

Изучение динамики факторных и результативных показателей, приведенных в таблице, можно произвести путем построения графиков их изменения при помощи мастера диаграмм.

Факторный анализ заключается в изучении влияния отдельных показателей на итоговый. Он отражает размер воздействия изменения той или иной составляющей на результативный показатель. В данном случае можно применить такой прием детерминированного факторного анализа, как цепные подстановки.

Использование предложенного алгоритма облегчает и ускоряет процесс принятия управленческих решений руководителем подразделения об использовании инвестиций.

Проведение анализа хозяйственной деятельности, в том числе и инвестиционной, с помощью ПЭВМ обеспечивает всестороннее выявление и глубокое изучение факторов, оказывающих влияние на изменение результативного показателя или группы показателей.

При использовании разработанного алгоритма пользователь имеет возможность проводить анализ в сжатые сроки, что при постоянном изменении входных данных и экономических характеристик проектов является в условиях конкурентной среды актуальным процессом.

УДК 658.323.

Бельчина Е. М., аспирантка, БГАТУ, г. Минск

### **УСИЛЕНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ МЕЖДУ РАЗМЕРОМ ОПЛАТЫ ТРУДА И УРОВНЕМ ЕГО ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ**

В условиях рыночной экономики необходимо тесно увязать уровень заработной платы с конечными результатами производства, в частности, таким показателем является размер денежной выручки.

В ходе исследования, было выбрано 2 171 предприятие, занимающиеся в 2002 году производством продукции сельского хозяйства. По уровню денежной выручки данные предприятия были разделены на 10 групп.

Зависимость между средним уровнем оплаты 1 часа труда, затраченного на производство продукции, и производительностью труда показана на рис. 1.

В данном случае производительность труда мы выразили через средний размер денежной выручки в расчете на 1 час, руб. На графике видно, что между данными показателями практически прямая зависимость.

В результате корреляционного анализа, было выведено уравнение зависимости между уровнем оплаты 1 часа ( $Y$ ) и размером денежной выручки, полученной за это время ( $X$ ):  $Y = 0,28 + 0,14x$

По данному уравнению можно сказать, что при увеличении размера получаемой выручки на единицу, заработная плата увеличивается на 0,14 единиц, то есть, если получаемая выручка увеличивается на 1 000 руб., то для усиления материальной заинтересованности работника, в среднем необходимо увеличить уровень оплаты 1 часа на 140 руб.

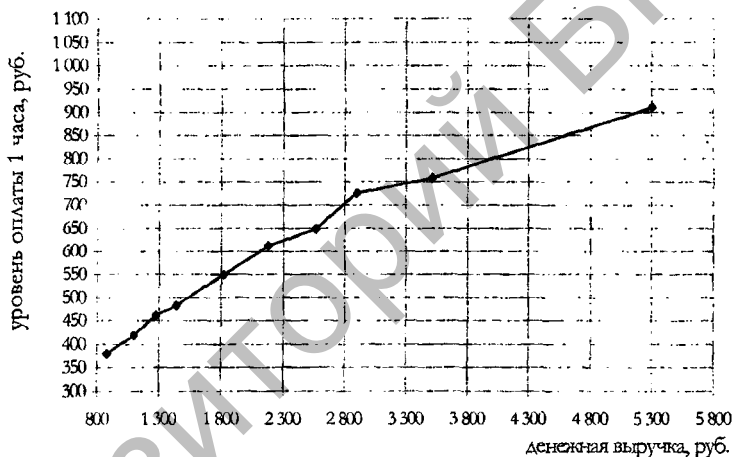


Рис. 1. Зависимость уровня оплаты от размера денежной выручки

Для измерения прочности связи между данными показателями рассчитаем коэффициенты корреляции и детерминации.

Коэффициент корреляции  $R = 0,87$ . Это значит, что размер денежной выручки является одним из основных факторов, от которых зависит уровень оплаты труда. Коэффициент детерминации

$D = 0,757$  показывает, что оплата труда на 75,7 % зависит от размера денежной выручки, а на 24,3 % – от размера других показателей.

При дальнейшем рассмотрении динамики поступлений денежных средств и размеров их дальнейшего распределения в целом по сельскому хозяйству республики, были выявлены составляющие, которые занимают наибольший удельный вес в общей структуре.

В источниках поступлений – выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг; бюджетные ассигнования; кредиты и займы. В совокупности данные показатели составили в 1999 году – 90,2 % всех источников поступлений, в 2000 году – 90,47 %, в 2001 – 90,68 %, в 2002 году – 92,62 %. При этом размер выручки в 2002 году превысил уровень 1999 года на 4,8 %, дотации несколько сократились и составили 92 % от уровня 1999 г., сократилась также доля кредитов и займов – 98,5 % в 2002 г. от уровня 1999 г.

В структуре направленных денежных средств основную часть расходов составляют оплата приобретенных товаров, работ, услуг и оплата труда. В данном случае на их долю приходилось в 1999 году – 74,69 %, в 2000 – 74,46 %, в 2001 – 73,71 %, в 2002 году – 73,67 %. Анализируя данные показатели более детально, можно сказать, что расходы на приобретение товаров в 2002 году по отношению к 1999-му году составили 81,2 %, а расходы на оплату труда в 2002 году превысили данный показатель 1999 года на 53,6 %.

Однако, если сравнить заработную плату работников сельского хозяйства с бюджетом прожиточного минимума, то в 1999 году она составляла 102,18 % бюджета прожиточного минимума, а в 2002 году – 143,16 %, что только на 40 % выше уровня 1999 года.

При этом, сравнивая производительность и трудоемкость производства, наблюдаем следующее: производство валовой продукции в сопоставимых ценах в расчете на 1 чел.-час в 2002 году превысило уровень 1999 года на 71,8 %, затраты труда на рубль валовой продукции в 1999 году составляли 124 чел.-часа/руб., а в 2002 году – 72 чел.-часа/руб., или 58 % уровня 1999 г.

Следовательно, снижение затрат труда говорит о большей степени эффективности использования трудовых ресурсов в сельском хозяйстве, а уровень заработной платы работников отстает от степени роста производительности труда.

В ходе исследования, по группам предприятий в структуре поступлений и расходования денежных средств была выявлена следующая тенденция (рис. 2 и рис. 3).

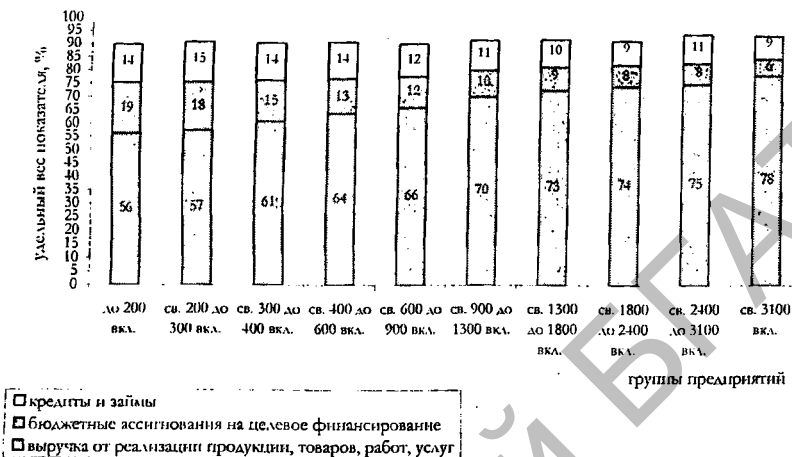
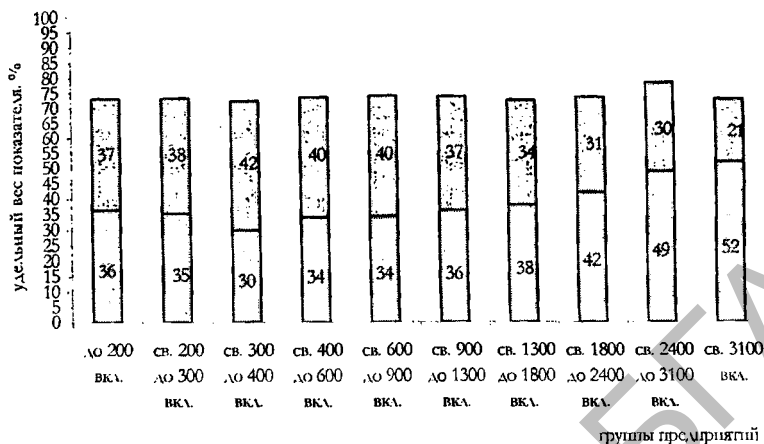


Рис. 2. Удельный вес основных источников поступлений по группам

На данных графиках видно, что в наиболее экономически слабых хозяйствах выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг значительно ниже, чем в более сильных хозяйствах. На предприятиях с меньшей долей выручки наблюдается больший удельный вес бюджетных ассигнований, кредитов и займов, чего нет в хозяйствах, у которых доля выручки выше. Необходимо отметить, что эффективность функционирования любого предприятия в значительной степени зависит от системы управления. А эффективность управления в условиях рыночной экономики характеризуется возможностью предприятий работать на принципах самофинансирования и самоокупаемости.



- оплата труда
- оплата приобретенных товаров, работ, услуг

*Рис. 3. Структура основных источников расходования денежных средств по группам*

Рассматривая структуру расходования денежных средств по группам, можно сказать, что в совокупности расходы на оплату приобретенных товаров, работ, услуг и расходы на оплату труда составляют 72–79 % всех расходов. Однако соотношение этих показателей между собой значительно различается. Так, если с первой по шестую группы расходы на оплату труда превышают расходы на приобретение товаров, то с седьмой по десятую группы наблюдается обратная тенденция (рис. 3).

Таким образом, можно сказать, что чем экономически сильнее хозяйство, тем меньше удельный вес расходов на оплату труда работников, то есть на предприятии есть больше возможностей вкладывать средства в развитие производства.

Однако, если сопоставить заработную плату работников и расходы на оплату труда, то при меньшем расходе средств на оплату труда, среднемесячная заработная плата одного работника выше. Так, на предприятиях первых двух групп среднемесячная заработная

плата 1 работника в 2002 году оказалась ниже бюджета прожиточного минимума, который составил 79 тыс. руб., а зарплата 68 и 75 тыс. руб. соответственно.

Прожиточный минимум – минимальный набор материальных благ и услуг, необходимых для обеспечения жизнедеятельности человека и сохранения его здоровья.

Таким образом, если работник не может удовлетворить свои минимальные потребности, исходя из своей заработной платы, то у него начинает снижаться заинтересованность в результатах работы. Ведь если вспомнить, то заработная плата призвана, в первую очередь, выполнять функцию простого воспроизводства рабочей силы, в этом и заключается удовлетворение минимальных потребностей работников.

Сложившуюся ситуацию можно объяснить системой управления фондом заработной платы на каждом предприятии. Поскольку формирование размера заработной платы конкретного работника должно напрямую зависеть от количества и качества вкладываемого труда в производство. А заинтересовать работника в повышении эффективности труда можно, в первую очередь, через систему экономических стимулов и мотивов. Так как именно от способности управления мотивацией конкретного работника зависят результаты работы всего предприятия в целом.

Поэтому, исходя из вышеизложенного, хотелось бы отметить, что человек будет заинтересован повышать результаты своего труда, если будет знать, что за каждый процент увеличения производительности, он получит соответствующий процент увеличения своего заработка.

Таким образом, возвращаясь к зависимости оплаты 1 часа и размера полученной выручки за этот период, можно предложить сравнительный анализ фактического уровня оплаты в зависимости от выручки и рекомендуемое усредненное значение оплаты 1 часа при том же уровне денежной выручки (см. табл.).

В данной таблице видно, на сколько в среднем можно изменить оплату труда, при изменении размера выручки. Так, при уровне выручки 0,88 тыс. руб./час долю оплаты можно увеличить с 43 % до 46 %, то есть на 3 процента. При уровне выручки 1,1 тыс. руб. оплата может составить 40 % вместо 38 %. Далее предлагается долю оп-

латы несколько сократить, а при уровне выручки 5,3 тыс. руб./час. – доля оплаты может увеличиться на 2 % и составить 19 % вместо 17 %.

**Сравнительный анализ  
фактического и рекомендуемого уровня оплаты**

Размер выручки, тыс. руб./час.	Уровень оплаты одного часа работы, тыс. руб.		Доля оплаты в выручке, %		
	фактиче- ски	рекоменда- ция	фактиче- ски	рекомен- дация	откло- нение, +
0,88	0,380	0,403	43	46	3
1,10	0,420	0,434	38	40	2
1,82	0,548	0,534	30	29	-1
2,18	0,612	0,585	28	27	-1
2,90	0,725	0,685	25	24	-1
5,30	0,909	1,022	17	19	2

Таким образом, полученную зависимость можно использовать при формировании фонда заработной платы, чтобы регулировать его долю в выручке.

**УДК: 004.732.5.**

**Ионин В.С., канд. техн. наук, доцент, Буко М. С., УО «БГАТУ»,  
г. Минск**

**НОВЫЕ МЕТОДЫ РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ  
ПРЕДПРИЯТИЯ В СЕТИ INTERNET**

Прошло время, когда к рекламе в нашем обществе относились как к чему-то необязательному (хороший товар и без рекламы найдет покупателя, а проведение рекламы товара автоматически ставило его качество под сомнение).

Использование современных информационных технологий и систем включает анализ и исследование стратегических возможностей предприятия. Оценка внешней среды и внутренних возможностей фирмы проводится с использованием модели конкурентных сил Портера, по которой фирма имеет ряд внешних угроз и возмож-