

спад показателей оперативной платежной готовности. Фактическое значение данного показателя за 2001 г. отстает от нормативного в целом по промышленному комплексу в 3,5 раза, а по предприятиям сельхозмашиностроения более чем в 25 раз.

Показатель общей платежной готовности учитывает в себе производственные запасы. Превышение его нормативной величины еще не говорит о благоприятных перспективах сбыта накопленной на складах готовой продукции. Наоборот, наблюдаемое трех-, четырехкратное (РУП «Борисовский завод "Автогидроусилитель"», Оршанский станкостроительный завод "Красный борец", РУП «Гомельский завод "Электроаппаратура"» и др.), а на некоторых заводах шестикратное превышение нормативного уровня (РУП «Могилевский завод "Электродвигатель"») свидетельствует или об отсутствии спроса на выпускаемую продукцию (что, в свою очередь, требует принятия решений о перепрофилировании, реструктуризации и т.д.), или об отсутствии необходимых маркетинговых проработок на предприятиях и в отраслевых управлениях.

В то же время на целом ряде предприятий Минпрома показатель общей платежной готовности находится на уровне ниже нормативного, что говорит о невозможности в ближайшее время достичь с учетом всех производственных запасов стопроцентного покрытия разности между кредиторской и дебиторской задолженностью.

Удельный вес таких предприятий составил на 01.01. 2002 г:

по Министерству промышленности — 53,5 %;

в машиностроении и металлургии — 60,0 %;

в сельхозмашиностроении — 69,2 %;

в электротехнике и приборостроении — 42,9 %;

в радиоэлектронике и конверсии — 43,5 %.

Приведение показателей платежеспособности предприятий к нормативному уровню должно стать важнейшим условием при разработке бизнес-планов, планов стратегического развития и подготовки инвестиционных проектов.

Однако нельзя оценивать финансовое положение предприятия только с помощью платежеспособности. Анализ должен носить комплексный характер.

С.Н. ЛЕБЕДЕВА, В.Н. РАЗДЕРИЩЕНКО

УПРАВЛЕНИЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕМ СОЗДАВАЕМОГО ПРОДУКТА НА ТОРГОВОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Начальный этап трансформационных процессов в постсоциалистических странах сопровождается снижением реальной заработной платы, поскольку наблюдается значительное отставание динамики оплаты труда от роста потребительских цен, т.е. характерной является тенденция обесценивания рабочей силы. Данный аспект не позволяет реализовать не только воспроизводственную функцию оплаты труда, но и ее стимулирующую функцию, так как заработная плата превращается в некое трудовое пособие. Помимо этого, снижение стоимости рабочей силы или цены услуг труда стимулирует работодателей к замещению дорогостоящих машин и оборудования более дешевой рабочей силой, что негативно влияет на динамику внедрения достижений НТП.

Рост заработной платы на предприятиях кооперативной торговли происходит в двух случаях:

при повышении минимальной заработной платы и тарифной ставки первого разряда на макро- и мезоуровнях, т.е. на общенациональном уровне и уровне Белкоопсоюза;

при увеличении размера надтарифной заработной платы.

Светлана Николаевна ЛЕБЕДЕВА, кандидат экономических наук, зав. кафедрой МЭО Белорусского торгово-экономического университета потребкооперации;

Валентина Николаевна РАЗДЕРИЩЕНКО, ассистентка кафедры МЭО Белорусского торгово-экономического университета потребкооперации.

Ввиду того, что повышение заработной платы в первом случае, как правило, влечет за собой рост цен на товары и услуги, для работников предприятий увеличение размера заработка в результате роста размера премии (которая зависит от результатов труда), казалось бы, является единственным выходом из сложившейся ситуации.

Довольно низкий размер получаемой работниками заработной платы на протяжении последних лет способствовал тому, что премии, как и остальные элементы заработной платы, стали восприниматься ими как прибавка к заработной плате. Иногда надбавки к зарплате составляют 50–100 % и устанавливаются с целью удержать кадры наиболее дефицитных профессий на предприятии. Таким образом, премиальные системы утратили свое основное функциональное назначение.

В экономической литературе постоянно ведутся дискуссии о необходимости повышения размера заработной платы. В то же время необоснованный ее рост может явиться причиной возобновления очередного цикла инфляции издержек. К тому же повышение заработной платы без соответствующего роста эффективности труда ущемляет интересы субъектов хозяйствования, осуществляющих деятельность на хозрасчетных условиях.

Разрешение сложившегося противоречия возможно лишь при оптимальном сочетании и удовлетворении в равной степени материальных интересов как работодателя, так и работников.

Для изучения взаимосвязи интересов субъектов производственных отношений с известной степенью условности, интересы работников и работодателя могут представлять труд и капитал соответственно.

На рисунке приведена модель распределения создаваемого продукта (необходимого и прибавочного) на торговом предприятии между трудом и капиталом.

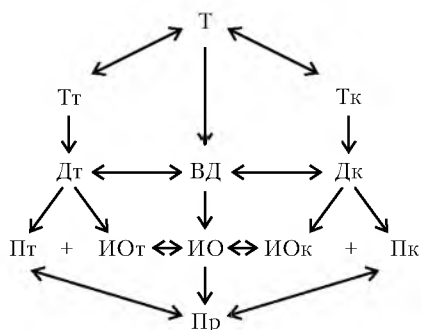


Рис. Распределение создаваемого продукта между трудом и капиталом на торговом предприятии:

Т — товароборот; Т_т — товароборот, обеспечивающий воспроизводство труда; Т_к — товароборот, обеспечивающий воспроизводство капитала; ВД — валовой доход; Д_т — валовой доход, распределяемый по труду; Д_к — валовой доход, распределяемый по капиталу; ИО — издержки обращения; ИО_т — издержки обращения, связанные с использованием труда; ИО_к — издержки обращения, связанные с использованием капитала; Пр — прибыль от реализации товаров; П_т — прибыль от реализации товаров, распределяемая по труду; П_к — прибыль от реализации товаров, распределяемая по капиталу

В системе распределительных отношений, возникающих на торговом предприятии, товароборот служит основным источником для воспроизводства труда и капитала. Поэтому увеличение цены труда (заработной платы) должно быть обеспечено соответствующим объемом товароборота. Непосредственное возмещение расходов, связанных с хозяйственно-финансовой деятельностью предприятия, осуществляется за счет полученного объема валового дохода, одна часть которого распределяется по труду, другая — по капиталу.

Для определения объема товароборота, позволяющего “окупить” заработную плату работников, авторы модифицируют широко применяемую в мировой практике “точку безубыточности”, или “мертвую точку”, впервые рассматриваемую немецким ученым И. Шером в 20-х гг. минувшего столетия:

$$S_T = \frac{ИО_{т(пост)} \cdot T_T}{D_T - ИО_{т(пер)}} \quad (1)$$

где S_T — прогнозный объем товароборота, позволяющий “окупить” расходы, связанные с использованием труда; $ИО_{т(пост)}$ — условно-постоянные расходы отчетного периода, связанные с использованием труда; $ИО_{т(пер)}$ — условно-переменные расходы отчетного периода, связанные с использованием труда.

Для работодателя валовой доход, распределяемый по труду, представлен расходами на материальное стимулирование труда, которые включают выплаты как относимые на издержки обращения, так и выплачиваемые за счет прибыли. В стоимостном выражении расходы на материальное стимулирование труда представлены фондом заработной платы и налоговыми и неналоговыми отчислениями от него, уплачиваемыми работодателем. Отсюда, валовой доход, распределяемый по труду:

$$Дт = Рмст = ФЗП (100 + Н) / 100, \quad (2)$$

где Рмст — расходы на материальное стимулирование труда; ФЗП — фонд заработной платы; Н — размер налоговых и неналоговых отчислений от фонда заработной платы, %.

Издержки обращения, связанные с использованием труда, представляется целесообразным распределять на основании изучения постатейного анализа фонда заработной платы и зависящих от его размера выплат в разрезе источников формирования.

Расчет условно-постоянных издержек обращения, связанных с использованием труда, может быть представлен в следующем виде:

$$ИОт(пост) = ФЗП(пост) + Офзп(пост), \quad (3)$$

где ФЗП(пост) — фонд заработной платы, независимый от изменения объема товарооборота и относимый на издержки обращения; Офзп(пост) — сумма условно-постоянных отчислений от фонда заработной платы.

В свою очередь вышеперечисленные показатели рассчитываются следующим образом:

$$ФЗП(пост) = ЗПв + ЗПн + Нкач + П + Вк + Онв, \quad (4)$$

$$Офзп(пост) = \frac{ФЗП(пост)}{ФЗП} Офзп, \quad (5)$$

где ЗПв — заработная плата, начисленная за отработанное время по тарифным ставкам и окладам, включая суммы индексации заработной платы; ЗПн — заработная плата неспичного состава и другие выплаты за выполненную работу и отработанное время; Нкач — надбавки и доплаты за профессиональное мастерство, классность, выслугу лет, стаж работы и др.; П — премии и вознаграждения, начисляемые ежемесячно и ежеквартально; Вк — выплаты компенсирующего характера, связанные с режимом работы и условиями труда; Онв — оплата за неотработанное время; Офзп — сумма отчислений от фонда заработной платы.

Расчет переменных издержек, т.е. зависящих от объема товарооборота, связанных с использованием труда, может быть значительно упрощен и имеет следующий вид:

$$ИОт(пер) = ИОт - ИОт(пост). \quad (6)$$

По аналогии с определением прогнозного объема товарооборота, позволяющего “окупить” связанные с использованием труда расходы, можно рассчитать соответствующий показатель, обеспечивающий окупаемость затрат, связанных с использованием капитала:

$$S_k = \frac{ИОк(пост) \cdot Тк}{Дк - ИОк(пер)}, \quad (7)$$

где S_k — прогнозный объем товарооборота, позволяющий “окупить” расходы, связанные с использованием капитала; ИОк(пост) — условно-постоянные издержки обращения отчетного периода, связанные с использованием капитала; ИОк(пер) — условно-переменные издержки обращения отчетного периода, связанные с использованием капитала.

Показатели формулы (7) целесообразно определять следующим образом:

$$Дк = ВД - Дт, \quad (8)$$

$$ИОк(пер) = Тр + Пкр + Рхр + Птн + Рот + ФПК, \quad (9)$$

$$\text{ИОк(пост)} = \text{ИО} - \text{ИОк(пер)} - \text{Иот}, \quad (10)$$

где T_r – транспортные расходы; $P_{кр}$ – проценты за кредит; $R_{хр}$ – расходы на хранение; $P_{тн}$ – потери товаров в пределах норм; $R_{от}$ – расходы по операциям с тарой; $F_{ПК}$ – отчисления в фонд подготовки кадров.

В представленных формулах (1) и (7) объем товарооборота, распределяемого между трудом и капиталом (T_t и T_k), можно определить, решив систему уравнений:

$$\begin{cases} \frac{\text{ИОт(пост)} \cdot T_t}{D_t - \text{ИОт(пер)}} + \frac{\text{ИОк(пост)} \cdot T_k}{D_k - \text{ИОк(пер)}} = \frac{\text{ИО(пост)}}{VД / T - \text{ИО(пер)} / T}, \\ T_t + T_k = T. \end{cases} \quad (11)$$

Предлагаемая методика позволила определить товарооборот, обеспечивающий воспроизводство труда и капитала соответственно по системе торговли Гомельского облпотребсоюза.

Результаты корреляционно-регрессионного анализа, проведенного на основании данных торговли 21 райпо системы Белкоопсоюза, свидетельствуют о наличии весьма тесной связи между доходом работников (расходами на материальное стимулирование труда) и товарооборотом, обеспечивающим воспроизводство труда, с одной стороны, и товарооборотом, обеспечивающим воспроизводство труда и общим объемом товарооборота – с другой.

Уравнение связи между доходом работников и товарооборотом, обеспечивающим воспроизводство труда, имеет вид:

$$T_{t_i} = 262\,418,7 + 7,17D_{r_i}, \quad (12)$$

где T_{t_i} – товарооборот, обеспечивающий воспроизводство труда i -го предприятия; D_{r_i} – доход работников i -го предприятия.

Уравнение связи между товарооборотом, обеспечивающим воспроизводство труда и общим объемом товарооборота, представлено формулой 13.

$$T_i = 19\,873,3 + 1,68T_{t_i}, \quad (13)$$

где T_i – общий объем товарооборота i -го предприятия.

Таким образом, при численности работников торгового предприятия 220 чел. для получения среднемесячной заработной платы в размере 160 тыс. р, среднемесячный объем розничного товарооборота должен составить 1 054 343,8 тыс. р.

Следовательно, имея данные о фактической численности работников предприятия и “желаемой заработной плате”, можно определить объем товарооборота, окупающий заданную зарплату.

Основной проблемой в применении предлагаемой методики является необходимость постоянной корректировки уравнения связи между рассматриваемыми показателями в постоянно изменяющихся рыночных условиях.

В то же время, расчет объема товарооборота, обеспечивающего покрытие расходов, связанных с использованием труда, позволит прогнозировать объем розничного товарооборота, позволяющий “окупить” конкурентоспособную заработную плату и даст возможность повысить ее размер не в ущерб интересам работодателя.