

$$EU = (1 - p) \cdot U(Y) + p \cdot U(Y - f) = U(Y - p \cdot f),$$

где EU — ожидаемая полезность от преступления; p — вероятность осуждения правонарушителя; Y — доход от преступления; U — функция полезности преступника; f — наказание за преступление.

При $EU > 0$ субъект предпочтет нарушить закон, если $EU < 0$ — он останется законопослушным гражданином.

В целом теневая экономика представляет собой особую систему, в рамках которой действуют неформальные нормы и правила, регламентирующие поведение субъектов, причем издержки, связанные с нарушением этих правил, настолько велики, что субъект предпочитает следовать этим правилам.

В связи с этим правительство, которое желает сократить сектор теневой экономики, должно в первую очередь проводить политику, направленную на сокращение издержек, связанных с выполнением формальных норм, и именно с учетом этого должны разрабатываться новые нормативно-правовые акты. Попытка же максимально “зарегулировать” хозяйственную деятельность даст обратный желаемому: ухудшение инвестиционного климата в стране, замедление темпов экономического роста, нарушение пропорций в управлении и снижение ответственности в обществе.

Е.М. Бельчина, ассистент

БГАТУ (Минск)

ВЗАИМОСВЯЗЬ КОНЕЧНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ФОНДА ОПЛАТЫ КАК ЭЛЕМЕНТ МЕХАНИЗМА МОТИВАЦИИ ТРУДА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Комплексные реформы в АПК Республики Беларусь направлены на повышение эффективности сельскохозяйственного производства. Одной из целей реформирования является совершенствование системы материального стимулирования труда. Достижение данной цели тесно связано с повышением уровня доходов работников сельскохозяйственных организаций, поскольку их заработная плата гораздо ниже по сравнению с другими отраслями экономики.

На основании проведенного анализа зависимости между годовым уровнем заработной платы и производительностью труда работника было определено, что между ними существует практически прямолинейная зависимость. Производительность труда выра-

жена через годовой размер выручки, получаемой на предприятии, в расчете на одного работника.

При проведении корреляционного анализа было выведено уравнение зависимости между уровнем заработной платы (Y) и размером денежной выручки, полученной за это время (X). Уравнение имеет вид

$$Y = 677,1 + 0,1223x.$$

По данному уравнению можно сказать, что при увеличении размера получаемой выручки на единицу заработная плата увеличивается на 0,1223 единиц. Иными словами, если получаемая выручка увеличивается на 1000 р., то для увеличения материальной заинтересованности работника необходимо увеличить заработную плату в среднем на 122,3 р.

Для измерения тесноты связи между данными показателями рассчитаем коэффициенты корреляции и детерминации.

Коэффициент корреляции $R = 0,973$. Это значит, что размер денежной выручки является одним из основных факторов, от которых зависит уровень оплаты труда. Коэффициент детерминации ($D = 0,9467$) показывает, что оплата труда на 94,67 % зависит от размера денежной выручки, а на 5,33 % — от размера других поступлений.

На основании исследований и с учетом прогнозируемого роста цен, уровня инфляции в 2006 г. по сравнению с 2002 г. разработаны следующая шкала определения нормативного фонда заработной платы в зависимости от размера денежной выручки и рекомендуемые тарифные ставки I разряда (см. таблицу).

Шкала определения нормативного фонда заработной платы

Годовой уровень денежной выручки в расчете на одного среднегодового работника, тыс. р.	Нормативный фонд заработной платы, %	Рекомендуемая тарифная ставка I разряда, тыс. р.
1	2	3
До 3100	48	65
3100—4300	45	70
4300—5200	40	80
5200—6100	35	90
6100—8000	30	100
8 000—10 000	27	115
10 000—12 500	25	130
12 500—15 000	23	150

1	2	3
15 000—18 000	21	170
18 000—25 000	18	200
Свыше 25 000	18	210

В шкале определения нормативного фонда заработной платы предусматривается соответствующий уровень тарифной ставки первого разряда, который также зависит от размера денежной выручки, приходящейся на одного работника.

В.К. Библис, ассистент

БГЭУ (Минск)

ОЦЕНКА СБЫТОВОЙ ПОЛИТИКИ ГОСТИНИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Одним из важнейших этапов маркетинговой деятельности гостиничного предприятия, как и любого другого, является формирование его сбытовой политики, т.е. организация сбыта его товаров и услуг. Решение этой задачи, как правило, предполагает поиск различного рода торговых посредников и организацию с ними взаимовыгодного сотрудничества. Посредники гостиницы, участвующие в реализации ее услуг, формируют так называемый канал сбыта, основными характеристиками которого являются длина (определяется количеством посредников различного уровня) и ширина (количество посредников на каждом уровне).

В случае, когда гостиничное предприятие не пользуется услугами посредников и напрямую реализует свои услуги потребителям, имеет место *прямой сбыт* (или канал нулевого уровня). Примерами такого вида сбыта являются заселение гостя в отель без предварительного бронирования или с предварительным бронированием (гарантированным или негарантированным). Чаще всего в подобных случаях клиент или компания, сотрудником которой он является, оплачивает свое проживание в гостинице по полному тарифу. Эта схема работы очень выгодна для гостиничного предприятия. Однако она, как правило, не позволяет в достаточной мере обеспечить загрузку гостиницы. Поэтому в мировой практике в сфере гостиничного хозяйства активно используется и другой метод сбыта — *косвенный*, предполагающий наличие посредников и сотрудничество с ними на договорной основе. Так, в качестве основных