

УДК: 331

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ НА КАТЕГОРИЮ «ЭФФЕКТИВНОСТЬ»

Ермаков Г.П., кандидат технических наук, доцент,
89023556415, GPErmakov@gmail.com

Петряков С.Н., кандидат технических наук, доцент,
89278055971, gsspsn@mail.ru

Петрякова С.Ю., кандидат педагогических наук, доцент,
89278055973, svetapet69@mail.ru

Технологический институт – филиал ФГБОУ ВО Ульяновский
ГАУ
ФГБОУ ВО Ульяновский ГАУ

Ключевые слова: определение, дефиниция, эффективность, рыночная экономика, мобилизационная экономика, форс-мажорные обстоятельства, критерий, показатели

В статье показаны результаты критического анализа определения (дефиниции) экономической категории «эффективность». Приведено уточненное определение (дефиниция) категории «эффективность». Подтверждена гипотеза о единственном критерии эффективности – максимизация эффекта. Доказано, что в условиях рыночной экономики основными (оценочными) показателями эффективности служат показатели рентабельности, а в форс-мажорных обстоятельствах – показатели производительности в натуральных и условных единицах измерения

Введение. В период с 2020-го по 2025-й годы Российская Федерация (далее РФ, Россия) развивалась в условиях мобилизационной экономики с элементами директивности и плановости. В 2025 году экономика России характеризовалась как рецессионная из-за удушающей денежно-кредитной политики Центральным Банком России. Кроме того, в настоящее время 50% экономики России находится в 4-м, частично в 5-м и 6-м технологических укладах. В мировой экономике формируется

следующий технологический уклад и, по оценкам экспертов, активное развитие 7-го технологического уклада прогнозируется ближе к 2040-м годам в таких странах, как Китай, Япония, США и др. Понятно, что в такой ситуации необходимо еще раз обратить внимание аналитиков на определение (дефиницию) категории «эффективность», ее критерии и показатели в конкретных границах времени.

Цель работы. Уточнить определение (дефиницию) категории «эффективность», ее критерии и показатели в форс-мажорных обстоятельствах.

Результаты исследований. В научной литературе можно найти большое количество теоретических аспектов (взглядов) на категорию «эффективность». Приходится констатировать наличие дискуссии в научном сообществе о понятии и определении (дефиниции) категории «эффективность», ее критериях и показателях. Не поддельный интерес вызвала статья И.Т. Корогодина, опубликованная в № 8 2025 г. журнала «Экономика труда» [1]. Следует отметить следующие особенности этой статьи. 1. Двусмысленность в ее названии. Первый вариант понимания основной идеи. Взаимодействие производительных сил (как системы субъективных и вещественных элементов), качества (предположительно труда), производительности (предположительно труда) и эффективности труда как базисная основа повышения экономической эффективности. Второй вариант понимания основной идеи. Взаимодействие производительных сил (предположительно труда), качества (труда), производительности (труда) и эффективности труда как базисная основа повышения экономической эффективности. 2. Автор вводит в оборот такие новые сомнительные понятия, как: 1) производительная сила качества труда; 2) производительная сила интенсивности труда; 3) производительная сила производительности труда; 4) производительная сила эффективности труда. При этом в статье не раскрывается их смысловое содержание. В научно-справочной литературе не найдено определений (дефиниций) большинства этих понятий. Ответы на запрос о таких определениях (дефинициях) можно найти только в обзорах от искусственного интеллекта (ИИ) в поисковике Google. Вот некоторые ответы в обзорах от ИИ: «Производительная сила качества труда – это не стандартный экономический термин», «Производительная сила интенсивности труда

– это не совсем корректная формулировка», «Производительная сила эффективности труда – это некорректная, но понятная формулировка, означающая производительность труда». 3. Требуется пояснений следующее определение (дефиниция) экономической категории эффективности: «экономическая категория эффективность представляет собой абстракцию, включающую экономические и трудовые отношения, возникающие между людьми по их участию в ее формировании и использовании в производстве жизненных благ, удовлетворяющих потребности человека» [1, с. 1156]. Во-первых, если рассматривать такое определение (дефиницию) этой категории в статике, то есть как системы, то можно заключить, что она включает в себя следующие структурные элементы: а) экономические и трудовые отношения между людьми; б) производство жизненных благ; в) потребности человека. Приведенный перечень структурных элементов кардинально отличается от аналогичного фантазийного перечня автора, который состоит из материально-вещественного (элементы: труд и его свойства, средства труда в форме цифровой техники и технологии, предметы труда разных видов), общественного (субъекты и объекты, связи, экономические и трудовые отношения между ними, экономические законы), процессного (конкретные процессы труда и производства, процесс воспроизводства жизненных благ) и результативного атрибутов (полезный экономический эффект, благо, удовлетворяющее потребности людей, ресурсы, затраченные на производство благ. О таких атрибутах и элементах в определении (дефиниции) экономической категории эффективности ни слова ни полслова. Если рассматривать эту категорию в динамике, то есть как процесс, то можно сделать вывод, что он протекает в следующей последовательности: сначала люди с помощью экономических и трудовых отношений формируют экономическую эффективность, затем используют эту эффективность в производстве жизненных благ. Ущербность такой логики очевидна. Из теории и практики известно, что сначала осуществляется процесс производства не просто жизненных, а экономических благ (economic goods, требующих определенных усилий людей для их создания и приспособления к потреблению), затем формируются экономические отношения между людьми, а уж потом «появляется» эффективность. 4. Полной неожиданностью является

следующее утверждение автора: «Сущность эффективности как социально-экономической системы выражает действие экономических и трудовых отношений, возникающих между людьми по их участию в производстве, полезного эффекта в виде жизненных благ в расчете на единицу затраченных ресурсов» [там же, с. 1156]. Возникает ощущение, что сущность эффективности взято из другой работы. Аргументы: 1) по мнению самого автора «категория эффективность...определяет ее сущность» [там же, с. 1157]. В вышеприведенном утверждении сущность эффективности не вытекает из определения (дефиниции) этой категории; 2) экономические и трудовые отношения не могут одновременно и действовать, и участвовать в производстве, предположительно, жизненных благ и, также предположительно, в формировании полезного эффекта...; 3) по нашему мнению, неправомерно разделять экономические и трудовые отношения, так как трудовые отношения являются неотъемлемой частью экономических отношений. С одной стороны, например, автор работы [2, с. 759] убежден, что трудовые отношения являются важной частью системы экономических отношений. В работе [3, с. 20] отмечается, что трудовые отношения – составная часть производственных отношений, которые, в свою очередь, являются частью экономических отношений [4, с. 311]. С другой стороны, социально-трудовые отношения – это некая совокупность различных аспектов трудовых отношений [5, с. 79], а социально-трудовые отношения – это основа основ экономических отношений любого общества [6, с. 92]; 4) в определении (дефиниции) экономической категории «эффективность» нет даже намека на то, что экономические и трудовые отношения участвуют в: а) производстве (предположительно) жизненных благ); б) (предположительно) формировании полезного эффекта в виде жизненных благ в расчете на единицу затраченных ресурсов. Такой комментарий появился после проведения анализа глубинной структуры предложений: «действие экономических и трудовых отношений, ... в производстве» и «...между людьми по их участию в производстве, полезного эффекта...»; 5) если говорить о сущности эффективности, то общепризнанно, что при расчете ее показателей используются как ресурсы, так и затраты [7, с. 5], а не только затраченные ресурсы; 6) как формализовать действие экономических и трудовых отношений при определении критериев

(критерия) эффективности и ее показателей? При такой трактовке эффективности как социально-экономической системы ни теоретически, ни практически невозможно хотя бы примерно определить не только критерии эффективности, но и направления такого поиска. Действительно, то ли искать такие критерии в действии экономических отношений, то ли в действии трудовых отношений, то ли во взаимодействии эффекта и затраченных ресурсов. 5. Автор убежден в том, что эффективность – это экономическая категория. Но нужно напомнить, что в научной среде эффективность причисляют также к производственной категории и к социально-экономической категории [8, с. 90].

По этим причинам такая трактовка экономической категории эффективности имеет только теоретико-познавательное значение.

В работе [9, с. 561] приведено определение (дефиниция) понятия «эффективность», а в работе [10, с. 1338] – уточненное ее определение (дефиниция): «...как категории, характеризующей способность явления (процесса, системы) произвести (генерировать) эффект в соответствии с определенным объемом потребленных ресурсов или понесенных затрат в конкретных границах пространства и времени. Основной особенностью этой категории является то, что она «характеризует качественно-количественную сторону явления (процесса, системы). Качественная сторона этой категории отражена в ее содержании. Сущностью эффективности является способность явления (процесса, системы) произвести (генерировать) определенный эффект».

Такое определение (дефиниция) категории «эффективность» позволяет сформулировать однозначный критерий эффективности и построить систему показателей эффективности, которые могут быть использованы в практической деятельности управления явлениями, процессами, системами.

В вербальной формуле эффективности как отношения значения эффекта и объемов ресурсов (затрат) следует, что повышение эффективности возможно в следующих случаях: 1) увеличение значения эффекта при неизменных объемах ресурсов (затрат); 2) уменьшение объема ресурсов (затрат) при неизменном значении эффекта; 3) превышение темпов роста значений эффекта над темпами роста объема ресурсов (затрат); 4) превышение темпов снижения

объема ресурсов (затрат) над темпами снижения значений эффекта. Различие между ресурсами и затратами очевидно. Ресурсы – это общая сумма средств, коорые вовлечены в процесс (стоимость основных средств, стоимость человеческого капитала и т.д.). Затраты – это часть израсходованных ресурсов в процессе (амортизация основных средств, заработная плата персонала и т.д.).

В экономической науке не существует единого мнения по поводу критериев эффективности. Критерии эффективности, например, в различных концепциях (школах, подходах) менеджмента организации разные. В школе научного управления в качестве критерия эффективности организации рассматривается экономическая эффективность (рациональное использование ресурсов), в школах человеческих отношений и поведенческих наук – экономическая эффективность, которая учитывает воздействие психологических факторов. В школе системного подхода критерием эффективности организации является системная целесообразность, а в школе ситуационного подхода – социальноэкономическая целесообразность [11, с. 95-96].

В учебниках по экономическим дисциплинам и в научных исследованиях по проблемам эффективности утвердилось мнение, что критериями эффективности могут быть два критерия (две задачи): 1) максимизация эффекта (прямая задача); 2) минимизация объемов ресурсов (затрат) (обратная задача). Доказано, что критерием, к примеру, эффективности труда является единственный критерий – максимизация эффекта. В рыночной экономике – это максимизация эффекта в стоимостных единицах измерения, а в мобилизационной экономике – максимизация эффекта в натуральных (условно-натуральных) единицах измерения. Это относится к эффективности любых ресурсов (затрат). В настоящее время поются дифирамбы применению ресурсосберегающих технологий для повышения показателей эффективности использования ресурсов (затрат). Результат – снижение темпов роста валового внутреннего продукта (эффекта в стоимостном выражении) и уменьшение объемов промышленного производства в натуральном выражении (эффекта в натуральном выражении выражении). Обратный пример. В государственной корпорации по содействию разработке, производству и экспорту

высокотехнологичной промышленной продукции «Ростех» (ГК «Ростех») в 2025 к 2024 году производительность труда (выработка) в стоимостных единицах измерения выросла на 20,2%! Для справки. В 2025 году рост производительности труда в нашей стране составил 1,1%. Это было достигнуто при одновременном увеличении численности сотрудников на 4% не в результате поддержки мифических центров компетенций, а благодаря масштабному обновлению станочного парка, внедрению современных роботизированных комплексов по аналогии с внедрением инноваций в сельское хозяйство. То есть такой рост производительности труда достигнут в результате превышение темпов роста значений эффекта над темпами роста объема ресурсов (затрат).

В общем случае к традиционным показателям эффективности относятся показатели рентабельности и производительности. В конкретных границах времени эти показатели могут быть главными (оценочными) и вспомогательными (косвенными). В условиях рыночной экономики главными (оценочными) показателями эффективности признаны показатели рентабельности, а показатели производительности в стоимостных и натуральных (условно-натуральных) единицах измерения – вспомогательными. В форс-мажорных условиях (например, в условиях войны) главными (оценочными) показателями являются показатели производительности в натуральном и условно-натуральном выражении, а показатели рентабельности – вспомогательными.

Заключение. Таким образом, можно резюмировать следующее.

Категория «эффективность» характеризует способность явления (процесса, системы) произвести (генерировать) эффект в соответствии с определенным объемом потребленных ресурсов или понесенных затрат в конкретных границах пространства и времени.

Единственным критерием эффективности является максимизация значения эффекта в любых видах и формах его проявления.

Основными показателями эффективности служат показатели рентабельности и производительности, которые в зависимости от конкретных границ времени могут рассматриваться либо как основные, либо как вспомогательные. В условиях рынка основные (оценочные)

показатели – это показатели рентабельности, а показатели производительности – это вспомогательные показатели. В форс-мажорных условиях основные (оценочные) показатели – это показатели производительности в натуральном и условно-натуральном выражении, а показатели рентабельности – вспомогательными.

Библиографический список:

1. Корогодин, И. Т. Взаимодействие производительных сил, качества, производительности и эффективности труда как базисная основа повышения экономической эффективности / И. Т. Корогодин // Экономика труда. – 2025. – Т. 12, № 8. – С. 1151-1166. - doi.org/10.18334/et.12.8.123533.
2. Останаев, К. С. Формирование трудовых отношений в экономической системе / К. С. Останаев // «Экономика и социум». - 2023 - № 10 (113)-2 – С. 757-764.
3. Исаев, А. Л. Содержание и структура трудовых отношений / А. Л. Исаев // Вестник. - 2008. - № 4(23). – С. 20-24.
4. Волков, К. С. К вопросу о типах и структуре системы экономических отношений / К. С. Волков // Вестник ТГУ. – 2008. - выпуск 4 (60). - С. 309-313.
5. Колобова, С. В. Трудовые и социально-трудовые отношения как объект правового регулирования: теоретические различия и законодательство / С. В. Колобова // Современное право. – 2017. – № 2. – С. 77-81. – EDN XXMTKH.
6. Колмакова, И. Д. Социально-трудовые отношения как составная часть социально-трудовой сферы и их регулирование / И. Д. Колмакова // Вестник Челябинского государственного университета. – 2006. – № 4. – С. 92-98. – EDN NCUDYH.
7. Савицкая, Г. В. Анализ эффективности деятельности предприятия: методологические аспекты / Г. В. Савицкая. – 2-е издание, исправленное. – Москва: Новое знание, 2004. – 159 с. – ISBN 5-94735-038-6. – EDN QQFNNL.
8. Басова, О.В. Система повышения эффективности деятельности организации на основе совершенствования факторов мотивации персонала / Басова О.В. // Региональные проблемы преобразования экономики. - 2020. - № 2 (112). - С. 89-99.

9. Галиуллин, Х. Я. Эффективность как категория теории эффективности / Х. Я. Галиуллин, Г. П. Ермаков, М. В. Симонова // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 9(74). – С. 555-562. – EDN WKGURJ.

10. Понятие эффективности / Г. П. Ермаков, С. Н. Петряков, А. А. Хохлов [и др.] // Экономика и предпринимательство. – 2025. – № 1(174). – С. 1331-1340. – DOI 10.34925/EIP.2024.174.1.245. – EDN CVMJTJY.

11. Ермаков, Г. П. Эффективность использования ресурсов в рыночной экономике / Г. П. Ермаков // Научный вестник Технологического института - филиала ФГБОУ ВПО Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина. – 2013. – № 12. – С. 99-105. – EDN RSMVKV.

THEORETICAL ASPECT OF THE CATEGORY "EFFICIENCY"

Ermakov G.P., Petryakov S.N., Petryakova S.Yu.

**Technological Institute – branch of FSBEI HE Ulyanovsk SAU
FSBEI HE Ulyanovsk SAU**

Keywords: *definition, efficiency, market economy, mobilization economy, force majeure, criterion, indicators*

This article presents the results of a critical analysis of the definition of the economic category "efficiency." A refined definition of the category "efficiency" is provided. The hypothesis that the single criterion for efficiency—maximization of effect—is confirmed. It is proven that in a market economy, profitability indicators serve as the primary (evaluative) indicators of efficiency, while in force majeure circumstances, productivity indicators in physical and conventional units of measurement are used