

Таким образом, для правильной социально обусловленной мотивации организация заработной платы есть решающее условие достижения цели управления трудом, нацеленности работника на производительный труд.

Чтобы заработная плата соответствовала целям управленческой стратегии: развитию чувства общности у работников, воспитанию их в духе партнерства, рациональному сочетанию личных и общественных интересов, требуется изменение ее мотивационного механизма. Психологически, а затем и экономически заработная плата должна нацеливать работника на четкое понимание им взаимосвязи между требованиями к нему предприятия, фирмы и вкладом его в конечные результаты, и как следствие - размером заработной платы.

Стимулирующая роль заработной платы выше, когда тарифная часть играет главенствующую роль в оплате труда. В настоящее время роль тарифа снижается, все больше наблюдается использование повременной оплаты труда.

Итак, чтобы заработная плата выполняла свою стимулирующую функцию, должна существовать прямая связь между ее уровнем и квалификацией работника, сложностью выполняемой работы, степенью ответственности.

Основная задача организации заработной платы состоит в том, чтобы поставить оплату труда в зависимость от коллектива и качества трудового вклада каждого работника и тем самым повысить стимулирующую функцию вклада каждого.

Организация оплаты труда предполагает :

- определение форм и систем оплаты труда работников предприятия;
- разработку критериев и определение размеров доплат за отдельные достижения работников и специалистов предприятия;
- разработку системы должностных окладов служащих и специалистов;
- обоснование показателей и системы премирования сотрудников.

Вопросы организации оплаты труда занимают одно из ведущих мест в социально-экономической политике государства. В условиях рыночной экономики практическое осуществление мер по совершенствованию организации оплаты труда должно быть основано на соблюдении ряда ее принципов, которые необходимо базировать на следующих экономических законах: законе о возмещении затрат на воспроизводство рабочей силы, законе стоимости.

## **УСТАНОВЛЕНИЕ ОПТИМАЛЬНОЙ ОКУПАЕМОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ В ЖИВОТНОВОДСТВЕ**

Л.И. Дулевич, А.А. Метрик  
БГСХА

В мировой практике при расчете оптимального уровня производства

продукции широко используется метод маржинального (предельного) анализа максимизации прибыли. Он основан на применении закона убывающей доходности, закона спроса и предложения и методики определения точки безубыточности. В соответствии с законом убывающей доходности с ростом производства продукции предельные издержки (издержки на производство дополнительной единицы продукции) первоначально уменьшаются, но затем увеличиваются. Это происходит из-за того, что точка максимальной эффективности находится между минимальным и максимальным уровнями производства продукции. Если выпуск продукции увеличивается, но еще не достиг этой точки, издержки на производство каждой дополнительной единицы продукции (предельные издержки) снижаются. После достижения точки максимальной эффективности вступает в силу закон убывающей доходности, и предельные издержки растут.

Исходным положением метода сопоставления предельных показателей является то, что увеличение объема производства рационально до тех пор, пока величина дополнительного дохода на единицу продукции превышает величину дополнительных издержек на единицу продукции.

Нами были рассчитаны нормативные затраты на корову и 1 ц молока при различных уровнях надоя. Оценка ресурсов производилась по среднегодовым ценам 2001 г. на основе сводного годового отчёта по сельскохозяйственным предприятиям Могилёвской области.

Для того чтобы определить минимальный уровень продаж, при котором рентабельность равна 0, необходимо провести анализ безубыточности.

В нашем случае точка безубыточности расположена на уровне 3324 кг молока. Если предприятия будут реализовывать больше молока на 1 корову, то оно получит прибыль, в противном случае – убыток.

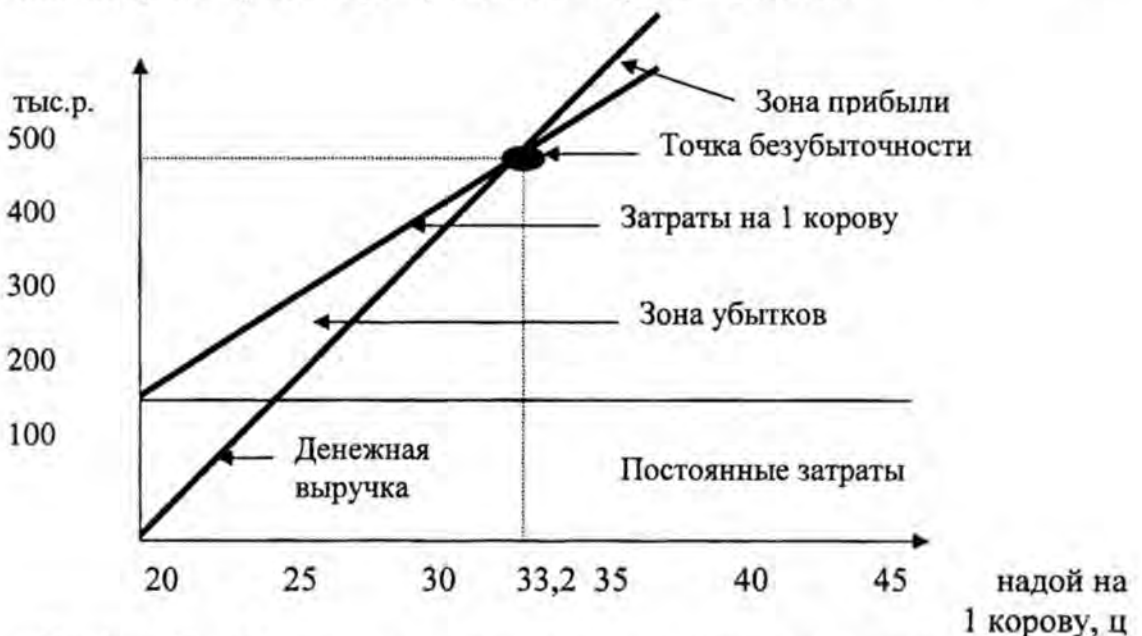


Рис. График безубыточности производства молока в сельскохозяйственных предприятиях Могилёвской области

Приведённые ниже данные таблицы свидетельствуют о том, что при надое 5500 кг предельные издержки на 1 ц минимальные (3,94 тыс. руб.), а затем они опять возрастают.

Молоко реализуется сельскохозяйственными предприятиями в основном по государственному заказу по стабильным закупочным ценам. Поэтому предельный доход (дополнительная выручка, получаемая от каждой дополнительной единицы продукции) по мере роста объема производства не изменяется, предельная прибыль (разность между предельным доходом и предельными издержками) до определенного уровня производства продукции будет положительной, но по достижении его станет отрицательной (убытки). Так, в примере при надое 5500 кг предельная прибыль наивысшая (10,16 тыс. руб.), а при надое 6000 — убыток в размере 2,0 тыс. руб. При данном уровне цен максимальная прибыль достигается при надое 5500 кг.

Таблица.

Определение оптимального уровня производства молока

Показатели	Продуктивность, ц							
	25	30	35	40	45	50	55	60
Затраты на 1 голову, тыс. руб.	406	445,8	479,2	505,4	527,7	548,3	568,0	648,5
Прирост затрат на 1 голову, тыс. руб.	-	39,8	33,4	26,2	22,3	20,6	19,7	80,5
Предельные издержки, тыс. руб./ц	-	7,96	6,68	5,24	4,46	4,12	3,94	16,10
Рыночная цена, тыс. руб./ц	14,10	14,10	14,10	14,10	14,10	14,10	14,10	14,10
Выручка, тыс. руб./гол	352,5	423,0	493,5	564,0	634,5	705,0	775,5	846,0
Прирост выручки, тыс. руб./гол	-	70,5	70,5	70,5	70,5	70,5	70,5	70,5
Предельный доход, тыс. руб./ц	-	14,1	14,1	14,1	14,1	14,1	14,1	14,1
Предельная прибыль, тыс. руб./ц	-	6,14	7,42	8,86	9,64	9,98	10,16	-2,00
Прибыль, тыс. руб./ц	-2,14	-0,76	0,41	1,47	2,37	3,13	3,77	3,29

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1. По мере роста издержек производства увеличение объема производимой продукции достигает такого уровня, после которого дальнейшее увеличение издержек производства сопровождается более низкими темпами роста объема производимой продукции на единицу затрат.

2. На экономический оптимум влияют цены на реализуемую продукцию и на используемые в производстве материально-технические средства.

3. Максимальная прибыль не всегда может быть достигнута путем производства максимально возможных объемов продукции. Тем самым стремление получить больше продукции, увеличивая затраты, не всегда приводит к увеличению прибыли.