

ся идея внедрения конкуренции на рынок естественной монополии. Идея может быть использована для достижения оптимальности естественных монополий, поскольку давление со стороны конкурентов будет стимулировать эффективное ценообразование. Наиболее проблематичным является определение степени остроты конкуренции. Снижение величины индекса концентрации не может быть самоцелью. Для принятия решения о масштабах конкуренции необходимо сократить сферу деятельности фирмы-монополиста до масштабов, где конкуренция невозможна или нежелательна. Так, в области телекоммуникаций такой сферой остается эксплуатация телефонных сетей. Все остальное (например, предоставление услуг связи) может быть передано на конкурентный рынок.

В отношении конкурентных сегментов наилучшей государственной политикой являются снижение входных барьеров и стимулирование входа новых фирм. Когда вход на рынок открыт, конкуренты приносят новые цены.

Если же структура рынка такова, что единственный продавец может обеспечить весь объем спроса, а следовательно, дерегулирование невозможно, решением, согласно О. Уильямсону, является конкуренция за право входа в отрасль, посредством проведения *ex ante* торгов за право обслуживать рынок (франшизы). В результате можно использовать преимущества естественной монополии (экономии от масштаба). Франчайзинг предоставляет эффективное ограничение деятельности монополиста, поскольку существует угроза разрыва контракта при его невыполнении.

Таким образом, выбор метода регулирования естественной монополии должен основываться на тщательном анализе структуры рынка и самой монопольной отрасли с целью определения сфер возможной конкуренции.

Т.Н. Долинина, канд. экон. наук
БГТУ (Минск)

К ВОПРОСУ О КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ

Как известно, основными направлениями обеспечения конкурентоспособности отечественной продукции являются повышение качества продукции и снижение издержек на ее производство. Оптимальным вариантом является одновременная реализация мероприятий по каждому направлению. Вместе с тем повышение качества продукции, являясь приоритетным направлением, чаще всего связано с совершенствованием применяемой техники и технологии

изготовления продукции, что, как правило, требует дополнительного вложения средств, которыми большинство отечественных предприятий не располагает. Что же касается издержек производства, то их снижение в большей мере связано с рациональным использованием средств производства и живого труда. При этом первостепенная роль в выявлении резервов повышения эффективности производства принадлежит экономическому анализу.

Оценка состояния аналитической работы на предприятиях химико-лесного комплекса показала, что сегодня экономическому анализу субъекты хозяйствования уделяют недостаточно внимания. В частности: 1) анализу в основном подвергаются показатели, позволяющие дать оценку эффективности хозяйственной деятельности предприятия в целом (объем произведенной продукции, выручка от ее реализации, себестоимость, затраты на 1000 р. продукции, прибыль, рентабельность), но которых, тем не менее, недостаточно для выявления резервов повышения эффективности производства; 2) в большинстве случаев на предприятиях ограничиваются сопоставительным анализом, тогда как факторный анализ, необходимый для детального выявления причин изменения анализируемых показателей, не осуществляется; 3) зачастую сравниваются номинальные значения анализируемых показателей без предварительного приведения их в сопоставимый вид, что необходимо в условиях инфляции; 4) специальный анализ отдельных сторон деятельности предприятия (использования средств труда, материальных, финансовых, трудовых ресурсов и т.п.) не производится, тогда как именно он в значительной мере позволяет выявить резервы снижения себестоимости продукции и, соответственно, повышения ее конкурентоспособности.

Таким образом, сегодня на фоне пристального внимания к организации и ведению бухгалтерского учета экономическому анализу уделяется второстепенное значение. Судя по состоянию аналитической работы на предприятиях химико-лесного комплекса, с большой вероятностью можно утверждать, что сегодня многие из них имеют скрытые резервы повышения эффективности производства. Можно предположить, что это относится и к субъектам хозяйствования других отраслей экономики. Вот почему одним из важнейших направлений снижения издержек производства и, соответственно, повышения конкурентоспособности продукции является усиление аналитической работы на предприятиях. С этой целью необходимо: 1) создать на предприятиях аналитические службы, в штате которых состояли бы как экономисты, так и бухгалтеры; 2) адаптировать существующие методики экономического анализа применительно к деятельности предприятия (при этом с привлече-

нием специалистов по анализу целесообразно создание многоуровневых методик); 3) активнее использовать информационные технологии для решения задач экономического анализа (предпосылкой этого является преимущественное применение предприятиями автоматизированной формы ведения бухгалтерского учета).

Кроме того, уже сегодня на базе ведущих учебных заведений целесообразно было бы по отраслевому принципу организовать для специалистов предприятий курсы повышения квалификации в области экономического анализа. Возможно, это позволило бы сдвинуть аналитическую работу на предприятиях с “мертвой точки” и усилить роль экономического анализа в области управления издержками производства.

*Т.Н. Долинина, канд. экон. наук,
В.М. Тур, ассистентка*

БГТУ (Минск)

КОНСТРУИРОВАНИЕ ТАРИФНОЙ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ: ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ

Ядром организации оплаты труда на предприятиях является тарифная система. Поэтому ее обоснованность в значительной мере определяет эффективность внутрифирменной системы оплаты труда в целом. Следует отметить, что отечественные предприятия, располагая достаточно широкими возможностями в области конструирования собственных тарифных систем оплаты труда, как правило, ими не пользуются и применяют Единую тарифную систему оплаты труда, имеющую известные недостатки. Одной из причин этого является отсутствие научно обоснованных методик построения тарифных систем оплаты труда. Подчеркивая необходимость создания такой методики сформулируем основные подходы к построению тарифной системы оплаты труда, основанные на исследовании современных тарифных систем и способов их построения.

1. Обязательными условиями разработки собственной тарифной системы являются: устойчивое финансовое положение предприятия; высокий уровень нормирования труда; критическая оценка действующей на предприятии системы оплаты труда, в том числе тарифной системы.

2. Тарифная система оплаты труда предприятия должна охватывать все категории работников для соблюдения единства условий оплаты труда.