

Отмеченные выше недостатки, присущие организации и нормированию труда, обусловлены тем, что еще не задействованы экономические и социально-психологические рычаги повышения эффективности, свойственные рыночной экономике. Это позволяет предприятиям увеличивать прибыль за счет необоснованного роста цен, а не путем снижения издержек производства, в том числе и труда.

Важнейшими направлениями, ориентирующими предприятия на достижение высокого уровня организации производства и труда, на максимальное снижение издержек производства являются: автоматизация и компьютеризация данной работы в едином цикле с автоматизированным проектированием технологических процессов; обеспечение перехода к нормированию не только труда человека, но и операций, выполняемых рабочими; осуществление оценки каждого элемента их движения при проектировании и сопряжении движений для обеспечения наименьших затрат; совершенствование организации и нормирования труда должно проводиться на основе концепции обеспечения качества трудовой жизни.

*Натчук Л.С.  
УО БГЭУ (Минск)*

## **РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДИАГНОСТИКА**

Региональная экономическая диагностика – это определение состояния регионов, позволяющая составить содержательный паспорт территории, оценить ресурсный потенциал регионов, их восприимчивость к инновациям, конкурентные преимущества, инвестиционную привлекательность.

Диагностика дает возможность предпринимателям определить сферу приложения капитала, оценить перспективность развития в том или ином регионе различных видов деятельности. Определяющее влияние на уровень конкурентоспособности регионов оказывает ресурсный потенциал, высокоразвитая коммуникационная и банковская инфраструктура, уровень инновационности, человеческий капитал.

Одной из проблем диагностики является определение критериев и методов оценки развития регионов как целостной социально-экономической системы – разработка показателей, индикаторов.

Индикаторами могут быть показатели, которые отражают сущностные характеристики регионального развития. Действующая практика, когда используются многочисленные разрозненные показатели, не позволяет выявить основные закономерности, дать обобщающую характеристику развития регионов.

В качестве важнейшего обобщающего индикатора можно рассматривать валовой региональный продукт (ВРП), который характеризует конечные результаты экономической деятельности регионов, включая не только отрасли материального производства, но и сферы обслуживания. Он наиболее точно моделирует структуру и механизм рыночной экономики и позволяет осуществлять сравнительный анализ внутриреспубликанских регионов.

Данные о ВРП необходимы и для определения в регионах индекса развития человеческого потенциала. Важность этого индикатора обусловлена тем, что региональная дифференциация условий формирования человеческого капитала в Республике Беларусь довольно значительно.

Наряду с обобщающими показателями для оценки развития регионов следует применять и частные индикаторы, характеризующие основные параметры развития

регионов: ресурсные возможности, эффективность использования экономического потенциала, уровень жизни населения, экологическую безопасность. Важным экономическим индикатором является бюджетный потенциал регионов, их финансовая самостоятельность. Всю совокупность частных индикаторов можно классифицировать по различным группам, среди которых прежде всего выделяются экономические, социальные, экологические.

На основе частных индикаторов можно определить интегральные показатели с учетом коэффициента значимости отдельных индикаторов и их нормативных значений, используя метод многомерного анализа.

*Окулик Ю.В.  
УО БГЭУ (Минск)*

## **УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

Главной целью большинства коммерческих компаний является получение достаточной величины прибыли в долгосрочной перспективе. Если компания не способна генерировать достаточную экономическую прибыль на протяжении определенного времени, ее выживание становится проблематичным. К оценке величины прибыли следует применять такой подход, при котором прибыль будет трактоваться не как величина, которая определяется как разность между выручкой от реализации и издержками по ее реализации, а как экономическая категория, отражающая суть бизнеса, которую можно обозначить как вложение средств с целью получения через определенное время существенной экономической выгоды для возмещения первоначальных вложений и обеспечения достаточной величины прибыли для расширения деятельности в будущем.

Актуальность управления прибылью и рентабельностью диктуется тем, что поиск путей достижения достаточных размеров прибыли становится отправной точкой в обеспечении желаемой эффективности торговой деятельности.

Следует различать понятия: необходимая и достаточная прибыль и рентабельность.

Применительно к коммерческому расчету получение дохода, равного затратам – необходимое условие работы предприятия по принципу самокупаемости. Самофинансирование – принцип, дающий возможность к развитию, а прибыль является достаточным условием реализации данного принципа. Вопрос заключается в соотношении цели и количественно определенной величины прибыли.

Необходимая прибыль – такая пограничная величина прибыли, без достижения которой, реализация поставленной цели заведомо невозможна.

Под достаточной прибылью следует понимать такую ее величину, которая гарантирует возможность реализации заданной цели, полное и эффективное финансирование всех внутривладельческих потребностей в фондах и позволяет при стабильных нормативах отчислений от прибыли участвовать в формировании доходов государственного и местного бюджетов. Практическое использование показателя достаточной прибыли состоит в том, что он является той величиной, при достижении которой торговая отрасль в состоянии обеспечить социальное и производственное развитие на достаточно высокой технической и технологической базе.