

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

В статье проведен терминологический анализ понятия «эффективность», выявлены комбинации возможных вариантов оценки экономической эффективности, выделены основные виды эффективности хозяйствующего субъекта, разработана модель управления хозяйственной деятельностью субъекта экономики по критериям результативности, экономической эффективности и эффективности менеджмента.

Непременным условием обеспечения конкурентоспособности хозяйствующего субъекта в рыночной экономике является оценка эффективности различных аспектов его подсистем и деятельности в целом. Следует отметить, что данная проблема является достаточно сложной, поскольку:

– в экономике наблюдается широкое разнообразие хозяйствующих субъектов, имеющих как сходные параметры и характеристики, так и существенно различающиеся между собой; поэтому дать точную и однозначную оценку их эффективности на основе единой методики не представляется возможным;

– на деятельность хозяйствующих субъектов оказывает воздействие значительное количество факторов в различных сочетаниях и нестабильных во времени, учесть которые весьма проблематично;

– необходимо принимать во внимание, что ряд данных факторов весьма сложно описать количественно, а их качественная оценка является приближенной;

– достаточно сложно оценить эффективность экономических систем и их деятельности при помощи интегральных показателей ввиду значительных погрешностей при их формировании и др.

Целью данной работы является обоснование предпосылок для объективной оценки эффективности хозяйствующих субъектов, функционирующих в условиях рыночных отношений, и различных аспектов их деятельности.

Для достижения указанной выше цели следует провести терминологический анализ, позволяющий раскрыть сущность понятия «эффективность» и его взаимосвязи с родственными ему понятиями.

Нами выявлены следующие типовые аспекты данной проблемы.

С.И. Ожегов и Н.Ю. Шведова [1] определяют понятие «эффективный» как «дающий эффект, действенный», а «эффект» – в форме действия как результата чего-нибудь, следствия чего-нибудь.

Указанные выше определения позволили А.Б. Борисову [2] трактовать эффективность как «результативность процесса, операции, проекта, определяемую как отношение эффекта, результата к затратам, обусловившим его появление».

Опять-таки, по мнению С.И. Ожегова и Н.Ю. Шведовой [1], «результат» – это «то, что получено в завершение какой-нибудь деятельности, работы, итог». Под итогом те же авторы понимают «вывод, результат».

Таким образом, можно сделать вывод о том, что понятия «эффект», «результат» и «итог» в основном рассматриваются как синонимы, в связи с чем возникает необходимость их разграничения.

Проведенные нами исследования по данному вопросу позволили дать следующие определения представленных выше понятий:

а) *итог* – количественный или качественный абсолютный показатель, характеризующий аспект хозяйственной деятельности субъекта экономики в определенный момент времени;

б) *результат* – совокупный (интегральный) итог, характеризующий состояние одной и / или нескольких сфер и всей хозяйственной деятельности субъекта экономики в определенный момент времени.

Результат может быть получен в функциональной области деятельности хозяйствующего субъекта, при осуществлении им биз-

нес-процессов, в сфере региональной экономики, в отрасли народного хозяйства и др;

в) *эффект* – результат, характеризующий позитивные тенденции в развитии хозяйствующего субъекта.

Как противоположное по смыслу понятию «эффект», в теории и практике можно использовать понятие «*деструкция*» (лат. «destructio» – разрушение), т. е. результат, характеризующий негативные тенденции, деградацию хозяйствующего субъекта.

Кроме того, по нашему мнению:

а) *результативность* – относительный показатель, характеризующий степень достижения субъектом экономики поставленной цели в одной и / или нескольких сферах и всей его хозяйственной деятельности в определенный момент времени;

б) *эффективность* – относительный показатель, характеризующий позитивную динамику развития субъекта экономики в определенный момент времени и равный отношению результата (эффекта) к затратам, обусловившим его получение.

Противоположным по смыслу к понятию «эффективность» является понятие «*деструктивность*» – относительный показатель, характеризующий негативную динамику деятельности субъекта экономики в определенный момент времени и равный отношению результата (деструкции) к затратам, осуществленным субъектом.

Нетрудно видеть, что:

– итог характеризует аспект хозяйственной деятельности субъекта экономики, при этом совокупность итогов с приложением к ней функций менеджмента: учета, анализа, контроля, прогнозирования, планирования и др. – преобразуется в результат;

– результат можно воспринимать либо как эффект, либо как деструкцию, либо как стабильность;

– результативность воспринимается нами как степень достижения запланированного абсолютного или относительного показателя, т. е. как совокупный (интегральный) итог управленческой деятельности (деятельности руководства хозяйствующего субъекта);

– эффективность и деструктивность, отражая качество менеджмента, в большей степени характеризуют экономическое состояние хозяйствующего субъекта в определенный момент времени.

На рисунке 1 представлена обобщенная схема, отражающая результаты проведенного нами терминологического анализа понятия «эффективность» и родственных ему понятий.

На основе сделанных нами выводов можно представить результативность R и эффективность \mathcal{E} в виде следующих формул:

$$R = \frac{P_{\text{факт}}}{P_{\text{пл}}} \times 100\%, \quad (1)$$

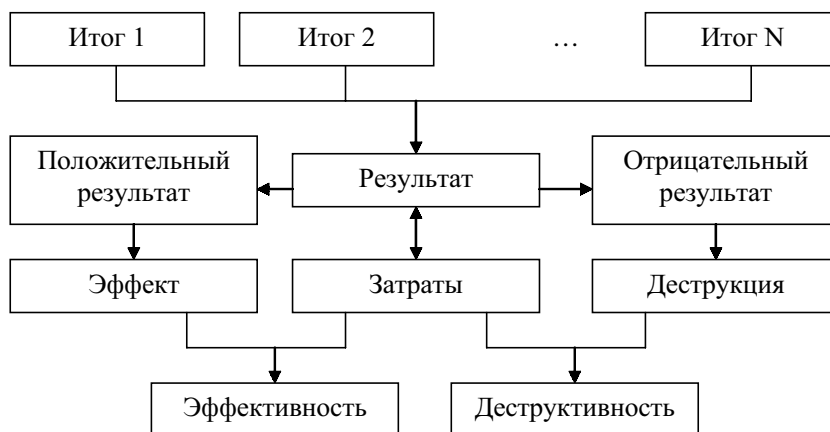


Рисунок 1. Обобщенная схема, отражающая результаты терминологического анализа понятия «эффективность» и родственных ему понятий

$$\Theta = \frac{P_{\text{пл/факт}}}{Z_{\text{пл/факт}}} \times 100\%, \quad (2)$$

где $P_{\text{факт}}$ и $P_{\text{пл}}$ – фактически достигнутый и запланированный результат деятельности хозяйствующего субъекта в определенный момент времени;

$Z_{\text{факт}}$ и $Z_{\text{пл}}$ – фактические и запланированные затраты на достижение результата деятельности хозяйствующего субъекта.

Следует заметить, что в формуле (2) нами представлена экономическая эффективность, которая может быть плановой или фактической. При этом при расчете фактической экономической эффективности, по нашему мнению, целесообразно учитывать величину так называемой «упущенной выгоды» хозяйствующего субъекта. Исходя из этого, можно предложить показатель *эффективности менеджмента*, который определяется по формуле

$$\Theta_m = \frac{P_{\text{факт}} - U_v}{Z_{\text{факт}}} \times 100\%, \quad (3)$$

где U_v – величина «упущенной выгоды» хозяйствующего субъекта.

Очевидно, что в идеале (при идеальном руководстве) эффективность менеджмента будет равна экономической эффективности.

Представляет определенный интерес оценка экономической эффективности не отдельного хозяйствующего субъекта, а их совокупности, образующей технологическую (логистическую) цепочку.

Напомним, что под технологической цепочкой нами понимается совокупность хозяйствующих субъектов, выполняющих функции и операции по изменению геометрических размеров исходного сырья, материалов, полуфабрикатов и др., и внутренней структуры и конфигурации. В то же время логистическая цепочка включает звенья логистической системы, линейно упорядоченные по направлению движения логистического потока (материального, информационного, финансового, потока услуг) и выполняющие логистические функции и операции (транспортировку, складирование, хранение, консолидацию, разукрупнение, маркировку, сортировку, затаривание, упаковку и др.). Условно можно принять, что технологические и

логистические цепочки в той или иной комбинации образуют цепочки производственные.

Очевидно, что для данных цепочек результат последующего звена равен затратам звена предыдущего, т. е.

$$P_{n-1} = Z_n. \quad (4)$$

С учетом формулы (4) можно получить формулу для расчета экономической эффективности n -го звена технологической (логистической) цепочки

$$\Theta_n = \frac{P_n}{Z_1 \times \prod_{i=1}^n \Theta_i}, \quad (5)$$

где P_n – результат n -го звена технологической (логистической) цепочки;

Z_1 – затраты первого звена технологической (логистической) цепочки;

Θ_i – экономическая эффективность i -го звена технологической (логистической) цепочки.

Если принять значение Θ_i величиной постоянной (т. е. Θ), одинаковой для всех звеньев технологической (логистической) цепочки, то можно получить формулу для определения количества звеньев данной цепочки

$$n = \frac{\ln P_n - \ln Z_1}{\ln \Theta} - 1. \quad (6)$$

Формула (6) позволяет в том числе создать основу для проектирования каналов распределения продукции и услуг, включающую предельное количество торговых посредников, обеспечивающих доведение продукции и услуг до их непосредственных исполнителей при фиксированной величине экономической эффективности.

Анализ формулы (5) показывает: чем больше затраты первого звена технологической (логистической) цепочки Z_1 , меньше результат n -го звена P_n и выше экономическая эффективность первых звеньев технологической (логистической) цепочки, тем меньше экономическая эффективность ее конечного звена.

Этот факт находит подтверждение в практической деятельности предприятий и организаций. Так, например, Волжский автомобильный завод не в состоянии конкурировать с зарубежными автомобилестроите-

лями по соотношению «цена - качество», кроме прочего, по причине ценового диктата начальных звеньев технологической цепочки. Очевидно, что конкурентоспособность автомобильной промышленности Российской Федерации может быть обеспечена в том числе на основе создания вертикально интегрированных компаний, которые в состоянии контролировать транзакционные издержки при производстве технически сложной, наукоемкой продукции.

Формула (2) определения экономической эффективности позволяет решить еще одну важную задачу предприятия – при известной величине прироста выпуска продукции, полученной по результатам маркетинговых исследований, и фиксированной (достигнутой предприятием) величине экономической эффективности \mathcal{E} определить предельную величину валовых условно-постоянных затрат F , необходимых при экстенсивном ведении хозяйства для производства данного прироста выпуска продукции. При этом следует учитывать тот факт, что валовые условно-постоянные затраты, как правило, осуществляются в форме ступенчатого графика по мере поступательного увеличения выпуска продукции. В этом случае используется формула следующего вида:

$$F = \text{ВП} \times \left(\frac{C}{\mathcal{E}} - v \right), \quad (7)$$

где v – удельные условно-переменные затраты предприятия;

C – цена за единицу продукции;

ВП – объем выпускаемой предприятием продукции в натуральном выражении.

В начале данной работы мы упоминали, что итоги деятельности хозяйствующего субъекта можно оценить количественно и качественно. Данное положение в полном объеме касается как затрат, так и результатов. В связи с этим целесообразно рассмотреть комбинации возможных вариантов оценки эффективности (рисунок 2).

Если количественная оценка экономической эффективности не вызывает затруднений, то ее качественная оценка весьма затруднена. Так, например, затраты и результаты в качественном выражении оцениваются в случаях неопределенности и риска, т. е. в следующих случаях:

- при определении размеров необходимых инвестиций;
- при реализации программ социальной ответственности перед обществом;
- при создании объектов интеллектуальной собственности;
- при широком вовлечении сотрудников предприятий и организаций в инновационную сферу деятельности;
- при проведении акций в формате «public relation» и др.

Очевидно, что оценка экономической эффективности в качественном выражении может быть выполнена на основе существующих методик.

Проследим особенности применения данных методик при оценке экономической эффективности на различных стадиях жизненного цикла продукции и услуг (рисунок 3).

Представим результаты данной работы в виде таблицы 1.

Затраты в выражении:

количественном качественном

количественном
Результаты в выражении:
качественном

Эффективность в количественном выражении	Эффективность в количественно-качественном выражении
Эффективность в качественно-количественном выражении	Эффективность в качественном выражении

Рисунок 2. Комбинации возможных вариантов оценки экономической эффективности

Таблица 1. Особенности оценки экономической эффективности на различных стадиях жизненного цикла продукции и услуг

Показатели Этапы	Затраты	Результат	Экономическая эффективность
Исследования	Трудно прогнозируемы, осуществляются поэтапно, в зависимости от результата	Трудно прогнозируем, может отличаться нестабильностью на отдельных этапах	Оценивается качественно, велика вероятность перерастания в деструктивность
Разработка	Трудно прогнозируемы, в основном направлены на продвижение товара-новинки на рынок, реакция которого, как правило, неизвестна	Оценивается методами теории вероятностей, в зависимости от характеристик сегментов рынка	Оценивается в количественно-качественном отношении, на начальном этапе возможна деструктивность
Коммерческая реализация	Определяются без особых проблем	Постоянно улучшается за счет охвата новых сегментов рынка. Неизвестен абсолютный предел результата	Оценивается, в основном, количественно
Стабилизация	Определение вызывает определенные затруднения, велика вероятность деструкции	Отличается нестабильностью ввиду появления конкурентов и копирования продукции и услуг	Оценивается как в количественном, так и в качественно-количественном выражении
Зрелость	Трудно прогнозируемы, необходима их качественная оценка	Трудно прогнозируем, может отличаться нестабильностью на отдельных этапах	Оценивается качественно, переходит в деструктивность

Аналогичным образом можно представить особенности оценки экономической эффективности в зависимости от характера потребностей на рынках определенного вида продукции и услуг. К таким потребностям, по нашему мнению, следует отнести: однородные, разнородные и элитарные потребности, появление которых осуществляется в процессе перехода от рынка «поставщика» к рынку «потребителя». Результаты исследования по этому направлению представлены в таблице 2.

Анализ литературных источников показывает, что область исследования понятия «эффективность» достаточно широка. Данный факт предопределяет необходимость классификации эффективности по совокупности признаков (таблица 3).

Между выделенными в таблице 3 классификационными признаками может быть установлена определенная иерархия, позволяющая контролировать достижение эффективности в различных сферах хозяйственной деятельности субъекта экономики (рисунок 4).

Необходимо отметить, – что каждый из приведенных в таблице классификационных признаков создает предпосылки для усложнения видов эффективности. Для разъяснения данной ситуации обратимся к классификационному признаку 1 – «блок хозяйственной деятельности предприятия».

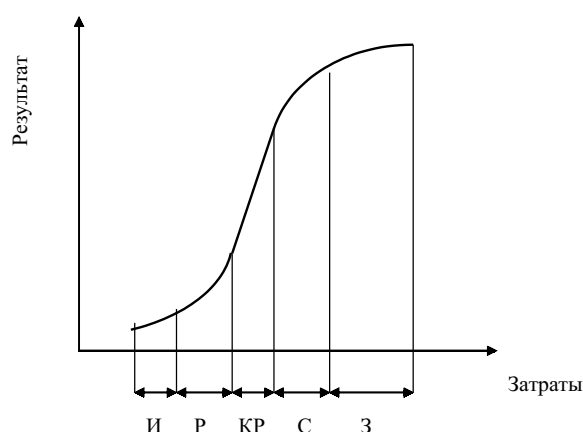


Рисунок 3. Стадии жизненного цикла продукции и услуг: И – исследования, Р – разработка, КР – коммерческая реализация, С – стабилизация, З – зрелость

Если в качестве предпосылки исследования выбрать два крайних варианта:

– экономическая эффективность имеет место;

– наблюдается стабильность или деструктивность, т. е. экономическая эффективность отсутствует, то можно выделить восемь основных вариантов экономической эффективности деятельности хозяйствующего субъекта по ее основным блокам (таблица 4).

Основные варианты эффективности хозяйственной деятельности предприятия по ее основным блокам (разновидность) представлены на рисунке 5.

Аналогичные исследования могут быть проведены по остальным приведенным в таблице трем классификационным признакам,

что может быть целью отдельного исследования.

Здесь же мы остановимся на обзоре различных точек зрения специалистов, выделяющих различные аспекты эффективности [3, 4, 5, 6, 7]:

– внутреннюю эффективность – эффективность с точки зрения использования внутренних возможностей хозяйствующего субъекта или с точки зрения управления внутренними ресурсами (затратами и капиталом);

– внешнюю эффективность – эффективность с точки зрения использования внешних возможностей хозяйствующего субъекта;

– общую эффективность – эффективность в качестве композиции двух ее составляющих: внутренней и внешней эффективности;

Таблица 2. Особенности оценки экономической эффективности в зависимости от характера потребностей на рынках определенного вида продукции и услуг

Показатели Потребности	Затраты	Результат	Экономическая эффективность
Однородные	<ul style="list-style-type: none"> – сравнительно узкий ассортимент закупаемых ресурсов; – экономия на переналадках оборудования; – узкая специализация; – элементарные операции; – массовый сбыт; – цель – снижение себестоимости 	<ul style="list-style-type: none"> – широкий охват рынка; – достаточно высокое качество; – удобство обслуживания; – стандартный сервис; – экстенсивные методы развития; – результат сравнительно легко прогнозируем 	<ul style="list-style-type: none"> – определяется количественно; – экономическая эффективность, как правило, близка к эффективности менеджмента; – деструктивность наступает при насыщении рынка
Разнородные	<ul style="list-style-type: none"> – дифференцированный набор продукции и услуг; – выпуск партий продукции в условиях серийного производства; – сочетание специализации и универсальности; – сбыт – в расчете на сегменты рынка – цель – удовлетворение потребностей 	<ul style="list-style-type: none"> – ориентация на определенные группы клиентов; – качество – в зависимости от требований клиентов; – разнообразный сервис; – как экстенсивные, так и интенсивные методы развития; – результат не всегда прогнозируем 	<ul style="list-style-type: none"> – определяется в основном количественно; – экономическая эффективность отличается от эффективности менеджмента; – деструктивность наступает при неверной идентификации рынка
Элитарные	<ul style="list-style-type: none"> – широкий ассортимент закупаемых ресурсов; – частые переналадки оборудования; – внедрение программ обогащения труда; – дифференцированный сбыт; – рост конкуренции; – глобализация хозяйственной деятельности; – цель – выживание на конкурентном рынке 	<ul style="list-style-type: none"> – ориентация на индивидуального потребителя; – гарантия качества продукции и услуг; – определенные сложности с обслуживанием; – разнообразный сервис; – интенсивные методы развития; – результат сложно прогнозируем 	<ul style="list-style-type: none"> – определяется как количественно, так и качественно; – существенные различия между экономической эффективностью и эффективностью менеджмента; – деструктивность – при снижении качества удовлетворения потребностей рынка

Таблица 3. Классификация понятия «эффективность»

Классификационный признак	Виды эффективности
1 Тип эффективности	Эффективность: экономическая и менеджмента
2 Блоки хозяйственной деятельности	Эффективность: закупок, производства, сбыта
3 Уровень экономической системы	Эффективность: рабочего места, производственного участка, цеха, передела, предприятия, совокупности предприятий, региона, государства, межгосударственной системы
4 Элементы системы менеджмента	Эффективность: субъекта и объекта системы менеджмента
5 Функции менеджмента	Эффективность: прогнозирования, планирования, организации, мотивации, контроля, учета, анализа, нормирования, координации и др.
6 Стиль управления	Эффективность: авторитарного, демократического и либерального стилей управления
7 Тип сферы производства предприятия	Эффективность: основного, вспомогательного и обслуживающего производств
8 Уровень системы менеджмента	Эффективность: низшего, среднего и высшего уровней менеджмента
9 Тип производственного процесса	Эффективность: технологического и логистического процессов
10 Стадия управленческого решения	Эффективность: подготовки, принятия, реализации и оценки управленческих решений
11 Тип перерабатываемых ресурсов	Эффективность переработки: материальных, информационных, финансовых, людских ресурсов
12 Стадия бизнес-процесса	Эффективность: операций, функций, активностей, видов деятельности
13 Сфера экономики предприятия	Эффективность: основных фондов, оборотных средств, труда, инвестиционных проектов и др.
14 Организационно-правовая форма	Эффективность: ЧП, ООО, ЗАО, ОАО
15 Тип производства	Эффективность: единичного, серийного и массового типов производства
16 Политика продвижения товаров	Эффективность: рекламы, стимулирования сбыта, личных продаж, public relation
17 Тип организационной структуры управления	Эффективность: бюрократических, дивизиональных и адаптивных организационных структур управления

Таблица 4. Основные варианты экономической эффективности субъекта экономики по основным блокам его хозяйственной деятельности

Закупка	Производство	Сбыт	Вариант эффективности
Нет	Нет	Нет	Отсутствие эффективности
Нет	Да	Нет	Эффективность производства
Нет	Нет	Да	Эффективность сбыта
Нет	Да	Да	Эффективность производственно-сбытовой деятельности
Да	Нет	Нет	Эффективность закупок
Да	Да	Нет	Эффективность закупочно-производственной деятельности
Да	Нет	Да	Эффективность коммерческой деятельности
Да	Да	Да	Эффективность хозяйственной деятельности

Таблица 5. Основные виды эффективности хозяйствующего субъекта

Степень использования внутренних возможностей хозяйствующего субъекта	Степень использования внешних возможностей хозяйствующего субъекта	Осуществление мероприятий по адаптации хозяйствующего субъекта к внешней среде	Вид эффективности
0	0	0	Отсутствие эффективности
0	1	0	Внешняя эффективность
0	0	1	Стратегическая эффективность
0	1	1	Рыночная эффективность
1	0	0	Внутренняя эффективность
1	1	0	Тактическая эффективность
1	0	1	Маркетинговая эффективность
1	1	1	Идеальная эффективность

– рыночную эффективность – насколько полно удовлетворяются запросы потребителя по сравнению с альтернативными вариантами их удовлетворения;

– идеальную эффективность – вопреки усилиям менеджмента по оптимизации организационной структуры такая эффективность практически не достижима;

– целевую или стратегическую эффективность, которая отражает меру достижения целей хозяйствующего субъекта (очевидно, что в данном случае речь идет о результативности (формула 1));

– затратную или тактическую эффективность, характеризующую экономичность способов преобразования ресурсов в результате производственной деятельности хозяйствующего субъекта;

– глобальную эффективность экономики – следствие способов функционирования экономической системы на макроуровне.

С целью упорядочения различных точек зрения по затронутому аспекту исследования выделим следующие классификационные признаки:

– степень использования внутренних возможностей хозяйствующего субъекта (используются – символ «1», не используются – символ – «0»);

– степень использования внешних возможностей хозяйствующего субъекта (используются – символ «1», не используются – символ – «0»);

– осуществление мероприятий по адаптации хозяйствующего субъекта к внешней среде (осуществляются – символ «1», не осуществляются – символ «0»).

Данные классификационные признаки позволяют выделить восемь видов эффективности (таблица 5).

Как нетрудно убедиться, нами подтверждена справедливость точек зрения авторов о существовании как минимум шести видов эффективности из восьми изложенных выше. В то же время нам не удалось выделить:

– общую эффективность, вместо нее в таблице 5 указана тактическая эффективность;

– глобальную эффективность, которая, впрочем, может быть обоснована посредством введения дополнительного классификационного признака «тип хозяйствующего субъекта».

Поскольку по определению эффективность – это относительный показатель, отражающий позитивную динамику в развитии хозяйствующего субъекта, целесообразно выявить основные направления получения эффективности. При этом, по нашему мнению, следует осуществлять соответствующие преобразования в системе и в процессе как основных объектов достижения данной эффективности. Данная особенность учтена в таблице 6, в которой прослеживается иерархия данных преобразований по признаку их глобальности.

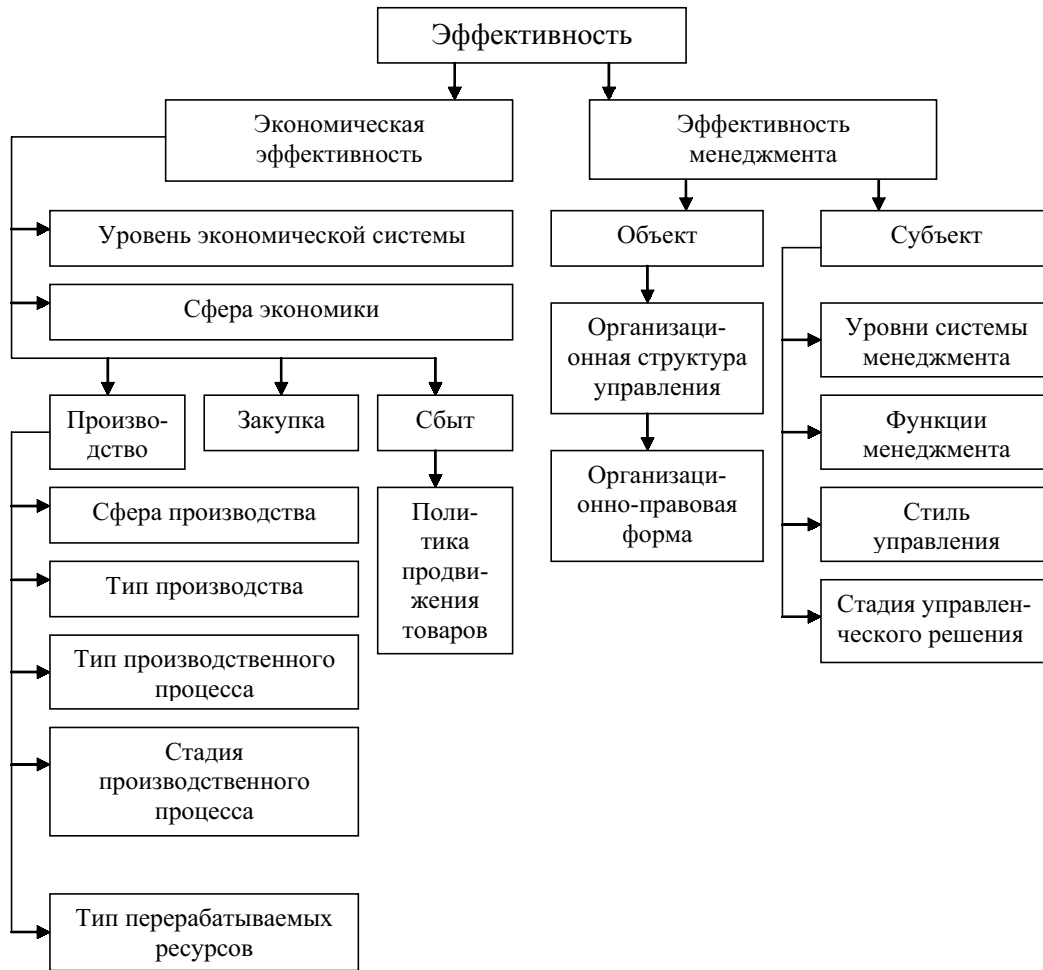


Рисунок 4. Иерархия классификационных признаков при определении эффективности хозяйствующего субъекта

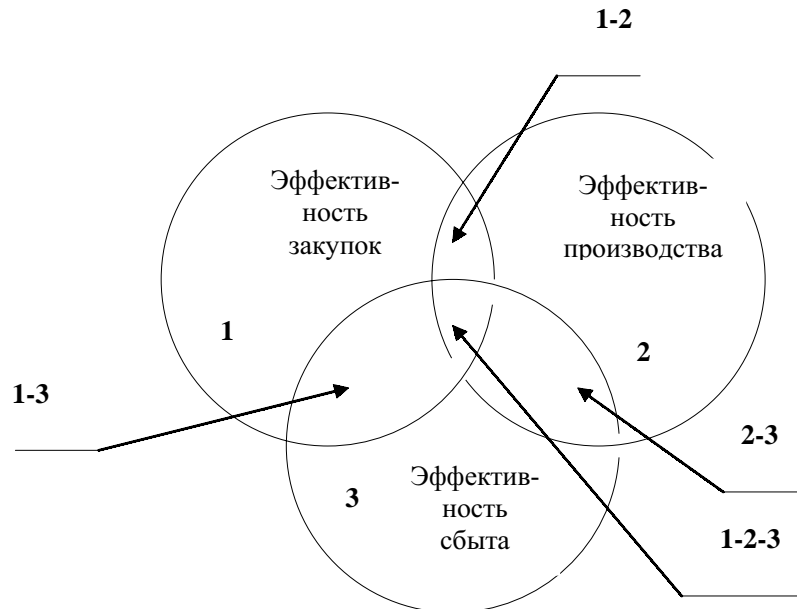


Рисунок 5. Основные варианты эффективности хозяйственной деятельности предприятия по ее основным блокам (разновидность)

Таблица 6. Основные направления достижения эффективности

Система	Процесс
1 Ликвидация «узкого места»	1 Корректировка процесса
2 Введение/ликвидация элемента системы	2 Локальная оптимизация процесса
3 Введение/ликвидация подсистемы	3 Модернизация процесса
4 Изменение горизонтальных и вертикальных связей в системе	4 Частичное изменение процесса
5 Замена/ликвидация всей системы	5 Замена/ликвидация всего процесса



Рисунок 6. Модель управления хозяйственной деятельностью субъекта экономики по критериям результативности, экономической эффективности и эффективности менеджмента



Рисунок 7. Пример типовой прикладной модели достижения показателей эффективности деятельности хозяйствующего субъекта

Нетрудно заметить, что между основными направлениями достижения эффективности за счет преобразований в системе и в процессе много общего, что следует учитывать при принятии управленческих решений.

По результатам проведенных исследований нами разработана модель управления хозяйственной деятельностью субъекта экономики по критериям результативности, экономической эффективности и эф-

фективности менеджмента (рисунок 6).

Данная модель является основой для разработки прикладных стратегических моделей достижения показателей эффективности применительно к конкретному хозяйствующему субъекту с учетом присущих ему количественных параметров и качественных характеристик. Пример такой прикладной модели приведен на рисунке 7.

В данной модели представлены основные этапы планирования, учета, анализа и достижения основных показателей эффективности, рассмотренные нами ранее. Целью данных этапов является совершенствование хозяйственной деятельности субъектов экономики для достижения ими требуемого уровня конкурентоспособности на региональных и мировом рынках.

Подводя итоги теоретическим исследованиям проблем оценки эффективности хозяйствующих субъектов и их деятельности, следует отметить, что данная работа достаточно трудоемка, требует привлечения и использования значи-

тельного количества разнообразных ресурсов и должна учитывать особенности конкретного предприятия и характер его взаимосвязей с субъектами внешней среды. Исходя из этого, в дальнейшем мы планируем придать нашим исследованиям прикладной характер, что позволит разработать конкретные рекомендации для хозяйствующих субъектов, ставящих стратегические цели развития в условиях конкуренции.

Список использованной литературы:

1. Ожегов, С. И. Толковый словарь русского языка / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. – М.: Азбуковник, 1998. – 944 с.
2. Борисов, А. Б. Большой экономический словарь / А. Б. Борисов, изд. 2-е перераб. и дополн. – М.: Книжный мир, 2005. – 860 с.
3. Гуськова, Н. Д. Микроэкономика: учеб. пособие / Н. Д. Гуськова, Н. П. Макаркин, П. В. Шичкин. – Саранск: Изд-во Мордовского ун-та, 1997. – 216 с.
4. Планирование повышения эффективности производства и качества продукции в промышленности / Под ред. Н. М. Ознобина. – М.: Экономика, 1979. – 160 с.
5. Крейчман, Ф. С. Эффективная организация управления акционерными предприятиями в условиях рынка / Ф. С. Крейчман. – М.: ЗАО «Финстатинформ», 2000. – 316 с.
6. Повышение эффективности общественного производства и совершенствование хозяйственного расчета / Под ред. Р. А. Белоусова и С. С. Дзарасова. – М.: Мысль, 1975.
7. Повышение эффективности производства и его резервы: Учеб. пособие для слушателей системы повышения квалификации / В. Ф. Литвицкий, Б. Г. Гарбер, В. Е. Горелов и др. / Под общ. ред. В. Ф. Литвицкого. – М.: Машиностроение, 1987. – 392 с.