**3.7. Аналіз факторів праці**

[﻿Повернутися на початок книги](http://ebooktime.net/book_169.html)

[1](http://ebooktime.net/book_169_glava_1_%D0%90%D0%BD%D0%BE%D1%82%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%8F.html) [2](http://ebooktime.net/book_169_glava_2_%D0%92%D0%A1%D0%A2%D0%A3%D0%9F.html) [3](http://ebooktime.net/book_169_glava_3_%D0%86%D0%BD%D0%B2%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%86%D1%96%D0%B9%D0%BD%D0%B0_%D0%B4%D1%96%EF%BF%BD.html) [4](http://ebooktime.net/book_169_glava_4_1.1._%D0%9E%D1%81%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B8_%D1%96%D0%BD%D0%B2%D0%B5%D1%81%D1%82.html) [5](http://ebooktime.net/book_169_glava_5_1.2._%D0%94%D0%B5%D1%80%D0%B6%D0%B0%D0%B2%D0%BD%D0%B5_%D1%80%D0%B5%D0%B3%D1%83.html) [6](http://ebooktime.net/book_169_glava_6_1.3._%D0%A3%D1%87%D0%B0%D1%81%D0%BD%D0%B8%D0%BA%D0%B8_%D1%96%D0%BD%D0%B2%D0%B5.html) [7](http://ebooktime.net/book_169_glava_7_%D0%9A%D0%9E%D0%9D%D0%A6%D0%95%D0%9F%D0%A6%D0%86%D0%AF_%D0%9F%D0%A0%D0%9E%D0%95%D0%9A%EF%BF%BD.html) [8](http://ebooktime.net/book_169_glava_8_2.1._%D0%9F%D0%BE%D0%BD%D1%8F%D1%82%D1%82%D1%8F_%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B5%D0%BA.html) [9](http://ebooktime.net/book_169_glava_9_2.2._%D0%92%D0%B8%D0%B4%D0%B8_%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%96%D0%B2.html) [10](http://ebooktime.net/book_169_glava_10_2.3._%D0%97%D0%BE%D0%B2%D0%BD%D1%96%D1%88%D0%BD%D1%94_%D1%81%D0%B5%D1%80%D0%B5.html) [11](http://ebooktime.net/book_169_glava_11_2.4._%D0%92%D0%BD%D1%83%D1%82%D1%80%D1%96%D1%88%D0%BD%D1%94_%D1%81%D0%B5%D1%80.html) [12](http://ebooktime.net/book_169_glava_12_%D0%96%D0%B8%D1%82%D1%82%D1%94%D0%B2%D0%B8%D0%B9_%D1%86%D0%B8%D0%BA%D0%BB_%D0%9F%D0%A0.html) [13](http://ebooktime.net/book_169_glava_13_3.1._%D0%9F%D0%BE%D0%BD%D1%8F%D1%82%D1%82%D1%8F_%D0%B6%D0%B8%D1%82%D1%82%D1%94.html) [14](http://ebooktime.net/book_169_glava_14_3.2._%D0%9F%D0%BE%D0%B4%D1%96%D0%BB_%D0%B6%D0%B8%D1%82%D1%82%D1%94%D0%B2%D0%BE.html) [15](http://ebooktime.net/book_169_glava_15_3.3._%D0%9F%D0%BB%D0%B0%D0%BD%D1%83%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F_%D0%BA%D0%BE.html) [16](http://ebooktime.net/book_169_glava_16_3.4._%D0%A0%D0%BE%D0%B7%D1%80%D0%BE%D0%B1%D0%BA%D0%B0_%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B5.html) [17](http://ebooktime.net/book_169_glava_17_%D0%9E%D0%A1%D0%9D%D0%9E%D0%92%D0%98_%D0%A4%D0%86%D0%9D%D0%90%D0%9D%D0%A1%D0%9E%D0%92%EF%BF%BD.html) [18](http://ebooktime.net/book_169_glava_18_4.1._%D0%A6%D1%96%D0%BD%D0%BD%D1%96%D1%81%D1%82%D1%8C_%D0%B3%D1%80%D0%BE%D1%88.html) [19](http://ebooktime.net/book_169_glava_19_4.2._%D0%A0%D0%BE%D0%B7%D1%80%D0%B0%D1%85%D1%83%D0%BD%D0%BA%D0%B8_%D0%B7%D0%B0.html) [20](http://ebooktime.net/book_169_glava_20_4.3._%D0%9E%D1%86%D1%96%D0%BD%D0%BA%D0%B0_%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%BE%D1%81.html) [21](http://ebooktime.net/book_169_glava_21_%D0%9C%D0%95%D0%A2%D0%9E%D0%94%D0%9E%D0%9B%D0%9E%D0%93%D0%86%D0%AF_%D0%9F%D0%A0%D0%9E%EF%BF%BD.html) [22](http://ebooktime.net/book_169_glava_22_5.1._%D0%9E%D1%86%D1%96%D0%BD%D0%BA%D0%B0_%D1%86%D1%96%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D1%81.html) [23](http://ebooktime.net/book_169_glava_23_5.2._%D0%93%D1%80%D0%BE%D1%88%D0%BE%D0%B2%D1%96_%D0%BF%D0%BE%D1%82%D0%BE%D0%BA.html) [24](http://ebooktime.net/book_169_glava_24_5.3._%D0%9E%D0%B1%D2%91%D1%80%D1%83%D0%BD%D1%82%D1%83%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%BD%EF%BF%BD.html) [25](http://ebooktime.net/book_169_glava_25_%D0%9E%D0%A6%D0%86%D0%9D%D0%9A%D0%90_%D0%95%D0%A4%D0%95%D0%9A%D0%A2%D0%98%D0%92%D0%9D%EF%BF%BD.html) [26](http://ebooktime.net/book_169_glava_26_6.1._%D0%9E%D1%81%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%BD%D1%96_%D0%BF%D0%BE%D0%BA%D0%B0%D0%B7.html) [27](http://ebooktime.net/book_169_glava_27_6.2._%D0%9E%D0%B1%D2%91%D1%80%D1%83%D0%BD%D1%82%D1%83%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%BD%EF%BF%BD.html) [28](http://ebooktime.net/book_169_glava_28_6.3._%D0%90%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%96%D0%B7_%D0%B1%D0%B5%D0%B7%D0%B7%D0%B1%D0%B8.html) [29](http://ebooktime.net/book_169_glava_29_%D0%9E%D0%A6%D0%86%D0%9D%D0%9A%D0%90_%D0%A0%D0%98%D0%97%D0%98%D0%9A%D0%86%D0%92_%D0%B2.html) [30](http://ebooktime.net/book_169_glava_30_7.1._%D0%9F%D0%BE%D0%BD%D1%8F%D1%82%D1%82%D1%8F_%D1%96_%D0%B2%D0%B8%D0%B4%EF%BF%BD.html) [31](http://ebooktime.net/book_169_glava_31_7.2._%D0%9F%D0%BE%D0%BA%D0%B0%D0%B7%D0%BD%D0%B8%D0%BA%D0%B8_%D1%80%D0%B8%D0%B7.html) [32](http://ebooktime.net/book_169_glava_32_7.3._%D0%90%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%96%D0%B7_%D1%87%D1%83%D1%82%D0%BB%D0%B8%D0%B2.html) [33](http://ebooktime.net/book_169_glava_33_7.4._%D0%A4%D0%B0%D0%BA%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B8_%D0%BF%D1%96%D0%B4%D0%B2%D0%B8.html) [34](http://ebooktime.net/book_169_glava_34_%D0%90%D0%A1%D0%9F%D0%95%D0%9A%D0%A2%D0%98_%D0%9F%D0%A0%D0%9E%D0%95%D0%9A%D0%A2%D0%9D%EF%BF%BD.html)   
[35](http://ebooktime.net/book_169_glava_35_8.1._%D0%9C%D0%B0%D1%80%D0%BA%D0%B5%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D0%B8%EF%BF%BD.html) [36](http://ebooktime.net/book_169_glava_36_8.2._%D0%A2%D0%B5%D1%85%D0%BD%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%B8%D0%B9_%D0%B0%D0%BD%D0%B0.html) [37](http://ebooktime.net/book_169_glava_37_8.3._%D0%86%D0%BD%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%82%D1%83%D1%86%D1%96%D0%B9%D0%BD%D0%B8%EF%BF%BD.html) [38](http://ebooktime.net/book_169_glava_38_8.4._%D0%A1%D0%BE%D1%86%D1%96%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B8%D0%B9_%D0%B0%D0%BD.html) [39](http://ebooktime.net/book_169_glava_39_8.5._%D0%95%D0%BA%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%B0_%D0%B5%D0%BA.html) [40](http://ebooktime.net/book_169_glava_40_8.6._%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B5%D0%BA%D1%82%D0%BD%D0%B5_%D1%84%D1%96%D0%BD%D0%B0.html) [41](http://ebooktime.net/book_169_glava_41_8.7._%D0%95%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%B8%D0%B9_%D0%B0.html) [42](http://ebooktime.net/book_169_glava_42_%D0%9E%D0%A1%D0%9D%D0%9E%D0%92%D0%98_%D0%A3%D0%9F%D0%A0%D0%90%D0%92%D0%9B%D0%86%D0%9D%EF%BF%BD.html) [43](http://ebooktime.net/book_169_glava_43_9.1._%D0%A1%D1%83%D1%82%D1%8C_%D1%82%D0%B0_%D0%B7%D0%BC%D1%96%D1%81%D1%82_.html) [44](http://ebooktime.net/book_169_glava_44_9.2.%C2%A0%C2%A0_%D0%9C%D0%B5%D1%85%D0%B0%D0%BD%D1%96%D0%B7%D0%BC_%D1%83%D0%BF.html) [45](http://ebooktime.net/book_169_glava_45_9.3._%D0%9E%D1%81%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%BD%D1%96_%D1%84%D0%BE%D1%80%D0%BC%D0%B8.html) [46](http://ebooktime.net/book_169_glava_46_9.4._%D0%90%D0%B2%D1%82%D0%BE%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B8%D0%B7%D0%B0%D1%86%D1%96%EF%BF%BD.html) [47](http://ebooktime.net/book_169_glava_47_TECTOBA_%D0%9F%D0%A0%D0%9E%D0%93%D0%A0%D0%90%D0%9C%D0%90_%D0%94%D0%9B%EF%BF%BD.html) [48](http://ebooktime.net/book_169_glava_48_%D0%A1%D0%BF%D0%B8%D1%81%D0%BE%D0%BA_%D0%BB%D1%96%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%B0%D1%82%D1%83%EF%BF%BD.html) [49](http://ebooktime.net/book_169_glava_49_%D0%97%D0%9C%D0%86%D0%A1%D0%A2.html) [50](http://ebooktime.net/book_169_glava_50_6.6_%D0%9A%D1%80%D0%BE%D1%81%D0%B2%D0%BE%D1%80%D0%B4%D0%B8.html) [51](http://ebooktime.net/book_169_glava_51_6.7_%D0%A6%D1%96%D0%BA%D0%B0%D0%B2%D1%96_%D1%84%D0%B0%D0%BA%D1%82%D0%B8_%D0%B4.html) [52](http://ebooktime.net/book_169_glava_52_7_%D0%92%D0%98%D0%92%D0%A7%D0%95%D0%9D%D0%9D%D0%AF_%D0%A1%D0%98%D0%A1%D0%A2%D0%95%EF%BF%BD.html) [53](http://ebooktime.net/book_169_glava_53_7.1_%D0%9E%D1%81%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%BD%D1%96_%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%BC%D1%96%EF%BF%BD.html) [54](http://ebooktime.net/book_169_glava_54_7.2_%D0%A2%D0%B5%D0%BE%D1%80%D0%B5%D1%82%D0%B8%D1%87%D0%BD%D1%96_%D0%BF%D0%B8%EF%BF%BD.html) [55](http://ebooktime.net/book_169_glava_55_7.3_%D0%9F%D1%80%D0%B0%D0%BA%D1%82%D0%B8%D1%87%D0%BD%D1%96_%D1%81%D0%B8%D1%82%EF%BF%BD.html) [56](http://ebooktime.net/book_169_glava_56_7.4_%D0%9A%D0%BE%D0%BD%D1%82%D1%80%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%96_%D0%B7%D0%B0%EF%BF%BD.html) [57](http://ebooktime.net/book_169_glava_57_7.5_%D0%A2%D0%B5%D0%BC%D0%B8_%D1%80%D0%B5%D1%84%D0%B5%D1%80%D0%B0%D1%82%D1%96%EF%BF%BD.html) [58](http://ebooktime.net/book_169_glava_58_7.6_%D0%9A%D1%80%D0%BE%D1%81%D0%B2%D0%BE%D1%80%D0%B4%D0%B8.html)

|  |
| --- |
| [**Каждый день**](http://clk.recreativ.ru/go.php?clk=aWQ9NTIwNyZ0aWQ9MTI1NTkmcGM9VlVPaHYyc2J5YyZibnVtPTAxOGRjZTdlNmQmcm5kPTE1MTA1NDMwMDE=)  [Безумные скидки на обувь до 80%, регистрируйтесь!](http://clk.recreativ.ru/go.php?clk=aWQ9NTIwNyZ0aWQ9MTI1NTkmcGM9VlVPaHYyc2J5YyZibnVtPTAxOGRjZTdlNmQmcm5kPTE1MTA1NDMwMDE=) [prestige.ua](http://clk.recreativ.ru/go.php?clk=aWQ9NTIwNyZ0aWQ9MTI1NTkmcGM9VlVPaHYyc2J5YyZibnVtPTAxOGRjZTdlNmQmcm5kPTE1MTA1NDMwMDE=)  **Скидка 80 %** |

Роздрібний товарооборот являє собою безпосередній результат роботи працівників торгівлі. Тому він залежить від укомплектова-ності штатів, забезпеченості торговельних підприємств продавця-ми, касирами, іншими працівниками, їх кваліфікації, організації і продуктивності праці.

Процес праці в роздрібній торгівлі має свої особливості, зумов-лені специфікою торговельно-технологічних процесів. Так, висока частка операцій, безпосередньо пов'язаних із обслуговуванням по-купців і спілкуванням з ними, які не підлягають механізації, зумов-лює значні затрати живої праці. Більша частина торговельної ме-режі складається із невеликих магазинів, в яких обмежені можливості поділу праці. В таких підприємствах поширене сумі-щення функцій працівників. Крім цього, ефективність праці в мага-зинах значною мірою залежить від інтенсивності потоків покупців, для яких характерна значна аритмія в різні періоди дня і в окремі дні тижня.

Слід також відмітити, що працівники торговельних підпри-ємств у процесі праці впливають на формування потоку товарів, що надходять у роздрібну торговельну мережу. Спілкуючись із покупцями, вони вивчають обсяг і характер попиту на товари, з врахуванням якого складаються заявки на завезення товарів у магазини.

Група факторів праці відноситься до внутрішніх, пов'язаних з діяльністю самих підприємств. Однак, як уже зазначалося, вона може мати позитивний вплив на товарооборот торговельної ме-режі лише за наявності платоспроможного купівельного попиту і товарних запасів у відповідному обсязі та асортименті. Лише за цих умов кількість і якість праці торговельних працівників є ви-значальними чинниками зміни обсягу товарообороту. Тоді за-трати і використання робочого часу, підвищення продуктивності праці виступають інтенсивними факторами зростання роздрібно-го товарообороту.

I навпаки, неукомплектованість штатів, незадовільна трудова дисципліна і організація праці та низька її продуктивність мають негативний вплив на обсяг роздрібного товарообороту. На попере-дження і недопущення таких ситуацій спрямований аналіз показ-ників праці торговельних підприємств.

Структура методики аналізу впливу комплексу факторів праці на роздрібний товарооборот торговельного підприємства показана нарис. 3.4.

Як видно із рисунка, аналізуючи вплив цієї групи факторів на товарооборот, визначають: як підприємство забезпечене кадрами; як використовувався робочий час; як виконувався план з продукти-вності праці; як усі ці фактори впливали на обсяг роздрібного това-рообороту. Що стосується показників організації і технічної озбро-єності праці, то їх аналізують в розрізі магазинів різних типів та спеціалізації, з врахуванням конкретних умов діяльності, і розгля-дають як фактори росту продуктивності праці.

Аналізуючи забезпеченість кадрами, вивчають виконання плану з чисельності працюючих, визначають його вплив на товарооборот і виконання завдань з підвищення продуктивності праці.

Аналіз забезпеченості підприємства робочою силою здійсню-ється шляхом порівняння фактичних даних про чисельність пра-цюючих за їх категоріями із запланованими показниками і показ-никами, досягнутими у попередні періоди. Це дає можливість оцінити виконання плану, а також динаміку цих показників.

В ході аналізу забезпеченості підприємства кадрами, беруть до уваги виконання плану товарообороту і темпи його зростання. Ви-являють відносне відхилення чисельності працюючих шляхом по-рівняння фактичної їх чисельності з плановою або базисною, ско-ригованою на процент виконання плану чи зміну обсягу товаро-обороту до попереднього періоду.

Аналізують також структуру персоналу і визначають рівень її оптимальності. Персонал підприємств роздрібної торгівлі поділя-ють, виходячи із функціонального розподілу праці, на три категорії працівників: персонал управління (менеджери, спеціалісти); торго-вельно-оперативний персонал (продавці, касири, контролери-касири і ін.); допоміжний персонал (фасувальники, вантажники, прибиральники).

В спеціальній аналітичній таблиці визначають співвідношення між категоріями персоналу. Вивчають склад працюючих — за осві-тою, стажем роботи, рівнем кваліфікації. Для цього використову-ють інформацію відділу кадрів, дані про хід виконання планів еко-номічного і соціального розвитку підприємства.

Аналізуючи чисельність торговельно-оперативних працівників, виявляють співвідношення між ними і допоміжним персоналом, розміщення людей по магазинах, а в них — по секціях, змінах. На підставі проведеного аналізу розробляють заходи, спрямовані на приведення чисельності і структури персоналу у відповідність з ре-альними потребами.

Використовуючи статистичну звітність Ф № 3-ПВ «Звіт про ви-користання робочого часу», в другому розділі якого наводяться да-ні про прийом та вибуття працівників, вивчають плинність кадрів. Показником, що її характеризує, є коефіцієнт плинності кадрів. Ио-го визначають відношенням кількості працівників, звільнених у зв'язку із неплановими причинами (за власним бажанням, за прогу-ли та інші порушення трудової дисципліни), до середньоспискової чисельності працюючих. Важливо виявити конкретні причини зві-льнення працівників, своєчасно попередити їх відхід з неповажних причин. За будь-яких умов плинність кадрів негативно відбиваєть-ся на торговельно-виробничих процесах і продуктивності праці.

Ефективність праці значною мірою залежить від того, наскільки повно використовується робочий час. Загальний фонд робочого ча-су виміряється кількістю людино-годин. Він залежить від чисель-ності працюючих, кількості робочих днів і середньої тривалості ро-бочого дня.

Для характеристики використання робочого часу на підставі да-них Ф № 3-ПВ «Звіт про використання робочого часу» розрахову-ють фактичне середнє число днів, відпрацьованих одним працівни-ком, тривалість робочого дня і порівнюють ці показники з плановими та базисними їх значеннями. Показник середньої трива-лості робочого дня визначають діленням загальної кількості від-працьованих людино-годин на загальну кількість відпрацьованих людино-днів. Особливу увагу приділяють вивченню причин втрат робочого часу і пошуку шляхів їх попередження.

На наступному етапі аналізу дають оцінку виконання плану з продуктивності праці. Основна маса працівників торгівлі здійснює реалізацію товарів і операції, супутні реалізації. Результати їх праці виражаються в сумі продажу, тобто в товарообороті. Тому показ-ником, що характеризує продуктивність праці в торгівлі, є обсяг товарообороту в розрахунку на одного працівника, задіяного без-посередньо у роздрібній торгівлі. Його визначають діленням обсягу роздрібного товарообороту на середньоспискову чисельність усіх працівників торговельного підприємства або на середньоспискову чисельність торговельно-оперативного персоналу. В спеціалізова-них магазинах, які реалізують однорідні товари (хліб, плодово-овочеві товари), продуктивність праці може розраховуватись і в на-туральних показниках.

Однак слід відмітити, що показник середньоспискової чисельності працівників характеризує затрати праці з певною долею умовності. Точніше динаміку продуктивності праці в торгівлі відображає товаро-оборот за один відпрацьований людино-день, а ще точніше — за одну людино-годину. Порівняння індексів цих показників дозволяє виявити роль різних факторів у виконанні плану з продуктивності праці. Так, відхилення в процентах виконання плану показників середнього виро-бітку на одного торговельного працівника і одного торговельно-оперативного працівника свідчить про вплив на рівень продуктивності праці змін в структурі персоналу.

Відмінності у процентах виконання плану середньорічної і серед-ньоденної продуктивності можуть бути пов'язані з наявністю цілодо-бових втрат робочого часу, або збільшенням кількості робочих днів, відпрацьованих одним працівником протягом звітного періоду.

Відхилення в процентах виконання плану по середньоденному і середньогодинному виробітку можуть свідчити про наявність внутрішньозмінних втрат робочого часу або, навпаки, — про збіль-шення тривалості робочого дня.

Для оцінки виконання плану з праці за даними статистичної зві-тності (Ф № 1-ПВ «Звіт з праці», Ф № 3-ПВ «Звіт про використання робочого часу», Ф № 3-торг «Звіт про продаж і запаси товарів у то-рговельній мережі та мережі ресторанного господарства)» і плано-вими даними підприємств складають аналітичну табл. 3.11.

Дані таблиці свідчать, що споживче товариство недовиконало план

з комплектування працівників торгівлі і в т. ч. торговельнооперативних працівників. Абсолютне відхилення від плану в чисель г-        56 • 102.6

ності працюючих становило 2, а відносне — 3,5 особи (54       ).

100

Зменшилась порівняно з планом загальна кількість відпрацьова-них людино-днів і людино-годин. План з кількості відпрацьованих людино-днів споживче товариство виконало тільки на 96,6 %, а лю-дино-годин — на 99,0 %. Це пов'язано не тільки з недоукомплекто-ваністю штатів, але також із збільшенням втрат робочого часу порів-няно з планом на 89 людино-днів. 3 них у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю втрати збільшились на 62 робочі дні (+22,5 %), a неявки з дозволу адміністрації— на 25 днів (+30,5 %). Прогули у звітному році становили 5 днів. Якщо б не були допущені ці понад-планові втрати, а також були попереджені прогули, то фонд робочо-го часу працівників торгівлі збільшився б на 92 людино-дні.

Разом з тим, позитивним є те, що порівняно з планом зросла частка торговельно-оперативних працівників у загальній чисельності персо-налу, а також збільшилась середня тривалість робочого дня. Крім цьо-го, перевиконано план продуктивності праці з кожного із показників, які її характеризують, що мало позитивний вплив на товарооборот.

Відмінності в показниках виконання плану з продуктивності праці зумовлені дією різних факторів.

Так, більше перевиконання плану з середньорічного виробітку на одного працівника торгівлі (106,4 %) порівняно з його виконан-ням на одного торговельно-оперативного працівника (104,9 %) бу-ло пов'язане із зростанням на 1,2 % частки останніх у загальній кі-лькості працівників торгівлі. Вищий процент виконання плану з середньоденного виробітку (106,2 %) порівняно із середньорічним одного торговельно-оперативного працівника був зумовлений зме-ншенням середньої фактичної кількості днів, відпрацьованих од-ним працівником. В свою чергу, одночасне збільшення тривалості робочого дня зумовило зменшення на 2,4 % виконання плану з се-редньогодинного виробітку (103,8 %) порівняно із середньоденним (106,2 %).

Таблиця 3.11

ВИКОНАННЯ ПЛАНУ 3 ПРАЦІУ РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА ЗА ЗВІТНИЙ РІК

Показники     it

a

0          ^

1          о

II         Звітний рік     о ч

м ° и, я « 5 я ц.Й я

ffl О CO я

            Е о я

к я

п          о

я

п          я я

0J

К Я X

ч 'ffl     я я

сй

я о

а&

ffl (3

5? g

Роздрібний товарооборот, тис. грн

Середньоспискова чисельність працівників торгівлі, чол.

3 них торговельно-оперативні працівники, чол.

Частка торговельно-оперативних працівників у загальній кількості працівників торгівлі, %

Загальна кількість відпрацьованих торговельно-оператив-ними працівниками:

а)         людино-днів;

б)         людино-годин

Кількість відпрацьованих одним торговельно-опера-тивним працівником:

а)         людино-днів

б)         людино-годин

Тривалість робочого дня, год.

Середньорічний виробіток на одного працівника торгівлі, грн Виробіток одного торговельно-оперативного працівника, грн:        387,9

59

48

81,4

11 328 91756

236

1912

8,1

6575    458,0 56 46

82,1

10 948

87 584

238

1904

8,0

8179    469,9

54

45

83,3

10 575 86 715

235

1928

8,2

8702    +11,9

-2

-1,0

+1,2

-373 -869

-3

+24 +0,2 +523            102,6 96,4 97,8

96,6 99,0

98,7 101,3 102,5 106,4          121,1 91,5 93.7

93,3 94,5

99,6 100,8

101,2 132,3

Закгнчення табл. 3.11

Показники     it

a о -aS s

н °

U a II   Звітний рік     о ч

>\* и

« 9

■-н A

О. я

11

Is

ffl о CO я

            Е о я

к я

П         о

я

и          я

к я

X

.3         я я

сй

я о

й >•

я я

5? g

а)         середньорічний;

б)         середньоденний;

в)         середньогодинний

Кількість днів неявок на роботу, всього з них:

а)         чергові відпустки;

б)         тимчасова непрацездатність;

в)         учбові відпустки;

г)         неявки з дозволу адміністрації;

д)         прогули

У розрахунку на одного працівника, людино-днів:

а)         тимчасова непрацездатність

б)         учбові відпустки

в)         неявки з дозволу адміністрації;

г)         прогули          8081,2

34,2 4,2 1581

1168 295

20

95

3

5,0 0,3 1,6 0,1 9956,5 41,8

5,2 1495

1114 276

23

82

4,9 0,4

1,5       10442,2 44,4 5,4 1584

1117 338

18 107

5

6,3 0,3 2,0 0,1 +485,7 +2,6 +0,2 +83

+3 +62

-5 +25 +5

+1,4 -0,1 +0,5 +0,1    104,9 106,2 103,8 105,9

100,3

122,5 78,3 130,5

128,6 75,0 133,3        129,2 129,8 128,5 100,2

95,6 114,6 90,0 112,6 166,7

126,0 100,0 125,0 100,0

В процесі аналізу факторів праці розраховують вплив зміни чи-сельності працівників і продуктивності їх праці на відхилення фак-тичного обсягу товарообороту у звітному періоді від планового і базисного його значень. Такий розрахунок може проводитись як в цілому по всіх працівниках торгівлі, так і окремо по торговельно-оперативних працівниках. Найчастіше він проводиться способом абсолютних різниць за формулами:

ДО(ч) = (Чі - Ч0)П0; (3.23)

АО(П) = (Щ - П0)ЧЬ (3-24)

де АО(ч) — вплив зміни чисельності працівників на товарооборот;

АО(п) — вплив зміни продуктивності праці;

Чі і Чо — звітна і планова (базисна) чисельність працівників;

Пі і По — фактична і планова (базисна) продуктивність праці.

В нашому прикладі (табл. 3.11) неукомплектованість штатів працівників торгівлі сприяла зменшенню обсягу товарообороту то-рговельної мережі споживчого товариства порівняно з планом на 16,4 тис. грн (-2-8,2). Тоді як перевиконання плану з продуктивнос-ті праці привело до збільшення товарообороту на 28,3 тис. грн (0,523-54). За рахунок цього інтенсивного фактора було перекрито негативний вплив недоукомплектованості штатів і забезпечено пе-ревиконання плану товарообороту на 11,9 тис. грн (28,3 - 16,4).

Детальніший аналіз впливу факторів праці на виконання плану товарообороту і його динаміку можна провести, використавши роз-ширену модель залежності товарообороту від цих факторів. У цій моделі середньорічний виробіток на одного торговельно-оператив-ного працівника показують у розгорнутому вигляді, як добуток се-редньої кількості днів, відпрацьованих одним працівником, на се-редню тривалість робочого дня і на середньогодинний виробіток. Останній, як уже зазначалося, найточніше характеризує продукти-вність праці. Розширена модель залежності товарообороту від фак-торів праці має наступний вигляд:

О = Ч • Д • Т • П,      (3-25)

де О — обсяг роздрібного товарообороту;

Ч — середньоспискова чисельність торговельно-оперативних працівників;

Д — середня кількість відпрацьованих днів одним працівником;

Т — тривалість робочого дня;

П — середньогодинний виробіток.

Результати розрахунку впливу включених в модель факторів на виконання плану роздрібного товарообороту способом ланцюгових підстановок оформляються наступним чином (див. табл. 3.12).

Таблиця 3.12

РОЗРАХУНОК ВПЛИВУ ФАКТОРЮ ПРАЦІ НА ВИКОНАННЯ ПЛАНУ РОЗДРШНОГО ТОВАРООБОРОТУ ТОРГОВЕЛЬНОЮ МЕРЕЖЕЮ СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА

У ЗВІТНОМУ РОЦІ

Підстановки   Показники (фактори)            о

§■

£ н

о- Й

ч &

п О

о ю

&ч О   ffl к

Н Рн

к ^

а u

п н

>н н н -я м

.a S,

м о

«1

12 4     Причини відхилення

роздрібного

товарообороту

            середньоспискова чисельність торговельнооперативних працівників, чол. кількість відпрацьованих

днів одним

працівником,

ДНІ     середня тривалість робочого

дня, год.         середнього-динний виробіток на одного працюючого, грн

Плановий розрахунок          план 46          план

238      план 8,0         план

5,23     план 458,0

Перша звіт

45        план

238      план 8,0         план

5,23     розра-хунок

448,1   -9,9     Недоукомплектова-ність торговельно-оперативними праців-никами

Друга  звіт

45        звіт

235      план 8,0         план

5,23     розра-хунок

442,4   -5,7     Зменшення кількості днів праці

Третя  звіт

45        звіт

235      звіт

8,2       план

5,23     розра-хунок

453,5   +11,1   Збільшення тривало-сті робочого часу

Звітні показ-ники      звіт

45        звіт

235      звіт

8,2       план

5,42     звіт 469,9        +16,4   Ріст продуктивності праці

3 даних таблиці випливає, що у споживчому товаристві позити-вно вплинули на виконання плану товарообороту збільшення три-валості робочого дня: +11,1 тис. грн (453,5 - 442,4); ріст продукти-вності праці: +16,4 тис. грн (469,9 - 453,5).

Негативно вплинули зменшення кількості торговельно-оперативних працівників: -9,9 тис. грн (448,1 - 458,0), атакож зме-ншення середньої кількості днів, відпрацьованих одним працівни-ком у звітному році: -5,7 тис. грн (442,4 - 448,1). Перевага позити-вних факторів над негативними забезпечила перевиконання плану товарообороту на 11,9 тис. грн (+11,1 + 16,4 - 9,9 - 5,7).

Таким же чином розраховують вплив розглянутих факторів на динаміку товарообороту у звітному періоді порівняно з попереднім. Однак при цьому слід враховувати, що вартісний показник продук-тивності праці залежить від рівня цін і змін в асортименті товарів, що реалізуються.

Якщо зростають роздрібні ціни, то це при інших однакових умовах призводить до збільшення показника продуктивності праці в торгівлі. Тоді як реальна продуктивність праці у цьому випадку може навіть знижуватись.

Затрати праці торговельних працівників пов'язані в основному з натурально-речовою формою товару і значно менше з його вартіс-тю. Тому за зміни цін слід розраховувати індекс динаміки товаро-обороту на одного працівника або на одну відпрацьовану людино-годину в незмінних (базисних) цінах. Для цього індекс продуктив-ності праці в діючих цінах ділять на індекс цін.

В нашому прикладі (табл. 3.11) індекс динаміки середньогодин-ного виробітку у фактично діючих цінах був 1,285, а індекс цін — 1,145, тобто ціни зросли на 14,5 %. Індекс динаміки продуктивності праці в незмінних цінах становить: 1,285 : 1,145 = 1,122. Цей пока-зник більше відповідає реальній динаміці продуктивності праці. Як бачимо, у незмінних цінах вона зросла лише на 12,2 %, тоді як у фактично діючих — на 28,5 %.

Значний вплив на показник продуктивності праці в торгівлі має зміна структури товарообороту, адже трудомісткість реалізації окремих груп товарів відрізняється. Вплив структурних змін в то-варообороті на продуктивність праці виражає індекс трудомісткості товарообороту. Його визначають як відношення кількості людино-днів або людино-годин, необхідних для виконання певної суми то-варообороту при його звітній структурі і базисному рівні виробіт-ку, до затрат часу на таку ж суму реалізації товарів при базисній структурі товарообороту і базисному виробітку.

Щоб визначити оборот на одного працівника у незмінних цінах і структурі товарообороту необхідно фактичний показник виробітку на одного працівника у звітному періоді поділити на індекс цін і помножити на індекс трудомісткості товарообороту. Таким же чи-ном елімінують вплив зміни цін і структури товарообороту на ін-декс динаміки продуктивності праці.

Однак в аналізі продуктивності праці працівників торгівлі ін-декс трудомістко’ті товарообороту все ще практично не викорис-товується. Це повязано з тим, що в обліку і звітності відсутні дані про фактичну трудомісткість реалізації окремих груп товарів. Тому немає можливості розраховувати цей індекс безпосередньо. Його можна визначити лише опосередковано, способом процентних чи-сел із застосуванням нормативних коефіцієнтів порівнянної трудо-місткості реалізації окремих груп товарів, подібно до застосування нормативних показників витратомісткості при визначенні впливу структури товарообороту на рівень витрат обігу в торгівлі.

Розробка нормативних показників трудомісткості складових ча-стин товарообороту — завдання непросте, але цілком реальне. Його можна вирішити шляхом проведення спеціальних наукових спосте-режень і експертних оцінок. Наявність таких нормативних показ-ників і застосування їх в аналізі дасть можливість об’єктивніше оцінити динаміку продуктивності праці в торгівлі.

Розглянута методика застосовується для аналізу показників праці не тільки по торговельному підприємству (організації) в ці-лому, але й по кожному магазину та інших структурних одиницях торговельної мережі, які самостійно виконують цикл функцій з об-слуговування населення товарами.

Реальні резерви підвищення продуктивн’сті праці в торговель-ному підприємстві як господарюючому субєкті є сумою резервів, можливих до мобілізації на рівні кожного магазину чи іншого структурного підрозділу. В кожному з них підвищення продуктив-ності праці може бути досягнуто одним із наступних способів:

1)         збільшенням обсягу товарообороту при зменшенні затрат праці;

2)         збільшенням обсягу товарообороту при незмінних затратах праці;

3)         вищими темпами зростання товарообороту порівняно із збі-льшенням затрат праці;

4)         незмінним обсягом товарообороту при одночасному змен-шенні затрат праці;

5)         зменшенням обсягу товарообороту нижчими темпами порів-няно із зниженням затрат праці.

Тут йдеться про товарооборот у незмінних цінах і структурі. Який із розглянутих підходів буде обрано в процесі розробки захо-дів, спрямованих на підвищення продуктивності праці у кожному з

магазинів в окремі періоди їх діяльності, залежить від умов їх ро-боти та стратегії менеджменту.

Важливе значення для виявлення резервів має порівняльний аналіз показників продуктивності праці в магазинах одного типу чи спеціалізації, які працюють в подібних умовах. Наявність значних відхилень в досягнутих рівнях виробітку працівників цих магазинів може свідчити про невикористані можливості підвищення продук-тивності праці і росту товарообороту. Однак при оцінці реальності використання цих можливостей слід враховувати черговість впливу факторів на товарооборот і затрати праці. I, насамперед, розглянути стан платоспроможного попиту та забезпеченість товарами.

Якщо магазин знаходиться у населеному пункті, де чисельність жителів не збільшується, а їх грошові доходи в умовах спаду виро-бництва не зростають, то навіть за максимального забезпечення йо-го товарами, кадрами, матеріально-технічною базою, при високому рівні організації праці і торговельно-виробничих процесів товаро-оборот на одиницю відпрацьованого часу зростати не буде. Тоді постає необхідність приведення кадрового потенціалу магазину у відповідність з можливими обсягами діяльності. А для пошуків ре-зервів підвищення продуктивності праці будуть застосовуватись четвертий і п'ятий із розглянутих вище підходів.

Розробка заходів мобілізації резервів підвищення продуктивно-сті праці на підприємствах торгівлі охоплює організаційні, техніч-ні, технологічні, економічні та соціальні сторони їх діяльності.

До організаційних заходів, що сприяють підвищенню продукти-вності праці, відносяться: вдосконалення організаційних структур управління магазинами і їх товарної спеціалізації; оптимізація ре-жимів роботи; впровадження прогресивних форм організації праці тощо.

До технічних заходів відносяться: підвищення рівня механізації праці; впровадження продуктивнішого устаткування, машин і ме-ханізмів; підвищення ефективності їх використання.

В технологічному плані резерви росту продуктивності праці пов'язані із застосуванням сучасних технологій руху товарів, з про-гресивними методами продажу товарів і впровадженням нових ви-дів торговельних послуг. Проведені дослідження показують, ЩО 3 впровадженням нових форм обслуговування продуктивність праці зростає в магазинах з відкритою викладкою товарів в середньому на 11—12 %, з продажем товарів за зразками — на 10—14 %, а при самообслуговуванні — на 18—22 % .

Абдукаримов И. Т. Анализ показателей по труду в кооперативной торговле / Абдукаримов И. Т., Пардаев М. К. — М.: Зкономика, 1978. — С. 36.

До економічних напрямків пошуку резервів підвищення проду-ктивності праці можна віднести: правильне формування центрів відповідальності на базі окремих структурних одиниць та підрозді-лів; вдосконалення матеріального стимулювання праці.

Продуктивність праці значною мірою залежить також від соціа-льної діяльності підприємств: зміцнення дисципліни праці; ство-рення нормального психологічного клімату у колективах; підви-щення кваліфікації працівників; покращення умов праці і побуту персоналу; зменшення плинності кадрів.

Процес організації торговельного обслуговування населення пов'язаний з використанням різних засобів праці, необхідних для транспортування, зберігання, доопрацювання і реалізації товарів. Сукупність усіх засобів праці, що використовуються у торговель-но-технологічних процесах, являє собою матеріально-технічну базу торгівлі. Вона включає в себе мережу торговельних підприємств, їх технічне оснащення машинами і устаткуванням (холодильним, технологічним, ваговим, касовим, підйомно-транспортним та ін.).

Загальна характеристика всієї матеріально-технічної бази торгове-льного підприємства може бути дана тільки у вартісному виразі. Од-нак частина магазинів може знаходитись в орендованих приміщеннях, вартість яких в обліку і звітності торговельних підприємств не показу-ється. За цих умов вартість тільки власних основних засобів не повніс-тю характеризує вартісну сторону матеріально-технічної бази.

У процесі аналізу матеріально-технічну базу підприємств торгівлі вивчають у комплексі, незалежно від того, чи включає вона орендова-ні основні засоби чи ні. При цьому розглядають кожну із її двох осно-вних складових частин — торговельну мережу і технічну оснащеність магазинів устаткуванням. Обсяг першої характеризується чисельністю торговельних підприємств і їх сумарною потужністю, а другої — кіль-кістю того чи іншого виду устаткування та його потужністю.

Торговельна мережа характеризується не тільки даними про кі-лькість підприємств, але і їх розподілом за типами, в залежності від товарної спеціалізації і методів торгівлі. Потужність окремих під-приємств і торговельної мережі в цілому оцінюється кількістю ро-бочих місць, торговою площею, а також середньою кількістю робо-чих місць й торгової площі на один магазин. При цьому беруть до уваги всю площу або тільки площу торгових залів. Площа магази-нів визначає їх потенційну пропускну спроможність.

3 розвитк’м самообслуговування та інших прогресивних мето-дів торгівлі зявилось поняття умовних робочих місць. Наприклад, в магазинах самообслуговування робоче місце контролера-касира прирівнюється до 2,5 робочих місць. Традиційне поняття робочого місця частково втратило своє чітке визначення. Тому центральне місце в системі показників, що характеризують роздрібну мережу, відводиться торговій площі.

Для аналізу матеріально-технічної бази підприємств торгівлі вико-ристовують річну статистичну звітність форми № 7-торг «Звіт про на-явність торговельної мережі і мережі ресторанного господарства», в якій відображаються число підприємств за їх типами на кінець року, то-ргова площа, товарооборот за четвертий квартал. Інформацію про тех-нічне оснащення підприємств торгівлі можна отримати із річної форми статзвітності № 2-торг (устаткування) «Звіт про наявність холодильно-го, торгового, механічного, підйомно-транспортного та іншого устатку-вання». Однак у даний час ця форма складається підприємствами лише один раз на п’ять років. Використовують також дані бухгалтерського обліку і звітності про склад і рух основних засобів, поточні і перспекти-вні плани розвитку матеріально-технічної бази підприємств торгівлі, нормативні показники забезпечення населення торговою площею, мага-зинів обладнанням тощо.

Важливим джерелом інформації для аналізу є так звана дисло-кація торговельної мережі. Це документ спеціальної форми, в яко-му перераховуються наявні підприємства, вказується місця їх зна-ходження, наводяться паспортні дані кожного з них: площа торгового залу, підсобних приміщень, кількість працівників, техні-чне оснащення, місячний обсяг товарообороту і ін.

Структура методики аналізу групи факторів, пов’язаних зі ста-ном і використанням матеріально-технічної бази підприємств роз-дрібної торгівлі, показана на рис. 3.5.

Як видно із рисунка, аналіз цієї групи факторів включає три ос-новні етапи. На першому етапі аналізують стан і розвиток торгове-льної мережі, забезпеченість нею населення, а також рівень її тех-нічної оснащеності. На другому— вивчають показники ефектив-ності використання матеріально-технічної бази. А на заключному, третьому, етапі виявляють невикористані можливості зростання то-варообороту окремих магазинів й торговельної мережі в цілому за умови усунення допущених негативних відхилень у стані матеріа-льно-технічної бази і покращення її використання.

В процесі аналізу стану матеріально-технічної бази дають оцін-ку розвитку торговельної мережі, виявляють зміни у чисельності, складі, спеціалізації підприємств та їх потужності. Для цього скла-даютьтабл. 3.13.

Роздрібний товарооборот торговельної мережі

Стан матеріально-технічної бази

Ефективність використання матеріально-технічної бази

Навантаження

на

1 KB. м.

торгової площі

Змінність роботи

магазинів

Чисельність. склад і по-тужність торговель-ної мережі

Оптимальність розміщення і спеціалізації

магазинів

Забезпе-ченість населення

торговельною мережею

Відповідні

сть нормативам забезпеченості

ВВЄДЄНБЯ в дію ос-новних засобів і їх ремонт

За обсягом

Забезпечен-ня магазинів устаткуван-ням та його технічний стан

За термінами передачі в

експлуа-тацію

Ефективність використання торговельної мережі

ВикористанБя

календарного часу

роботи магазинів

Ефективність використання

устаткування

Фондовіддача

Екстенсивне і інтенсивне використан-ня устатку-вання

Підрахунок резервів збільшення товарообороту за умови:

Завантаження недіючих

торгових

площ і устат-кування

Ліквідації

відставання.

пов'язаного з затягуванням

термінів поточних і капітальних

ремонтів

Ліквідації        Усунення

відставання,   непланових

пов'язаного з пору-   цілодобошенням термшів вве-           вих і внутдення В ДІЮ нових  різмшних

торгових ОДИНИЦЬ 1         простоів

устаткування

Скорочення планових втрат робочого часу на інвентариза-ції та перевірки тощо

Вдосконалення

графіків роботи магазинів і

підвищення

коефіцієнта

змінності        Підвищення

ефективності використання торгових площ

Рис. 3.5. Структура методики аналізу впливу комплексу факторів,

пов'язаних із станом та ефективністю використання матеріально-технічної бази,

на товарооборот підприємств роздрібної торгівлі

Таблиця 3.13

ЗМІНИ В РОЗДРІБНІЙ ТОРГОВЕЛЬНІЙ МЕРЕЖІ СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА ЗА ЗВІТНИЙ РІК

Типи магазинів         На початок року        На кінець року           Відхилення

            число під-приємств, од.      торгова площа, м      число під-приємств, од.      торгова площа, м      число під-приємств, од.      торгова площа, м

1. Продовольчі магазини —

всього

з них: спеціалізовані з торгівлі:

-          хлібом і хлібобулочними

виробами

-          фруктами і овочами  18 1 1  1152 53 78      17 1     1074

53        -1 -1    -78 -78

Закгнчення табл. 3.13

Типи магазинів         На початок року        На кінець року           Відхилення

            число під-приємств, од.      торгова площа, м      число під-приємств, од.      торгова площа, м      число під-приємств, од.      торгова площа, м

2. Непродовольчі магази-ни —

всього

з них:

універмаги спеціалізовані з торгівлі:

-          господарськими товарами

-          будівельними матеріалами  11

1

1 1       982

280

92 110 9

1

1 1       899

280

92 110 -2        -83

3. Магазини з торгівлі това-рами щоденного попиту      1          66        1          66        -          Всього магазинів Кіоски і палатки  30

1          2200    27 1     2039    -3        -161

Всього одиниць торговельної мережі        31        2200    28        2039    -3        -161

3 даних цієї таблиці випливає, що протягом звітного року відбу-лось часткове скорочення роздрібної мережі споживчого товариства. Загальна кількість магазинів зменшилась на три одиниці, а торгова м . Було закрито один спеціалізовании магазин з то-ргівлі овочами та фруктами й два невеликі непродовольчі магазини. Це пов'язано із зниженням попиту і збитковістю роботи. Такі зміни у торговельній мережі характерні для підприємств споживчої коопе-рації у період кризового стану перехідної економіки.

За нормальних умов, коли ділова активність підприємств зрос-тає, а торговельна мережа розширюється, у процесі аналізу необ-хідно дати оцінку виконання плану її розвитку за рахунок нового будівництва, придбання необхідних приміщень та їх реконструкції.

Важливо також оцінити якісний стан торговельної мережі, опти-мальність розміщення, рівень технічного оснащення з позицій відпо-відності їх стратегії розвитку підприємства на перспективу. Якщо роз-виток торговельної мережі відстає від намічених планів, вивчають причини відставання і розроблюють заходи для його подолання.

Оцінюючи стан і розвиток торговельної мережі, доцільно орієн-туватись на приблизні нормативи забезпеченості населення торго-вою площею. Ці нормативи в м торгової площі на 1000 жителів, які обслуговуються споживчою кооперацією, диференційовані по областях і типах населених пунктів (райцентри, кущові центри, ря-дові села), а також за кількістю жителів у них. Враховуючи норма-тиви і передбачену кількість населення у плановому періоді, розра-ховують потребу торгової площі для кожного населеного пункту як в цілому, так і окремо за продовольчими і непродовольчими това-рами. Порівняння фактичної торгової площі кооперативної органі-зації на кінець звітного року в м на 1000 жителів з нормативною покаже, наскільки вона відповідає останній. Для оцінки забезпече-ності населення торговою площею такі порівняння доцільно прово-дити не тільки в цілому по кооперативній організації, але і в розрізі населених пунктів, які вона обслуговує.

Продовжуючи аналіз, необхідно з'ясувати: як змінилася в звітному періоді якісна структура торговельної мережі; оптимальність її розмі-щення по населених пунктах; відповідність номенклаіури типів мага-зинів, рекомендованій Укоопспілкою; наскільки успішно розвивались прогресивні методи торгівлі (самообслуговування, продаж товарів на замовлення, за зразками, з відкритою викладкою та ін.).

Дані про зміни у структурі торговельної мережі і використання прогресивних методів торгівлі наведені у табл. 3.14. Вони свідчать, що у звітному році у зв'язку із закриттям одного спеціалізованого магазину рівень спеціалізації торговельної мережі знизився на 2,2 %. Тоді як частка магазинів, що використовують прогресивні

методи торгівлі, зросла на 3,4 %. Однак цей ріст не може бути оці-нений позитивно, адже він виник у результаті закриття двох дріб-них магазинів із традиційними методами обслуговування.

Таблиця 3.14

            Попередній рік          Звітний рік     Відхилення

Показники

Одиниці торговельної мережі —

всього 31        2200    28        2039    -3        -161

з них магазини          30        2200    27        2039    -3        -161

з ниххпеціалізовані магазини          4          333      3          255      -1        -78

магазини самообслуговування       18        1348    17        1255    -1        -93

магазини, які торгують за зразками            1          62        1          62        -          Питома вага спеціалізованих мага-зинів, %          13,3     -          11,1     -          -2,2     Питома вага магазинів, які викори-стовують прогресивні форми торгі-влі, %            63,3     —        66,7     —            +3,4     —

Питома вага магазинів самообслуговування, %

а) в загальній кількості магазинів, %          60,0                 63,0                 +3,0

б) в торговій площі всіх магазинів, %         61,3     -          61,5     -          +0,2

Чисельність населення, яке обслу-говує споживче товариство, чол.    21110  -          21190  -          +80      Торгова площа м урозрахунку: а) на один магазин          -          73,3     -          75,5     -          +2,2

б) на 1000 жителів    -          104,3   -          96,2     -          -8,1

Роздрібний товарооборот магазинів (без палаток і кіосків), тис. грн a) у фактично діючих цінах      383,4               466,8               +83,4

б) у порівнянних цінах         383,4   -          407,7   -          +24,3   Роздрібний товарооборот на м то-ргової площі, тис. грн a) у діючих цінах     0,174               0,229               0,055

б) у порівнянних цінах         0,174   -          0,200   -          +0,026 У зв'язку зі змінами, що відбулися у роздрібній торговельній мережі, торгова площа в розрахунку на один магазин зросла на 2,2 м . Тоді як на 1000 жителів району обслуговування вона змен-шилась на 8,1 м . Проглядається тенденція до укрупнення магази-нів споживчого товариства і зниження рівня забезпеченості насе-лення торговою площею.

Дані табл. 3.14 дозволяють також оцінити ефективність викори-стання торговельної мережі. Вона характеризується обсягом това-рообороту, що припадає на 1 м торгової площі магазинів.

У звітному році товарооборот на 1 м торгової площі споживчого товариства становив 229 грн у діючих і 200 грн у порівнянних

цінах. Він зріс до попереднього року у порівнянних цінах на 26 грн,

г-         0,026 • 100

або на 14,9 % (          ).

0,174

Слід відмітити, що цей показник використання торгової площі є узагальнюючим. Він залежить від багатьох факторів і перш за все від структури роздрібної торговельної мережі. У магазинах різного товарного профілю і спеціалізації ефективність використання тор-гових площ суттєво відрізняється, що пов'язано з особливостями організації торгівлі окремими групами товарів.

У підсумку обсяг товарообороту на 1 м торгової площі зале-жить від двох чинників — розміру торгової площі на одне робоче місце і обсягу товарообороту, що припадає на це місце. При цьому перша залежність є оберненою, а друга — прямою.

У свою чергу розмір торгової площі на одне робоче місце відо-бражає особливості торгівлі окремими товарами. У непродоволь-чих магазинах цей показник коливається більше, ніж у продоволь-чих. Він також залежить від раціональності використання торгових площ. Тоді як обсяг товарообороту на одне робоче місце залежить як від особливостей товарної спеціалізації, що відображається в обороті на одного працівника, так і від режиму роботи магазинів та інших факторів.

гт         г          1          2          .....

Показник товарообороту на 1 м торговоі площі слід аналізува-ти в динаміці за ряд років не тільки по кооперативній організації загалом, та по її підприємствах, але і в тому числі по окремих мага-зинах.

Як орієнтир для оцінки рівня ефективності використання торго-вих площ у процесі аналізу можуть бути використані приблизні но-рмативи товарообороту на I м торгової площі, визначені по типах населених пунктів і основних типах магазинів. Такі приблизні нор-мативи для споживспілок різних економічних зон були затверджені колишньою союзною Центроспілкою.

Особливо доцільно проводити порівняльний аналіз показників ефективності використання торгових площ в однотипних магази-нах, які працюють приблизно в однакових умовах. При виявленні значних відхилень значень цих показників слід вивчити конкретні причини їх виникнення, що може бути пов’язане з недоліками в ор-ганізації торгівлі, у режимах роботи магазинів, які слід усунути.

Режим роботи магазинів характеризується коефіцієнтами змін-ності і безперервності.

Коефіцієнт змінності визначається відношенням кількості годин роботи магазину протягом доби до тривалості роботи однієї зміни.

Коефіцієнт безперервності роботи обчислюється як відношення кількості днів, відпрацьованих магазином, до загальної кількості днів у звітному періоді.

Порівняльний аналіз цих показників в однотипних магазинах дає можливість виявити вплив режимів їх роботи на віддачу робо-чого місця і одиниці торгової площі, знайти резерви підвищення ці-єї віддачі.

Використання торгових площ залежить також від організації технологічних процесів, планування торгових залів. Раціонально організувати технологічний процес у магазині можна за умови оп-тимального співвідношення торгової і загальної його площі, уста-новчої площі, на якій розміщено торгово-технологічне устаткуван-ня, і торгової площі. У магазинах самообслуговування повинні дотримуватись також певні співвідношення між демонстраційною і торговою площею. Розроблено нормативні значення цих співвід-ношень для магазинів самообслуговування різної площі і товарної спеціа8ації, які в технологічному відношенні вважаються оптима-льними . Порівняння досягнутих значень цих технологічних показ-ників з рекомендованими дозволить оцінити ефективність техноло-гічного планування торгових залів, а при необхідності — розро-бити заходи з його вдосконалення.

Якщо магазину не вистачає торгової площі для нормальної ор-ганізації торгівлі, важливо виявити можливості її розширення — за рахунок зменшення площі підсобних і складських приміщень, пе-реустаткування і покращення планування торгового залу тощо.

Аналізуючи ефективність використання матеріально-технічної бази окремих магазинів і оптимальність режиму їх роботи, необ-хідно виявити, чи змінились порівняно з планом і попереднім ро-ком торгова площа, кількість робочих днів у звітно2 періоді, змінність роботи, середньозмінний товарооборот з 1 м торгової площі і як ці фактори вплинули на виконання плану і динаміку торЬланк И. А. 1 орговьш менеджмент / Ьланк И. А. —К: УФИМЬ, 1997. —С 70.

гового обороту. У табл. 3.15 наведені дані про використання мате-ріально-технічної бази і режим роботи одного із продовольчих ма-газинів споживчого товариства.

Як видно з таблиці, у звітному році товарооборот магазину у порівнянних цінах збільшився на 4,6 %. На динаміку товарооборо-ту позитивно вплинуло збільшення кількості днів роботи магазину, а також перехід на півторазмінну роботу, а негативно — зменшен-ня торгової площі і середньозмінної віддачі товарообороту з 1 м цієї площі. Однак допущене зниження віддачі торгової площі за зміну на 19,3 % свідчить про погіршення результативності роботи магазину.

Залежність обсягу товарообороту від зміни параметрів матеріаль-но-технічної бази і режиму роботи магазину виражається формулою:

O-S-DKOs,    (3.26)

де S — розмір торгової площі;

Д — кількість днів роботи магазину у звітному періоді;

К — коефіцієнт змінності роботи магазину;

Os -- середньозмінний обсяг товарообороту з 1 м торгової площі.

Таблиця 3.15

ШФОРМАЩЯ ПРО РОБОТУ МАГАЗИНУ «ПРОДТОВАРИ»

Звітний рік     Відхилен-ня(+, -)      Індекси динаміки

110      -18      0,859

319      +2        1,006

1,5       +0,5     1,500

0,815   -0,196 0,807

42,9     +1,9     1,046

Показники     Попере-дній рік

гт^ 2

1 оргова площа, м     128

Кількість робочих днів         317

Коефіцієнт змінності 1,0

Середньозмінний товарооборот з 1 м торгової площі, грн         1,011

Роздрібний товарооборот у порі-внянних цінах, тис. грн          41,0

Для визначення впливу цих факторів на зміну обсягу товаро-обороту магазину складають табл. 3.16.

Із даних табл. 3.16 видно, що зменшення торгової площі сприя-ло зниженню товарообороту магазину на 5,8 тис. грн. Тоді як пере-хід на півторазмінну роботу і збільшення кількості робочих днів у періоді призвели до приросту товарообороту відповідно на 17,7 і на

,2 тис. грн, a зниження віддачі з 1 м торговоі площі за зміну — до зменшення товарообороту магазину на 10,2 тис. грн. Сукупний вплив цих факторів сприяв збільшенню обсягів товарообороту ма-газину у порівнянних цінах на 1,9 тис. грн.

Найбільший негативний вплив на динаміку товарообороту мало зниження віддачі з 1 м торгової площі за зміну. Тому необхідно детальніше розглянути причини зниження цього показника роботи магазину у звітному році.

Зниження віддачі з 1 м торговоі площі відбулось за умови по-зитивного впливу на неї збільшення обсягу товарообороту і змен-шення торгової площі магазину. Тому допущене зниження віддачі торгової площі було пов'язане із зміною режиму роботи магазину. 3 результатів аналізу випливає, що необхідно перевірити економіч-ну доцільність переходу магазину на півторазмінну роботу.

Таблиця 3.16

РОЗРАХУНОК ВПЛИВУ ЗМШИ ПАРАМЕТРШ

МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОЇ БАЗИ IРЕЖИМУ РОБОТИ МАГАЗИНУ

«ПРОДТОВАРИ» НА ОБСЯГ ТОВАРООБОРОТУ

                        Показники                 Величина вплиПричини відхи-лення роздрібного

товарообороту у

звітному році від

попереднього                                               середньозмін-ний товарооборот з 1 м тор-гової площі, грн

(Os)     ву факторів на

зміну обсягів

товарообороту,

тис. грн ( АО )

(гр.2 х гр.З х

х гр.4 х гр.5)

1          2          3          4          5          6

Зміни у торговій площі, м2 ( Д5\* )  -18 (Si - So)    317 (До)         1,0 (Ко)          1,011 (Os о)    -5,8

Відмінність кі-лькості днів ро-боти магазину (AD)           110 (Si)           +2 (ді - До)     1,0 (Ко)          1,011 (Os о)            +0,2

Відхилення ко-ефіцієнта змін-ності ( АК ) 110      319 (Ді)           +0,5 (Кі - Ко) 1,011 (Os о)    +17,7

Зміна віддачі з 1 м торгової площі ( AOs )  110      319 (Ді)           1,5 (Кі)            -0,196 (Os i- Os о)     -10,2

Ефективність використання матеріально-технічної бази магази-ну безпосередньо пов'язана із режимом його роботи. Останній, як уже зазначалось, характеризується змінністю і безперервністю ро-боти, використанням календарного часу роботи, часом початку і закінчення робочого дня, обідньої перерви, санітарними і вихідни-ми днями. Тому, аналізуючи результативність роботи магазину, не-обхідно перевірити, наскільки режим його роботи відповідає вимо-гам покупців. Для цього слід вивчати потоки покупців, проводити хронометражні спостереження і підрахунок виручки в окремі годи-ни роботи. Це дозволить розробити оптимальніший режим роботи магазину і графік виходу працівників на роботу.

Необхідно зауважити, що кожна додаткова година роботи при-зводить до росту витрат обігу. Тому збільшення тривалості роботи магазину є економічно виправданим тоді, коли співвідношення між додатковими витратами і досягнутим приростом товарообороту є таким, що не призводить до значного зростання рівня витрат обігу магазину і особливо рівня витрат на оплату праці.

Аналізуючи ефективність використання торговельної мережі, виявляють втрати робочого часу, пов'язані з невиправданими пере-рвами у роботі магазинів. Такі втрати виникають через порушення строків завершення ремонту, інвентаризацій та з інших причин. Перевіривши, як дотримувались установлені строки проведення цих заходів по магазинах у звітному періоді, можна виявити понад-планові витрати робочого часу. Помноживши кількість втрачених днів на одноденний плановий товарооборот, знаходять суми зни-ження можливого обсягу товарообороту з цих причин.

Важливим завданням аналізу матеріально-технічної бази під-приємств торгівлі є оцінка забезпеченості їх сучасним холодиль-ним, технологічним, ваговим, касовим, підйомно-транспортним та іншим устаткуванням і ефективності його використання.

Для визначення оптимальної кількості устаткування та вибору типів машин і механізмів, необхідних для торговельного підприєм-ства, використовуються приблизні нормативи оснащення магазинів споживчої кооперації. Порівнюючи фактичну технічну забезпече-ність магазинів різних типів і спеціалізації з розрахунковою, визна-ченою за приблизними нормативами, оцінюють забезпеченість тор-говельної мережі різними видами устаткування. Особливу увагу приділяють оснащеності продовольчих магазинів холодильним об-ладнанням.

Для узагальнюючої оцінки забезпечення підприємств торгівлі технікою різних видів використовують показники фондомісткості товарообороту і торгової площі. Іх розраховують як відношення первісної (переоціненої) вартості всіх видів торгового устаткування

до обсягу товарообороту і торгової площі. Аналізують динаміку цих показників як в цілому по торговельній організації, так і по окремих структурних підрозділах і в тому числі по магазинах, ви-вчають їх відмінності в однотипних магазинах, якщо вони значні.

В процесі аналізу необхідно також оцінити технічний стан ма-шин і устаткування. Для цього вивчають дані про тривалість їх екс-плуатації. Машини і устаткування, що служать більше 10 років, як правило, є фізично і морально застарілими. «Віковий стан» устат-кування аналізують за його видами в цілому по торговельній мере-жі і у розрізі магазинів. Визначають також середній вік експлуата-ції устаткування.

Для характеристики рівня залучення устаткування в експлуата-цію використовують коефіцієнти використання парку наявного устаткування і використання парку установленого устаткування. Коефіцієнт використання парку наявного устаткування визначаєть-ся відношенням кількості установленого устаткування до кількості всього устаткування даного виду, що є у наявності.

Коефіцієнт використання парку установленого устаткування розраховується відношенням кількості діючого устаткування до за-гальної кількості установленого на підприємстві устаткування да-ного виду. До діючого відноситься устаткування, яке використову-валось за призначенням хоч би частину звітного періоду.

Основними показниками ефективності використання устатку-вання є коефіцієнти інтенсивного і екстенсивного його завантажен-ня, а також інтегральний коефіцієнт завантаження устаткування. Коефіцієнт інтенсивного завантаження устаткування характеризує використання устаткування за одиницю часу. Він розраховується відношенням фактичного обсягу роботи (товарообороту) за одини-цю часу до максимально можливого обсягу роботи за ту саму оди-ницю часу. Коефіцієнт екстенсивного завантаження устаткування характеризує використання устаткування у часі і розраховується відношенням часу, фактично відпрацьованого устаткуванням в аг-регат-годинах, до повного календарного часу. Інтегральний коефі-цієнт завантаження устаткування (КІНТ) комплексно характеризує використання устаткування як у часі, так й за одиницю часу. Він визначається наступним чином:

де Кєкс і К;нтєнс — коефіцієнти, відповідно, екстенсивного і інтенси-вного завантаження устаткування.

У процесі аналізу ці показники вивчають у динаміці за видами устаткування підприємств торгівлі. Порівняльний аналіз системи

коефіцієнтів роботи устаткування в однотипних магазинах дозво-ляє виявити резерви покращення його використання.

Узагальнюючим показником ефективності використання торго-вого устаткування є фондовіддача устаткування. Його розрахову-ють діленням обсягу товарообороту на первісну (переоцінену) вар-тість торгового устаткування. У непродовольчих магазинах цей показник значно вищий, ніж у продовольчих, це пов'язано з специ-фікою організації торгівлі окремими групами товарів. Тому, аналі-зуючи фондовіддачу устаткування по торговельному підприємству загалом, слід враховувати зміни в структурі його торговельної ме-режі.

Завершується аналіз систематизацією і узагальненням виявле-них резервів підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази і покращення режимів роботи магазинів та розроб-кою заходів з їх мобілізації. Дається також оцінка очікуваного впливу реалізації цих заходів на товарооборот і рівень обслугову-вання покупців.