – сравнительная оценка результата деятельности, отражающая как ее способность к обеспечению экономического роста, так и способность стимулировать прогрессивные структурно – качественные изменения. Эффект представляет собой один из компонентов, соотносимых между собой в процессе решения задач оптимизации.

Эффективность любой деятельности принято выражать с помощью отношения результата к затратам. Целевая ориентация такого отношения – стремление к максимизации. При этом ставится задача: максимизировать результат, приходящийся на единицу за-

трат. Возможно и обратное соотношение, когда показатель затрат относят к показателю результата. В этом случае сравнительный показатель минимизируется.

С содержательной точки зрения между ними можно заметить существенные различия. Эти различия проявляются в процессе моделирования деятельности, т. е. предвидения будущих процессов, событий, явлений. Модель предпринимательства, как любая проблемно-ориентированная модель, всегда обращена в сторону определенного желаемого результата, строится, исходя из стремления его достигнуть. Ее конечная цель – достижение определенного результата. Однако если оперировать отношением показателя затрат к результату, можно столкнуться с ситуацией, когда прироста результата не произойдет, хотя затраты на его достижение на том же уровне будут снижены. Это обстоятельство может рассматриваться как следствие качественных изменений, происходящих в структуре экономического объекта, а в процессе их оценки будет зафиксировано повышение эффективности деятельности объекта. Однако планируемый результат не достигается, т.е. элементы развития не дополняются элементами экономического роста.

В практической деятельности используется показатель эффективности, базирующийся на отношении результата и затрат, как более полно отражающий целевую ориентацию исследуемого объекта, при этом не исключается принципиальная возможность использования обратного соотношения, способного, в принципе, давать итоговые характеристики динамики объекта, но не позволяющего наглядно представить “вектор” наиболее существенных процессов.

Таким образом, в условиях развития рыночных отношений этот подход приобретает особую значимость. Предпринимательская деятельность, стремящаяся наращивать свои конкурентные преимущества и обеспечивать с их помощью устойчивость своих рыночных позиций, использует в качестве целевых ориентиров широкую совокупность результирующих показателей: прирост объема продаж и прибыли, овладение большим целевым сегментом, приспособление характеристик производимого товара к потребностям потребителей целевого рынка и т.д.