

Факторы эффективности использования ресурсов организаций

Папикян Армен Ашотович

Аспирант

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова,

экономический факультет, Москва, Россия

E-mail: armen_87@mail.ru

Для того, чтобы определить факторы, влияющие на эффективность использования ресурсов необходимо рассмотреть сам процесс принятия решения об их использовании. Эффективность использования ресурсов в конечном итоге зависит от эффективности решений, принятых отдельными субъектами принятия решений конкретной организации, т.е. действий индивидов, которые при этом руководствуются соотношением собственных выгод и издержек.

В соответствии с определением Людвиг фон Мизеса любое действие индивида – это целенаправленное поведение, сознательное изменение состояния индивида от менее предпочтительного к более предпочтительному [2].

Основной характеристикой, которая будет оказывать влияние на принятие индивидом экономических решений, в частности об использовании ресурсов, является предпосылка об ограниченной рациональности, т.е. ограниченность возможностей экономических агентов по переработке информации [6]. Данный фактор очень важно принимать во внимание, когда речь идет об эффективности принятия решения об использовании ресурсов. Необходимо разделять неэффективные решения, принятые ввиду ограниченной рациональности субъекта принятия решения (т.е. ввиду неполноты информации, ограниченных способностей индивида к их обработке и извлечению логических выводов) и неэффективные решения, принятые ввиду несоответствия выгод и издержек организации, государства и выгод и издержек собственно индивида [1]. Таким образом, вышеизложенная проблема фактически сводится к соотношению положительных и отрицательных стимулов экономических агентов к эффективному расходованию средств организации. Для лучшего понимания механизмов принятия экономическими агентами решений о расходовании средств организации можно рассмотреть два крайних случая распределения стимулов субъекта, принимающего решение об осуществлении расходов, другими словами две дискретные институциональные альтернативы.

Если рассматривать коммерческую организацию, то вопрос о необходимости регулирования процессов принятия решения об использовании ресурсов не возникает. Очевидно, что у субъектов принятия решения об использовании ресурсов есть сильные положительные стимулы к эффективному использованию ресурсов. В то же время, данное утверждение верно, лишь тогда, когда положительный эффект от использования ресурсов получает непосредственно субъект принятия решения об их использовании. В противном случае, когда указанные роли разделены возникает проблема принципал-агент. При этом, чем крупнее организация, тем выше трансакционные издержки контроля над менеджерами (агентами) со стороны акционеров (принципалов), и тем легче менеджерам вести себя оппортунистически по отношению к акционерам, пользуясь асимметрией информации [4]. Так, например, Д. Стиглиц видит суть корпоративного управления в том, что более информированные субъекты стремятся реализовать свои интересы за счет менее информированных [3].

Проблема принципал-агент показывает, что проблема эффективного использования ресурсов возникает в любых организациях, где субъект принятия решения об использовании ресурсов отделен от субъекта, получающего положительный эффект от его использования. В то же время, очевидно, что внешнее (государственное) регулирование коммерческих фирм, даже очень крупных совершенно нецелесообразно. У конечных бенефициаров деятельности организации есть достаточные стимулы, чтобы

нести трансакционные издержки, связанные с решением проблемы принципал-агент. Основные подходы к решению данной проблемы изложены в теории управления поведением исполнителя, которая объясняет каким образом с помощью институциональных конструкций можно обеспечить совместимость стимулов обеих сторон соглашения. Вопросы стимулирования детально изучены М. Дженсенем и У. Меклингом [5], которые за основу взяли нецелевые установки акционеров и менеджеров.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать обоснованный вывод, что необходимость применения внешнего (государственного) механизма регулирования не связана напрямую с проблемой неэффективного использования ресурсов. Основным критерий, позволяющий судить о необходимости внешнего регулирования – это наличие или отсутствие у организации (в лице конечных бенефициаров результатов ее деятельности) достаточных стимулов к обеспечению эффективного использования ресурсов.

Далее, рассмотрим противоположный пример, когда у субъекта принятия решения нет положительных стимулов, оказывающих влияние на принятие эффективного решения. В такой ситуации при принятии решения об использовании ресурсов, субъект принятия решения (при отсутствии отрицательных стимулов) будет исходить из минимизации издержек на принятие решения, а в случае, при котором субъект принятия решения имеет положительные стимулы к неэффективному использованию ресурсов будет исходить из соотношения ожидаемых выгод и издержек. В качестве наиболее яркого примера такого субъекта принятия решений можно привести государственного заказчика, благосостояние которого напрямую не связано с эффективностью принятых им решений.

Рассмотренные выше примеры, как уже указывалось, представляют крайние случаи, описывающие взаимосвязь благосостояния субъекта, принимающего решение об использовании ресурсов, с эффективностью использования этих ресурсов. В то же время, вопрос необходимости регулирования деятельности по осуществлению закупок товаров, работ, услуг для многих организаций, которые не относятся в чистом виде к рассмотренным выше случаям, далеко не столь тривиален и зависит от большого числа параметров организации. При этом необходимо подчеркнуть, что под механизмом регулирования следует понимать именно внешний, государственный механизм регулирования, так как внутренний механизм принятия решений об использовании ресурсов в той или иной форме присутствует во всех организациях.

Список литературы:

1. Беккер Г., Экономический анализ и человеческое поведение // THESIS, 1993, т. 1, вып. 1, с. 27
2. Мизес Л. Человеческое действие. Трактат по экономической теории. М.: Экономика, 2000;
3. Стиглиц Д. Неудачи корпоративного управления при переходе к рынку // Доклад на ежегодной конференции Мирового банка по европейскому экономическому развитию. Париж, 1999;
4. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. 4-е изд. М.: Теис, 2010;
5. Jensen M., Meckling W. The Theory of Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Capital Structure // Journal of Financial Economics. 1976. No. 3. - pp. 305–360;
6. 18Simon H., Administrative Behavior, New York: Free Press, 1945;