

прогнозируемым. Реальным оно может считаться только тогда, когда такое положение определяется исходя из анализа предшествующего периода реализации услуг учреждением за определенный временной период.

Факторами, определяющими положение услуги на рынке, следует считать не только вид услуги, но и ее цену, сервисное сопровождение, имидж учреждения и соотношение этих факторов. При этом позиция одной и той же услуги может иметь неодинаковое восприятие потребителями различных сегментов рынка. Позиционирование на рынке - это расположение услуги учреждения, оказывающего эту услугу в определенном положении в сознании потребителей данного вида услуг, оказываемых всеми медицинскими учреждениями. Главная задача позиционирования состоит в осуществлении адаптации услуги к требованиям целевых сегментов рынка, с выделением учреждения, её предоставляющего, из группы конкурентов за счёт уникальных характеристик используемых методов лечения, видов оборудования и организации сервисного сопровождения. Ошибки в позиционировании учреждения на рынке могут привести к полному нивелированию всех остальных маркетинговых усилий. Если в конкурентной борьбе ставка традиционно делалась на методы эффективного распределения денежных средств на маркетинговые мероприятия, то стратегия позиционирования предназначена для выигрыша за счёт повышения эффективности самих маркетинговых усилий.

М.В. Петрович.

Академия управления при Президенте РБ (Минск)

КАТЕГОРИЯ «ЭФФЕКТИВНОСТЬ»: СУЩНОСТЬ И ПРИМЕНЕНИЕ

Категория «эффективность» одно из самых употребляемых понятий как в сферах человеческой деятельности, так и на различных уровнях управленческой иерархии.

С одинаковой вероятностью эпитет «эффективный» употребим на уровне государственного управления («эффективное государство»), хозяйственной деятельности («эффективное предприятие»), применительно к деятельности отдельного человека («эффективная работа»). Вместе с тем, на казалось бы очевидный смысл этой категории, она не так однозначна, как это часто трактуют. Классическим утверждением к определению только одного из вариантов – экономического понимания – есть следующее: «Экономическая эффективность – отношение результатов к затратам (ресурсам)». В толковании эффективности как соотношения результатов и затрат по их достижению имеет место достойное внимания единодушие. Например, «эффективность – в общепринятом смысле представляет собой соотношение затрат и результатов». Это же определение встречается в словарях и учебниках более раннего периода.

Обратимся к семантике категории «эффективность». В «Толковом словаре русского языка» дается следующее определение: «Эффективный – дающий эффект, действенный». Там же: «Эффект – действие как результат чего-нибудь, следствие чего-нибудь». В «Большом энциклопедическом словаре» «Эффект

(от лат. *effectus* – исполнения, действие) – результат, следствие каких-либо причин, действий». В «Словаре иностранных слов»: «Эффективный (лат. *effectivus*) – дающий определенный эффект, действенный (например, эффективные меры)».

Таким образом, категория «эффективный», во-первых, отражает динамику процесса, явления а, во-вторых, есть пространственная категория, отражающая достигнутый результат. Если следовать укоренившемуся мнению, что эффективность – это соотношение результата и затрат на его получение, то это есть пространственная, а не динамическая категория. Семантика же понятия «эффективность», как видно выше, включает как динамику, так и пространство. Если соотносить результат и затраты на его получение, то можно говорить об экономичности системы, т.е. удельных расходах на единицу продукции или вообще результата. Экономичность – это выгодность, преимущество, приоритетность данного варианта перед другими альтернативами. «Экономичный – дающий возможность что-нибудь сэкономить, выгодный». Если в одном случае расход топлива на 100 км пути составляет 5 литров, а во втором случае – 10 литров, то говорят об экономичности первого варианта и неэкономичности второго варианта. Однако по критерию эффективности второй вариант скорее будет предпочтительнее, т.е. эффективнее, т.к. при прочих равных условиях он прибудет к месту назначения быстрее. Следовательно, эффективность это не только и не столько сопоставление результатов с затратами. Еще менее корректным выглядит определение эффективности управленческой деятельности как соотношения ее полезного результата (эффекта) и объема использованных или затраченных для этого ресурсов. Что в данном случае определить в качестве управленческого результата или эффекта? Кроме того, здесь понятие «эффект» и «эффективность» употребляются как однозначные понятия.

Что же считать результатом в деятельности организации или что есть результативность? Увеличение прибыли? Не только, ибо организация (предприятие) по своей сути – социально-экономическая система, т.е. выполняет социальные и экономические функции. Повышение заработной платы? Не только, потому что как односторонняя ориентация на задачу, так и ориентация на социальные отношения не создают условий для оптимальной деятельности социально-экономической структуры. Как в свое время показали американские ученые в области управления Р.Блейк и М.Муттон, в первом случае имеют место ярко выраженные отношения власти – подчинения, т.е. авторитарные отношения, которые могут быть эффективными в экстремальных ситуациях, а во втором случае – отношения либерализма, которые получили название «загородным клубом». В этих условиях, единственно правильным утверждением может быть то, что результативность деятельности организации измеряется степенью реализации ее миссии, т.е. генеральной, общественно значимой цели. Таким образом, эффективность – это мера достижения ожидаемого (запланированного) результата (эффекта), который применительно к социально-экономическим системам выражен в миссии организации.

Эффективность – характеристика интегральная, включающая несколько критериев и показателей. Уже одно это говорит о сложности ее количественного исчисления. В каждом конкретном случае набор конкретных параметров всегда индивидуален.

Эффективность – это критерий комплексный. Так, автомобиль, как техническая система, по критерию эффективности включает не только параметр экономичности расхода топлива. Это и скоростные возможности, как другой критерий эффективности, грузоподъемность, проходимость, дизайн и т.д.

Предприятие, как социально-экономическая система, наряду с таким общеизвестным критерием эффективности как рентабельность (отношение прибыли к себестоимости, т.е. затратам) имеет и другие не менее важные характеристики. Показатели фондоемкости, фондоотдачи, материалоемкости, текучести кадров и ряд других – слагаемые эффективности деятельности предприятия.

Всегда ли применительно к социальным организациям и экономическим, в частности, эффективность сводится или может быть выражена в стоимостном выражении. В силу возможности и необходимости – не всегда. Во-первых, в данном случае нельзя отождествлять эффект и эффективность. Если эффект экономический, например, можно исчислить в рублях, как абсолютный результат решения конкретной технической, социальной или производственной задачи, то социальный эффект не всегда можно да и нужно ли измерять в рублях. Как оценить в рублях такие социальные эффекты как удовлетворенность трудом, уровень образования, здоровье населения, благоприятный морально-психологический климат и т.д.

Во-вторых, попытка сведения к количественным измерителям уровня образования, здоровья и других социальных параметров всегда сопряжена с рядом существенных оговорок и допущений и, значит, грешит неточностью полученных таким образом показателей. Точность денежного измерения социальных эффектов в обществе напрямую зависит от количества допущений.

Следующий вопрос, который возникает из общепринятого определения категории «эффективность» такой: при каком соотношении можно говорить об эффективности процесса, явления, деятельности? Одно дело, если соотношение результата и затрат положительное, т.е. когда результат по абсолютному выражению превышает затраты по его достижению. А если результат меньше затрат, т.е. соотношение меньше единицы? По определению и такой вариант говорит об эффективности. Но если так, то данный вариант неэкономичен, ибо затраты превышают полученный результат, и, значит, об эффективности говорить не приходится. Это следующий фактор уязвимости общепринятого определения эффективности.

Кроме того, необходимо различать понятия «эффект» и «эффективность». Зачастую они употребляются как однозначные понятия. Эффект – это результат, в то время как эффективность – результативность. В первом случае подразумевается некое конечное или промежуточное состояние объекта (процесса). Эффективность же – это количественная или качественная

характеристика, т.е. свойство объекта или процесса. Исходя из этого эффективность это всегда мера, степень приближенности к миссии организации.

Анализ существующих и употребляемых в науке и практике трактовок понятия «эффективность» позволяет сделать следующие обобщения.

1. Традиционное определение эффективности как соотношение результата и затрат на его получение не является верным. Данное соотношение характеризует экономичность системы, явления или их выгодность.
2. Эффективность – это свойство социальных, технических и других систем, характеризующее степень реализации данной системой обозначенной миссии. Эффективность – критерий комплексный, состоящий из ряда конкретных параметров, который может иметь количественное измерение.
3. Эффективность всегда характеризует положительную результативность, т.е. приемлемую как результат на микро-, мезо- и макроуровнях. Это значит, что в относительном выражении показатели эффективности должны быть больше либо равны единице.
4. Эффективность и эффект не являются взаимозаменяемыми категориями. Эффективность – свойство системы, эффект – конечный или промежуточный результат.
5. Эффективность – пространственно-временное понятие, т.е. как интегральное свойство состоит из показателей структурных, так и динамических.

И.В. Помаз, БТЭУПК (Гомель)

ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА НА ТОВАРЫ, РЕАЛИЗУЕМЫЕ СЕЛЬСКОМУ НАСЕЛЕНИЮ

Основная масса сельского населения относится к группе лиц с фиксированными доходами и нуждается в мерах социальной защиты. Одной из таких мер является регулирование цен на группу социально значимых продовольственных товаров с целью недопущения резкого понижения уровня жизни сельского населения. На этапе становления рыночной экономики цены на основные продукты питания регулируются в части предельного уровня рентабельности для организаций пищевой промышленности и в части наценки для торговых организаций.

Существует два подхода к установлению торговых надбавок:

- определение государством или местными его органами ценообразования фиксированного размера торговых надбавок на социально значимые группы товаров (для государственной и кооперативной торговли);
- установление торговых надбавок по всем остальным товарам с учетом спроса потребителей, издержек обращения, налоговых и неналоговых платежей и необходимой прибыли.

Существует единый порядок регулирования предельных оптовых и торговых надбавок для всех торговых организаций независимо от