

на отбор, подбор, прием, использование и развитие, обновление персонала.

Методика отнесения затрат организации к логистическим трудовым затратам рассматривается с позиций процессного подхода и функционально-стоимостного анализа.

Для оптимизации логистических затрат предложен новый метод управления занятостью — аутстаффинг. Экономический эффект аутстаффинга рассматривается с точки зрения организации-заказчика, «переведенного» работника, организации-провайдер и для национальной экономики в целом.

Список использованных источников

1. Полещук, И. И. Логистический потенциал Беларуси: его оценка и использование / И. И. Полещук // Белорус. экон. журн. — 2013. — № 3. — С. 87–97.
2. Курочкин, Д. Оценка эффективности логистики в странах Таможенного Союза по методологии Всемирного банка / Д. Курочкин // Экономика. Финансы. Управление. — 2013. — № 3. — С. 19–22.
3. Эффективность логистического управления / Л. Б. Миротин [и др.]; под ред. Л. Б. Миротина. — М.: Экзамен, 2004. — 448 с.
4. Бауэрсокс, Д. Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок / Д. Дж. Бауэрсокс, Д. Дж. Клосс; под ред. В. И. Сергеева. — 2-е изд. / пер. с англ. — М.: Олимп-Бизнес, 2005. — 640 с.
5. Родников, А. Н. Логистика. Терминологический словарь / А. Н. Родников. — М.: Экономика, 1995. — 251 с.
6. Сковронек, Ч. Логистика на предприятии / Ч. Сковронек, Эд. Сариуш-Вольский; пер. с пол. — М.: Финансы и статистика, 2004. — 395 с.
7. Логистика / И. М. Баско [и др.]; под ред. И. И. Полещук. — Минск: БГЭУ, 2007. — 431 с.
8. Лебедев, Ю. Г. Логистика: теория гармонизированных цепей поставок / Ю. Г. Лебедев. — М.: МГТУ им. Н. Э. Баумана, 2005. — 446 с.
9. Кузнецова, Т. В. Логистические затраты: экономическое содержание, состав, типология / Т. В. Кузнецова // Экономика и управление. — 2012. — № 3. — С. 29–34.
10. Кузнецова, М. Логистические затраты: теоретический и практический аспекты / М. Кузнецова // Проблемы теории и практики управления. — 2009. — № 2. — С. 61–66.
11. Duck, O. Gospodarka materialowa. Praktyczny poradnik / O. Duck, H. Krause, C. Schulte. — Warszawa: ALFA-WEKA Sp.z o.o., 2001. — 340 p.
12. Kufel M. Koszty przeplywu materialow w przedsiebiorstwach przemyslowyslowych. Problemy budzerowania, ewidencji i kontroli / M. Kufel. — Wroclaw: AE. — 1990. — 230 p.
13. Kwejt, J. Zaopatrzenie i gospodarka mateialowa / J. Kwejt. — Warszawa: PWE. 1982. — 104 p.
14. Меркулов, А. В. Организационно-управленческий механизм обеспечения персоналом вертикально-интегрированной промышленной компании на основе использования неустойчивых форм занятости: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / А. В. Меркулов. — М., 2011. — 162 л.

УДК 338

Д. Н. ШВАЙБА

РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ РАСЧЕТА ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРАНСФОРМАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ ИХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Результативность функционирования социальной сферы предприятия складывается из трех составляющих: экономического, социально-экономического и социального результата. Экономический результат имеет непосредственную стоимостную форму. Социально-экономический — комплексную природу сочетания экономической выгоды и социальной направленности. Социальный результат — вид результата, который напрямую не может быть пересчитан в экономический. В связи с этим анализируется необходимость разработки методики расчета эффективности трансформации социальной сферы промышленных предприятий.

Productivity of functioning of the social sphere of the enterprise consists of three components: economic, social and economic and social result. The economic result has a direct cost form. Social and economic is a complex nature of combination of an economic benefit and social orientation. Social result is a type of result which can't be directly counted into economic. In this regard the necessity of development of calculation method of transformation efficiency of the social sphere of the industrial enterprises is analyzed

В настоящее время не существует общепризнанных методов оценки эффективности трансформации социальной сферы предприятия. Такое положение обусловлено рядом обстоятельств:

1) сложностью обоснованного выбора универсальных пороговых значений показателей «нормального состояния» социальной сферы для всех предприятий, поскольку их значения могут носить субъективный характер;

2) невозможностью выражения отдельных показателей эффективности функционирования социальной сферы в количественной форме;

3) состоянием информационной базы для объективного и всестороннего мониторинга эффективности функционирования социальной сферы, которое во многом определяется не потребностями предприятия, а его возможностями;

4) невозможностью с высокой степенью достоверности сделать выводы о реальной ситуации на основе расчета показателей, рассматриваемых изолированно друг от друга, так как отклонение от нормы одного или даже нескольких данных не всегда может охарактеризовать общую ситуацию на предприятии.

В отличие от управления экономическими и производственными нормативами предприятия, когда эффективность функционирования оценивается в большей степени производственными показателями (рентабельность предприятий, производительность труда и т.д.), эффективность функционирования социальной сферы должна оцениваться на основе оперативности и результативности. Под оперативностью мы понимаем способность предприятия обеспечивать своевременное адекватное реагирование в соответствии с целями и имеющимися возможностями, под результативностью — меру завершенности управляющих воздействий, сравнение степени выполнения планируемых действий с фактически достигнутыми результатами.

В общем случае под эффективностью понимается отношение результатов деятельности (эффекта) к понесенным для его достижения расходам. Определение эффективности зависит от контекста ее употребления. Так, с общепринятой точки зрения под эффективностью понимается «степень достижения предприятием своих целей при использовании ограниченных ресурсов» [1, с. 523]. Наиболее распространенной ее разновидностью является экономическая эффективность, под которой в широком смысле, согласно определению Парето, понимают «...такое распределение ресурсов, при котором результат по любому направлению не может быть улучшен, не ухудшив результатов по другим направлениям» [2, с. 138]. В более узком смысле одни авторы под экономической эффективностью понимают «...соотношение между полученной экономией от проводимых мероприятий и расходами, связанными с их внедрением», другие трактуют ее как «...результат производственной деятельности, выражаемый в виде соотношения между итогами хозяйственной деятельности и расходами ресурсов» [3, с. 155].

Оценку социально-экономической эффективности мероприятий по трансформации социальной сферы предприятий начнем с экономической составляющей с использованием элементов экономико-математического моделирования.

Экономико-математическое моделирование в данном случае может состоять из четырех этапов.

1. ПОСТАНОВКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРОБЛЕМЫ И ЕЕ КАЧЕСТВЕННЫЙ АНАЛИЗ

При принятии стратегических решений о направлении трансформации социальной сферы предприятие столкнется с проблемой использования своих мощностей при производстве и реализации продукции. Для решения этой проблемы сделаем некоторые допущения:

- 1) текущая деятельность социальной сферы предприятия должна быть экономически оправданной;
- 2) на предприятии уже имеются объекты социальной сферы, оставшиеся с советского периода;

- 3) весь объем произведенной продукции (работ, услуг) этими объектами социальной сферы считается реализованным;
- 4) трансформация социальной сферы направлена на реализацию социальной ответственности работодателей в форме выполнения условий коллективного договора и международных стандартов.

Весь спектр оказываемых объектами социальной сферы услуг (выполняемых работ), исходя из предельной мощности основных фондов, необходимо разделить на три вида:

1) продукция (работы, услуги), реализуемые на коммерческой основе.

На объем реализованной на коммерческой основе продукции оказывают влияние следующие факторы:

- a) **цена реализации.** Она устанавливается с учетом данных о сложившихся ценах на аналогичную продукцию (работы, услуги) специализированных организаций, позиционированных на рынке по аналогичным видам продукции (работ, услуг). При установлении цены реализации необходимо располагать следующей информацией:
 - реализуется (оказывается, выполняется) ли данная продукция (услуга, работа) специализированными организациями;
 - число конкурентов;
 - цена реализации продукции (работ, услуг) независимыми организациями в расчете на одного человека;
 - условия расчетов за поставленную продукцию (выполненные работы, оказанные услуги) социального характера специализированных организаций (предоплата или по факту, наличные или безналичные платежи и т.п.);
 - качество реализованной потребителям продукции (работ, услуг) специализированными организациями;
- b) **объем реализованной продукции (выполненных работ, оказываемых услуг) по ценам реализации.** Эта величина зависит от количества полученных от потребителей заказов на поставку продукции (выполнение работ, оказание услуг) социального характера. Максимальный размер данного показателя ограничен мощностями объектов социальной сферы;

2) продукция (работы, услуги), которая реализуется работнику по производственной себестоимости.

Объем реализованной продукции (выполненных работ, оказанных услуг) социального характера собственным работникам и членам их семей по себестоимости зависит от объема средств, заложенных в коллективном договоре на проведение соответствующих социальных мероприятий;

3) продукция (работы, услуги), реализуемая работникам по льготной цене.

Коллективными договорами в целях реализации социальной ответственности работодателей отдельным категориям работников и членам их семей может быть предусмотрен отпуск некоторых видов продукции (работ, услуг) по льготным ценам (от 5 до 50 % от рыночной цены).

С учетом сложившихся условий возможны два варианта использования существующих объектов социальной сферы.

Первый предусматривает использование объектов социальной сферы на максимальный объем выпуска продукции (выполнение работ, оказание услуг) социального

характера при фиксированном заказе, на коммерческой основе, за счет реализации ее по себестоимости и по льготным ценам.

При втором варианте социальная сфера производит только минимальный объем продукции (выполнение работ, оказание услуг) социального характера по себестоимости и по льготной цене, зафиксированный в коллективном договоре. Этот вариант предполагает возможность неполного использования объектов социальной сферы.

Выдвинем гипотезу о том, что для достижения максимального значения конечной прибыли социальной сфере предприятия следует стремиться к максимальной эксплуатации мощностей даже при условии реализации продукции (работ, услуг) по себестоимости и льготным ценам.

2. ПОСТРОЕНИЕ МАТЕМАТИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ

В связи с тем что прогнозирование последствий выбора варианта неиспользования объектов социальной сферы предприятия осуществляется на краткосрочную перспективу, наиболее эффективным является использование адаптивной модели, под которой будем понимать модель дисконтирования данных, способных быстро приспосабливать свою структуру и параметры к изменению условий.

При построении адаптивной модели эффективности использования объектов социальной сферы используем некоторые положения теории безубыточности.

Расходы предприятия на производство и реализацию продукции (работ, услуг) социального характера в рамках объектов социальной сферы разделим на переменные (V), размер которых пропорционально зависит от объема выпускаемой продукции (работ, услуг), и постоянные (F).

При выборе первого варианта размер выручки от реализации продукции (работ, услуг) социального характера предлагаем определять следующим образом [4, с. 286]:

$$W_1 = Q_k \times P + (Q_p - Q_k - Q_g) \times \left(\frac{F}{Q_p} + v \right) + Q_g \times L \times P, \quad (1)$$

где W_1 – выручка от реализации продукции (работ, услуг) по первому варианту;

Q_k – объем продукции (работ, услуг), реализуемый объектами социальной сферы на коммерческой основе;

P – цена реализации продукции (работ, услуг) социального характера на коммерческой основе;

Q_p – максимально возможный с учетом имеющихся производственных мощностей объем продукции (работ, услуг) социального характера;

Q_g – объем продукции (работ, услуг) социального характера, реализуемый объектами социальной сферы работникам предприятия по льготным ценам;

L – коэффициент льготности цены на продукцию (работу, услугу) социального характера отдельным категориям работников предприятия и членам их семей согласно коллективному договору.

Финансовый результат от реализации продукции (работ, услуг) социальной сферы предприятия (FR_1) при данном варианте предлагается рассчитать по следующей формуле:

$$FR_1 = W_1 - VP - F, \quad (2)$$

Осуществив ряд последовательных преобразований, из формулы 2 получим следующее равенство:

$$FR_1 = FR_k + FR_p, \quad (3)$$

где FR_k – финансовый результат от реализации объема продукции (работ, услуг) социального характера на коммерческой основе;

FR_p – финансовый результат от реализации объема продукции (работ, услуг) социального характера по льготной цене.

В связи с тем что выручка от реализации продукции (работ, услуг) социального характера работникам с учетом коэффициента льготности может быть меньше себестоимости продукции (работ, услуг), в большинстве случаев можно говорить об убытке от сбыта по льготным ценам. Одним из условий этого варианта является превышение величины прибыли от реализации продукции (работ, услуг) социального характера на коммерческой основе, размера убытка от продажи по льготным ценам собственным работникам.

Проанализируем второй вариант развития социальной сферы. Его внедрение рассчитано на выпуск продукции по себестоимости и по льготным ценам только в минимальных объемах. При этом варианте выручка от реализации продукции (работ, услуг) социального характера (W_2) будет рассчитываться по формуле:

$$W_2 = Q_k \times Q_{\min} \times \left(\frac{F}{Q_p} + V \right) + Q_g \times L \times P, \quad (4)$$

где Q_{\min} – минимально возможный объем продукции (работ, услуг), реализуемый работникам по себестоимости.

Итак, при внедрении второго варианта финансовый результат от реализации продукции (FR_2) рассчитывается следующим образом:

$$FR_2 = W_2 - (Q_k + Q_{\min} + Q_g) V - F, \quad (5)$$

Совершив последовательные преобразования и сокращения, из формулы 5 получим следующий порядок определения финансового результата:

$$FR_2 = FR_k + d_{\min} F + Q_g (LP - V), \quad (6)$$

где d_{\min} – доля продукции (работ, услуг) социального характера, реализуемой работникам по себестоимости в максимально возможном объеме производства при действующих объемах социальной сферы.

Поскольку определенная (часто очень большая) часть продукции (работ, услуг) реализуется по ценам ниже аналогичных цен специализированных организаций, в целях уменьшения налогооблагаемой базы такая выручка должна быть пересчитана. По этой причине фактор налогообложения видов деятельности социальной сферы может существенно повлиять на принятие предприятием управленческого решения о направлениях трансформации социальной сферы.

Теперь оценим рассматриваемые варианты развития социальной сферы с учетом фактора налогообложения.

Финансовый результат от реализации продукции (работ, услуг) социального характера, полученный по первому варианту и скорректированный на величину налога на прибыль (FR_1^N), рассчитаем по следующей формуле:

$$FR_1^N = FR_1 - NFR_p, \quad (7)$$

где N – ставка налога на прибыль;

FR_p – финансовый результат, полученный от продажи (выполнения, оказания) максимально возможного объема продукции (работ, услуг) социального характера при полной загрузке производственных мощностей.

Таким же образом скорректируем величину FR_2 с учетом фактора налогообложения и получим следующее равенство:

$$FR_1^N = FR_2 - N((Q_k + Q_{\min} + Q_g)(P - V) - F). \quad (8)$$

3. МАТЕМАТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ АДАПТИВНОЙ МОДЕЛИ

Результаты математического анализа показывают, что при выборе второго варианта использования имеющихся мощностей социальной сферы на показатель FR_2 оказывает влияние соотношение льготной цены реализации собственным работникам и переменных расходов на единицу продукции (работ, услуг). При выполнении условия $LP \geq V$ финансовый результат от реализации всегда будет положительным (прибыль), а при $LP < V$ прибыль можно получить только в случае выполнения следующего ограничения:

$$FR_k + d_{\min} F > Q_g(V - LP), \quad (9)$$

Сравним прогнозируемые финансовые результаты от внедрения альтернативных вариантов использования мощностей социальной сферы.

При фиксированном значении объема реализации продукции (работ, услуг) социального характера на коммерческой основе вариант максимального использования имеющихся социальных мощностей является для объектов социальной сферы более прибыльным по сравнению с альтернативным вариантом, так как соотношение

$$FR_1 > FR_2 \quad (10)$$

реализуется только при условии выполнения следующего неравенства:

$$Q_g V(1 - L) + F(1 - d_k - d_{\min} - d_g) > 0, \quad (11)$$

где d_k – доля продукции (работ, услуг) социального характера, реализуемой на коммерческой основе в максимально возможном объеме производства при действующих мощностях социальной сферы;

d_g – доля продукции (работ, услуг) социального характера, реализуемой работникам предприятия и членам их семей по льготным ценам в максимально возможном объеме производства при действующих мощностях социальной сферы.

Данное соотношение выполняется при любых значениях переменных.

Рассмотрим, при каких ограничениях полученный с учетом налогообложения финансовый результат по первому варианту будет положительным. Для этого преобразуем формулу 7 и придадим ей следующий вид:

$$FR_1^N = FR_p(d_k - N) + d_g FR_g. \quad (12)$$

Поскольку данные, полученные после анализа коллективных договоров промышленных предприятий, показали, что коэффициент льготности цен L варьируется в диапазоне от 0,05 до 0,5, а рентабельность отпускаемой социальной продукции (работ, услуг) по ценам реализации не превышает 0,25, то FR_g приобретает отрицательное значение (убыток) (U_{ip}). Произведем нормирование полученного выражения на величину FR_p и замену полученного отношения (U_{ip}/FR_p) на коэффициент z , показывающий размер скидки к цене реализации.

Необходимо знать максимально возможный размер скидки от цены реализации на продукцию (работу, услугу) социальной сферы предприятия для отдельных работников и членов их семей. Он определяется по формуле:

$$z = \frac{d_k - N}{d_g}. \quad (13)$$

Величина FR_1^N зависит от соотношения между величинами значений d_k и N .

Проведенный анализ показывает, что при выполнении условия $d_k \leq N$ деятельность объектов социальной сферы при первом варианте будет убыточна, а при $d_k > N$ будет приносить прибыль. Этот вывод очень важен для разработки ценовой и сбытовой политики при реализации продукции (работ, услуг) социального назначения на коммерческой основе.

Результаты сравнительного анализа показывают, что

$$FR_1^N > FR_1^N, \quad (14)$$

выполняется только при следующем условии:

$$N(Q_p - Q_k - Q_{\min} - Q_g)FR_{ed} < Q_g(1 - d_g)(V - LP), \quad (15)$$

где FR_{ed} – финансовый результат от реализации единицы продукции социального характера.

Таким образом, ранее выдвинутая гипотеза верна только в случае, когда льготная цена меньше величины переменных расходов на единицу. При условии $LP > V$ выдвинутая гипотеза не будет выполняться. При равенстве этих показателей прогнозная величина конечного финансового результата по двум вариантам будет равна.

Представим конечный финансовый результат по первому варианту в виде следующей функции:

$$f(x) = d_k(Q_p P - Q_p V - F) + d_g(Q_p SP - Q_p V - F). \quad (16)$$

Исследуем формулу 16 на нахождение критической точки, которая будет являться максимальным (минимальным) значением конечного финансового результата. В качестве переменной будем использовать цену

реализации продукции (работ, услуг) социального характера.

Сделав необходимые преобразования, получим следующее значение функции y :

$$y = (Q_k + Q_g L)P - \left(V + \frac{F}{Q_p} \right) (Q_k + Q_g). \quad (17)$$

Заменим выражение $\left(V + \frac{F}{Q_p} \right)$ на переменную S и вы-

разим из формулы показатель L при соблюдении условия: $y = 0$. Рассчитаем значение коэффициента льготности цены по формуле:

$$L = \frac{Q_k}{Q_g} \times \left(\frac{S}{P} - 1 \right) + \frac{S}{P}. \quad (18)$$

Как видно из формулы 18 коэффициент льготности цены зависит от отношения $\frac{Q_k}{Q_g}$. Чем меньше разность

между Q_k и Q_g , тем меньше значение коэффициента льготности и цены, а значит, ниже льготная цена продукции (работ, услуг) объектов социальной сферы.

4. ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ, СДЕЛАННЫЕ НА ОСНОВЕ МАТЕМАТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА МОДЕЛИ

При максимальном использовании объектов социальной сферы предприятия даже в случае реализации определенной части продукции (работ, услуг) по себестоимости и льготным ценам конечный финансовый результат в любых условиях будет превышать аналогичный показатель при варианте недозагрузки объектов социальной сферы.

Исследование адаптивной модели позволят выявить экономический эффект от более полного использования объектов социальной сферы, который определяется по формуле:

$$\mathcal{E}_{\max} = FR_1^N - FR_2^N, \quad (19)$$

где \mathcal{E}_{\max} – экономический эффект от максимального использования объектов социальной сферы предприятия.

Максимальное использование объектов социальной сферы приведет также к определенному социальному эффекту, который выражается в реализации большего объема продукции (работ, услуг) социального характера по себестоимости и льготным ценам работникам предприятия и членам их семей.

Таким образом, максимальное использование социальных мощностей можно рассматривать как направление трансформации социальной сферы в контексте реализации социальной ответственности предприятия.

Второй составляющей экономического эффекта является эффект в виде экономии средств за счет реализации работникам продукции (работ, услуг) социальной сферы предприятия (\mathcal{E}).

Альтернативой трансформации собственных объектов социальной сферы для предприятия в целях реализации его социальной ответственности перед работниками яв-

ляется вариант приобретения для работников и членов их семей продукции (работ, услуг) социального характера в специализированных организациях (санаториях, больницах и т.д.).

При оценке возможных вариантов выполнения социальных обязательств предприятию необходимо знать структуру расходов оказания услуг специализированными организациями. Помимо расходов на оплату продукции (работ, услуг) социального характера специализированным организациям предприятие будет также нести дополнительные расходы по их приобретению. Например, за оплаченной продукцией (работами, услугами) работникам предприятия, возможно, придется ездить в удаленные районы населенного пункта и тратить собственные средства на транспорт. Для предприятия могут возникнуть дополнительные расходы в связи с изменением условий оплаты за приобретенную продукцию (работы, услуги) социального характера.

Таким образом, развивая имеющиеся собственные объекты социальной сферы по определенным направлениям, предприятие может получить экономию за счет отсутствия необходимости в оплате работникам транспортных расходов до места оказания социальных услуг и расходов на обслуживание платежей за их предоставление. Экономический эффект в виде экономии средств за счет реализации работникам продукции (работ, услуг) социальной сферы предприятия можно определить по формуле:

$$\mathcal{E}_c = R_{co} - R_{cu}, \quad (20)$$

$$\text{где } R_{co} = (Q_{\min} + Q_g) P_{co} + \mathcal{Z}_{\text{трп}} + \mathcal{Z}_{\text{обс}}, \quad (21)$$

$$R_{cu} = (Q_{\min} + Q_g) S, \quad (22)$$

P_{co} – цена реализации специализированной организации;

$\mathcal{Z}_{\text{трп}}$ – расходы предприятия по доставке работников к месту оказания социальных услуг специализированной организацией;

$\mathcal{Z}_{\text{обс}}$ – расходы предприятия на обслуживание платежей за социальные услуги, предоставляемые специализированной организацией.

При допущении, что предприятие не реализует продукцию (выполняет работу, оказывает услугу) социального характера на коммерческой основе, оно будет получать экономию средств за счет реализации работникам продукции (работ, услуг) при условии превышения цены реализации специализированной организации (P_{co}) над себестоимостью собственной продукции (работ, услуг) (S).

При оказании услуг социального характера на коммерческой основе эффект от экономии средств за счет реализации работникам собственной социальной продукции (работ, услуг) будет положителен при любых условиях.

Общий экономический эффект от проведения мероприятий по развитию социальной сферы (\mathcal{E}) будет равен:

$$\mathcal{E} = \mathcal{E}_{\max} + \mathcal{E}_c. \quad (23)$$

Однако эффективность трансформации социальной сферы предприятия может оцениваться двояко – по объективным изменениям исследуемых показателей и по субъективным оценкам работников с точки зрения удовлетворенности теми или иными социальными благами, предоставляемыми предприятием, выявленным в ходе социологических опросов.

Для оценки результатов функционирования социальной сферы целесообразно ввести систему критериев и показателей социальной эффективности. Такими показателями могли бы быть:

- удовлетворенность потребностей или спроса работников на социальные услуги в форме степени достижения или превышения уровня реализованной потребительской корзины для работников предприятия;
- доступность социальной продукции (работы, услуги), т. е. отношение ее стоимости к полному объему стоимости данной продукции (работы, услуги), входящей в социальный пакет предприятия;
- соотношение рыночных цен и цен на услуги собственной социальной сферы;
- рост профессионально-квалифицированного и культурного уровня работников;
- улучшение санитарно-гигиенических условий труда, его безопасности;

- сокращение случаев производственного травматизма и заболеваемости среди работников;
- уменьшение текучести кадров на предприятии. Развитие собственной социальной сферы является фактором, стимулирующим работника на продолжение карьеры именно на этом предприятии;
- возможность увеличения доходов работников. Развитие социальной сферы позволит работникам получать дополнительные доходы к заработной плате в виде продукции (работ, услуг) социального характера;
- рост качества труда и возможности реализации потенциала работников. Получая на своем предприятии продукцию (работы, услуги) социального характера, работник ощущает себя полноценным членом трудового коллектива, а не носителем рабочей силы, что мотивирует его на улучшение качества труда.

Таким образом, трансформация объектов социальной сферы предприятия по пути полного их использования может быть безубыточно и даже прибыльно (при соблюдении определенных условий). Рост экономической эффективности от проведения мероприятий, направленных на трансформацию социальной сферы, не сопровождается присутствием негативных социальных последствий, а лишь усиливает его положительную сторону.

Список использованных источников

1. *Мильнер, Б. З.* Теория организации : учебник / Б. З. Мильнер. — 4-е изд. перераб. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2004. — 523 с.
2. *Генкин, Б. М.* Экономика и социология труда : учебник для вузов / Б. М. Генкин. — 5-е изд., доп. — М. : Норма, 2003. — 138 с.
3. Экономика труда : учебник / под ред. П. Э. Шлендера и Ю. П. Кокина. — М. : Юность, 2003. — 155 с.
4. *Швайба, Д. Н.* Методика расчета социально-экономической эффективности развития социальной сферы предприятия / Д. Н. Швайба // Экономические и экологические проблемы в меняющемся мире : сб. материалов междунар. науч.-практ. конф. / Омск. ин-т ГОУ ВПО «РГТЭУ». — Омск, 2009. — С. 286.

12.03.2015