

производственной функции по j -ому ресурсу, т.е.

$$E_j = \frac{\partial f}{\partial x_j} \cdot \frac{f}{x_j} = \frac{\partial y}{\partial x_j} \cdot \frac{y}{x_j} = \frac{\partial y}{\partial x_j} \cdot \frac{x_j}{y},$$

который аналогичен коэффициенту эластичности функций спроса. Суммарная

эластичность будет иметь вид: $E = \sum_{j=1}^n E_j$.

Если ресурсам k и l придать такие приращения Δx_k и Δx_l , которые не изменят выпуск продукции, то несложно получить их предельную норму замещения

$n_{kl} = -\frac{df}{dx_l} / \frac{df}{dx_k}$, которая равна обратному отношению предельных производительностей этих ресурсов, взятому со знаком минус. Величина n_{kl} показывает, сколько ресурсов вида x_j может быть высвобождено, если увеличить затраты ресурса вида x_l на единицу, при условии, что выпуск продукции остается на том же уровне.

Для количественной характеристики скорости изменения величины n_{kl} при постоянном выпуске продукции можно воспользоваться, например, коэффициентом эластичности замещения ресурсов, который имеет вид

$$\sigma_{kl} = \frac{d(x_k / x_l)}{x_k / x_l} \cdot \frac{dn_{kl}}{n_{kl}}.$$

Он показывает на сколько % должно изменяться отношение количества ресурса x_k к количеству ресурса x_l при условии постоянного выпуска, чтобы предельная норма замещения n_{kl} изменилась на 1 %.

<http://edoc.bseu.by>

С.О. Белова

Гомельский кооперативный институт (Гомель)

УПРАВЛЕНИЕ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКОЙ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В переходный к рынку период существенно усложнились условия функционирования предприятий, в том числе и торговых, что во многом обусловлено наличием инфляционных процессов в экономике. Кроме прочих последствий инфляция приводит к искажению важных экономических показателей и, соответственно, усложняет процесс принятия правильных управленческих решений, в том числе по формированию ценовой политики.

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.)