

При решении данной проблемы учитывалось, что снижение покупательной способности воздействует на результаты функционирования торговых предприятий, в частности, на их рентабельность.

С нашей точки зрения предпочтительнее рассматривать рентабельность издержек обращения, так как использование этого показателя позволяет задействовать слагаемые прибыли.

Произведенные по предлагаемой методике расчеты показали, что искомая рентабельность затрат, а точнее убыточность в конце периода по анализируемым предприятиям колеблется в диапазоне от 64,5 % до 66,8 % в 1999 г. и от 46,3 % до 57,9 % - в 2000 г. Полученные данные свидетельствуют об отрицательном воздействии инфляционного фактора, снижающего рентабельность затрат торговых предприятий и необходимости его учета на стадии заключения договоров.

С нашей позиции видения проблемы, подобные расчеты позволяют корректировать торговую надбавку с учетом нивелирования влияния инфляционного фактора.

Е.А. Белоусова
БГЭУ (Минск)

ПОВЫШЕНИЕ ТРУДОВОЙ АКТИВНОСТИ РАБОТНИКОВ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В процессе реализации менеджмента в деятельности торговых предприятий Республики Беларусь в настоящее время практически полностью игнорируются принципы морального стимулирования, являющегося неотъемлемой частью персонального менеджмента. Персональный менеджмент – это часть менеджмента, которая занимается людьми, их отношениями и работой внутри организации.

В настоящее время возросла требовательность работников к условиям и содержанию труда, заинтересованность в перспективах роста квалификации и продвижения по служебной лестнице, наблюдается широкий диапазон нравственных потребностей и интересов личности, люди очень чутки к вопросам внутри коллективных отношений, личного престижа, моральной атмосферы в коллективе. Сейчас работающим в сфере торговли недостаточны лишь «внешние стимулы», необходимо и моральное стимулирование, которое, однако, нельзя сводить только к наградам (награждение грамотами, помещение на Доску почета и др.)

Однако моральные стимулы нельзя представлять как побуждения, не связанные с материальными интересами. При сочетании морального и материального стимулирования высшему по значению моральному стимулу должен соответствовать более высокий размер материального стимулирования.

Необходимо учитывать и стимулы престижа. Специфической формой выражения этой группы стимулов является чувство профессиональной гордости. Очевидно, что человек, воспитанный на уважении к своей профессии, имеющий чувство профессиональной гордости, будет работать гораздо лучше, чем человек, не имеющий данных убеждений.

Важное значение в стимулировании трудовой активности имеют творческие стимулы, а точнее, мотивы самоусовершенствования, самоуважения и самовыражения. Данные мотивы побуждают к увлечению работой, испытыванию органической потребности в творчестве, совершенствованию своего образовательного уровня.

Повышение трудовой активности и творческой инициативы работников – необходимое условие повышения эффективности деятельности торгового предприятия, выполняемое в процессе реализации принципов персонального менеджмента.

Т.Н. Беляцкая
БГЭУ (Минск)

МЕХАНИЗМ РАЗРАБОТКИ ФИНАНСОВОЙ АНТИКРИЗИСНОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Основная задача рыночного стратегического планирования – адаптация компании к изменениям внешних условий. Основная задача финансового стратегического планирования – обеспечение устойчиво прибыльного развития предприятия при меняющихся рыночных условиях. Успеха добиваются те из них, которые более эффективно в сравнении с конкурентами удовлетворяют потребности потребителей. Последние становятся во главу угла и при разработке финансовой стратегии. Она, в свою очередь, основана на двух элементах: инвестиционно-финансовом механизме и аккумуляции финансов путем осуществления основной деятельности. Источником эффективности финансовой работы предприятия в любом случае является рынок. Успех в инвестиционно-заемной деятельности во многом зависит от имиджа предприятия, который складывается преимущественно от основных клиентов предприятия. Финансовая эффек-