

Содержание

Введение.....	3
1. Сущность и показатели оценки работы персонала на предприятиях торговли.....	4
1.1. Понятие производительности труда в торговле	4
1.2. Показатели производительности труда	6
2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности ЗАО "Аптека Венера"	9
2.1. Характеристика ЗАО "Аптека Венера"	9
2.2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности.....	12
Заключение	23
Список использованной литературы.....	25

Введение

Бурный рост и развитие отечественного рынка товаров и услуг, испытывает в настоящее время объективные трудности. Эти трудности обусловлены двумя причинами. С одной стороны, ограниченная покупательная способность основного населения страны. С другой - повышение требований к качеству и разнообразию товаров и услуг. Коренные изменения обострили конкурентную борьбу за выживание на рынке, замедлили и ограничили экстенсивное развитие основных элементов торгового бизнеса. На повестке дня - поиск новых форм и методов организации непосредственной продажи, а также вспомогательных процессов (перевозки, таможенных процедур, хранения, упаковки, рекламы и пр.). Ограничение экстенсивного развития в полной мере относится и к управлению персоналом.

Для эффективного функционирования системы российского менеджмента в настоящее время приоритетное значение приобретают такие факторы, как повышение результативности и производительности труда, улучшение качества работы и развитие творческой инициативы персонала.

Цель курсовой работы – оценка работы персонала торговли.

Исходя из данной цели в работе поставлены следующие задачи:

- рассмотреть сущность и показатели оценки работы персонала торговли;
- проанализировать результаты деятельности персонала торговой компании;
- выявить резервы роста.

Объект исследования - коммерческая организация ЗАО "Аптека Венера", осуществляющая розничную торговлю лекарственными товарами в г.Ярославль.

Предмет исследования – управление персоналом на предприятиях торговли.

1. Сущность и показатели оценки работы персонала на предприятиях торговли

1.1. Понятие производительности труда в торговле

В современных условиях развития рыночных отношений важной проблемой экономической науки и хозяйственной практики является анализ соотношения затрат и результатов труда. Затраты определяются по отношению к основным экономическим ресурсам¹: земле, труду, капиталу, предпринимательским способностям, рабочему времени и другим факторам производства. Результаты характеризуются объемом реализации продукции, величиной добавленной стоимости, общим доходом, полученной прибылью, заработной платой, а также показателями конкурентоспособности, качества продукции, уровнем жизни и некоторыми иными. Обобщающим показателем соотношения результатов и затрат на любом уровне хозяйствования служит категория экономической эффективности. На предприятии торговли результаты экономической деятельности чаще всего выражаются суммой прибыли от реализации продукции. Исходя из конечных результатов торговли, важнейшими показателями экономической эффективности практически служат производительность и рентабельность труда, с помощью которых устанавливается результативность работы различных подразделений предприятия или уровень использования применяемых ресурсов.

В соответствии с современной точкой зрения производительность отражает степень полезного применения всех видов ресурсов. Рост производительности способствует увеличению прибыли, рентабельности и конкурентоспособности предприятий. Производительность, являясь обобщенным измерителем, отражает как внутреннюю, так и внешнюю сторону деятельности компании. С одной стороны, производительность характеризует, насколько эффективно предприятие использует ресурсы

¹ Яркина Т.В. Основы экономики предприятия – М.: Дело, 2008.С.210.

(трудовые, материальные, финансовые, информационные и др.), другой ее составляющей являются результаты деятельности компании – выпущенная и реализованная на рынке продукция (услуги). Общая производительность рассчитывается как отношение объема реализованной продукции за определенный период времени к общим затратам на производство и реализацию продукции за тот же период времени.

Понятие «производительность труда» употребляется применительно к одному фактору производства – живому труду и играет самостоятельную роль в экономической характеристике торговли. Наряду с традиционным представлением производительности труда как показателя продуктивности выделяют второй аспект понимания сущности производительности труда – как эффективность использования труда². В этом понимании рост производительности труда является фактором увеличения финансового результата деятельности, снижения себестоимости, роста прибыли, в конечном счете – повышения уровня конкурентоспособности предприятия.

Эффективность использования труда рассчитывается как соотношение экономического результата деятельности системы (выручка от реализации произведенной продукции, работ, услуг; доход, прибыль) и затрат, связанных с привлечением и использованием ресурса труда (прежде всего затрат на заработную плату, социальные выплаты, подбор и подготовку кадров, охрану труда и проч.)³. Данная трактовка позволяет рассматривать сущность производительности труда как сложного двойственного явления (характеристика, как продуктивности трудовой деятельности, так и эффективности использования труда), в большей степени соответствует условиям рыночной экономики.

Производительное использование на предприятии имеющихся ограниченных ресурсов и в первую очередь трудового потенциала характеризует эффективность коммерческой деятельности, продуктивность

² Любушин Н.П. Анализ финансово – экономической деятельности предприятия: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2008.С.145.

³ Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия. – М.: ИНФРА – М, 2008.С.265.

труда персонала. В общем случае производительность есть индекс, который измеряет объем продаж на единицу вложений труда, материалов, энергии и других ресурсов.

1.2. Показатели производительности труда

Система показателей производительности труда в организациях весьма многогранна. Выбор конкретных показателей (системы показателей), реально отражающих динамику производительности труда, зависит от специфики организации, ее организационной структуры, а также типов торговых процессов и видов (номенклатуры) производимой продукции.

Обобщенная система показателей и порядок их расчета на различных уровнях организации представлена ниже⁴.

Производительность труда (П):

$$П = Q / T, \quad (1)$$

где Q - объем реализованной продукции, в натуральных, стоимостных или нормированных единицах рабочего времени; T - время, затраченное на реализацию этой продукции, ч.

Показатель, который называется выработкой на одного работающего, определяется по формуле:

$$П = Q / R_{\text{с сп}}, \quad (2)$$

где $R_{\text{с сп}}$ - среднесписочная численность работающих, чел.

Динамика производительности труда характеризуется индексом производительности труда I, который определяется отношением:

$$I = П_{\text{п}} / П_{\text{о}}, \quad (3)$$

где $П_{\text{п}}$ - плановый показатель производительности труда; $П_{\text{о}}$ - отчетный показатель производительности труда.

⁴ Раицкий К.А. Экономика и управление в организациях торговли. Учебное пособие для студентов вузов. – М.: Пресс, 2009. С.175.

Рост производительности труда α определяется по формуле (в %):

$$\alpha = (\Pi_{\text{п}} - \Pi_{\text{о}}) \times 100\% / \Pi_{\text{о}}. \quad (4)$$

При анализе и планировании повышения производительности труда все направления этой работы объединяются в две группы: мероприятия, обеспечивающие снижение трудоемкости реализуемой продукции, и мероприятия, обеспечивающие более полное использование эффективного фонда рабочего времени.

Рост производительности труда за счет снижения трудоемкости продукции в плановом периоде по отношению к базисному $\alpha_{\text{тр}}$ определяется по формуле (в %)⁵:

$$\alpha_{\text{тр}} = T_{\text{сн}} \times 100\% / (100 - T_{\text{сн}}),$$

где $T_{\text{сн}}$ - снижение трудоемкости продукции в плановом периоде по отношению к базисному, %.

Рост производительности труда за счет увеличения эффективного фонда рабочего времени рабочего $\alpha_{\text{ф}}$ определяется по формуле (в %):

$$\alpha_{\text{ф}} = (F_{\text{рп}} / F_{\text{рб}} \times 100) - 100\%,$$

где $F_{\text{рп}}$ - эффективный фонд времени работы одного торгового работника в плановом периоде, ч., $F_{\text{рб}}$ - эффективный фонд времени работы одного работника торговли в базовом периоде, ч.

Рост производительности труда, обеспечиваемый за счет рассмотренных факторов, влияет на уменьшение численности ΔR , которое определяется по формуле:

$$\Delta R = [(T_{\text{б}} - T_{\text{п}}) \times N_{\text{п}}] / F_{\text{рб}} \times k_{\text{вн б}},$$

где $T_{\text{б}}$ - трудоемкость единицы продукции в базисном периоде, чел.-ч.,

$T_{\text{п}}$ - трудоемкость единицы продукции в плановом периоде, чел.-ч.,

$N_{\text{п}}$ - объем реализации в плановом периоде, шт.,

$k_{\text{вн б}}$ - коэффициент выполнения норм в базисном периоде.

⁵ Синк Д. Управление производительностью. М., 2006. С.167.

Как свидетельствует зарубежный опыт, планирование производительности труда является главным условием правильного определения и реализации приоритетных целей и задач роста трудовой отдачи персонала, которые должны быть не только конкретны, но и достижимы на каждом предприятии в новых рыночных отношениях. Это положение должно стать важнейшим ориентиром долгосрочного планирования социально-трудовых показателей на всех отечественных предприятиях, имеющих уровень производительности труда значительно ниже, скажем, японского или американского в начале XXI в. Один из наиболее важных уроков японского успеха, как заметил М.Х. Мескон, заключается в том, что невозможно добиться устойчивой производительности при спонтанной, импульсивной реакции на любые возникающие проблемы⁶. Руководство фирм должно обеспечивать высокую производительность посредством процесса планирования. Не имея конкретных целей на предстоящий период, невозможно также правильно планировать рост производительности на предприятии. Намеченные цели или планы служат важными экономическими ориентирами при разработке внутрифирменной программы повышения производительности труда, использования трудового потенциала. Анализ и обобщение факторов или работ, способствующих росту продуктивности труда, помогают менеджерам-экономистам координировать усилия всего персонала организации, что само по себе служит одним из главных условий обеспечения производительности на всех стадиях планирования и управления производством.

Важнейшим условием успешной деятельности предприятий в современных условиях является разработка программ управления производительностью труда, направленных на ее повышение.

⁶ Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. – М.: Вильямс, 2008. С.326.

2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности ЗАО "Аптека Венера"

2.1. Характеристика ЗАО "Аптека Венера"

Закрытое акционерное общество "Аптека Венера" создано 01 мая 1993 года по соглашению Учредителей, в соответствии с Гражданским Кодексом РФ, законом «Об акционерных обществах», иными нормативными актами и Учредительным договором.

Общество создано на неограниченный срок деятельности.

Целью деятельности ЗАО "Аптека Венера" является осуществление предпринимательской деятельности для удовлетворения общественных потребностей в товарах народного потребления и получения прибыли.

Основной вид деятельности ЗАО "Аптека Венера" – розничная торговля лекарственными товарами в г. Ярославль.

Аптечная сеть ЗАО "Аптека Венера" – одно из средних розничных фармацевтических предприятий в г. Ярославль, состоящее из 3 аптек.

Миссия ЗАО "Аптека Венера" – «изучать и удовлетворять потребность людей быть здоровыми».

Общее количество сотрудников ЗАО "Аптека Венера" сейчас около 17 человек.

В розничной сети обслуживанием покупателей занимаются в основном сотрудники с высшим фармацевтическим образованием – провизоры (85%), которые так же постоянно проходят обучение:

- с помощью на штатного врача – клинического фармаколога 2 раза в месяц;
- с помощью привлеченных специалистов психологии продаж и мерчандайзингу;
- по плану самообразования, который имеет каждый провизор.

В ЗАО "Аптека Венера" введен единый «Стандарт обслуживания покупателей». Все виды деятельности прописаны в инструкциях, что позволяет координировать действий сотрудников и облегчить их обучение.

Организационная структура ЗАО "Аптека Венера" приведена на рис.1.

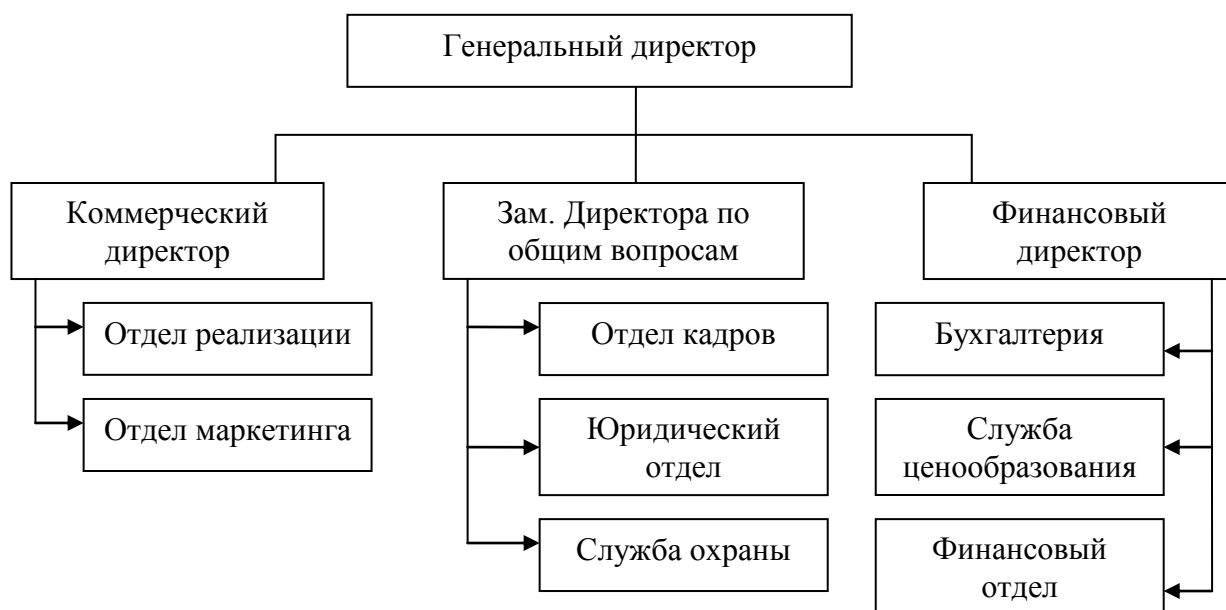


Рис. 1. Организационная структура ЗАО "Аптека Венера"

Круг работы каждого работника строго определён. Директор ЗАО "Аптека Венера" является ключевой фигурой. От его способности правильно организовать работу зависит успех и прибыль аптечной сети. В его обязанности входит организация всей деятельности предприятия.

Организация коммерческой деятельности ЗАО "Аптека Венера" в современных условиях строится на основе принципов полного равноправия партнеров, их хозяйственной самостоятельности, строгой ответственности за выполнение принятых обязательств.

ЗАО "Аптека Венера" предлагает своим покупателям разнообразие высококачественных товаров по доступным ценам, в удобных и красивых

магазинах, где всегда можно получить заботливый и профессиональный совет консультанта.

ЗАО "Аптека Венера" стремится помогать людям вести здоровый образ жизни, способствовать их долголетию и благополучию.

Корпоративная культура, которая сложилась за более чем десять лет существования предприятия, - одно из главных достоинств аптечной сети ЗАО "Аптека Венера". Провозглашенные миссия и три принципа работы – «три кита», сформированный бренд и многое другое - это тот корпоративный дух, который вызывает чувство гордости за свою аптеку у сотрудников.

Аптека ЗАО "Аптека Венера" в полной мере сочетает в своей деятельности экономическую эффективность и социальную ответственность коммерческого предприятия по 3-м направлениям:

1. По отношению к обществу в целом:
 - участие в Федеральной Программе дополнительного лекарственного обеспечения;
 - исправное отчисление налогов в бюджеты разных уровней;
 - создание и поддержание рабочих мест.
2. По отношению к городскому сообществу:
 - благотворительная помощь детским и лечебным учреждениям города;
 - благоустройство и поддержание в чистоте прилегающих к подразделениям аптечной сети территорий.
3. По отношению к собственному персоналу:
 - полный социальный пакет, гарантированный государством;
 - программа индивидуальных социальных льгот, предоставляемых от предприятия (система грейдов);
 - программа физического оздоровления сотрудников и членов их семей;
 - программа обучения и развития персонала всех уровней.

Стратегическими целями ЗАО "Аптека Венера" являются:

1. Реализация мероприятий по расширению и поддержанию ассортимента. Налаживание и восстановление контактов с поставщиками.
2. Стабилизация уровня продаж.

2.2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности

Основные технико-экономические показатели, характеризующие хозяйственную деятельность ЗАО "Аптека Венера" в 2007-2008 гг., приведены в табл. 1.

Таблица 1

Технико-экономические показатели ЗАО "Аптека Венера" в 2007-
2008гг.

Показатели	2006г.	2007г.	Изменение (+,-)	Тем роста, %
1. Объем реализованной продукции, тыс.руб.	41886	89180	+47294	212,91
2. Себестоимость продаж, тыс.руб.	40647	84234	+43587	207,23
3. Прибыль от продаж, тыс.руб.	323	2995	+2672	927,24
4. Затраты на 1 руб. товарной продукции	0,97	0,94	-0,03	96,91
5. Рентабельность продаж, %	0,77	1,74	+0,97	225,97
6. Рентабельность деятельности, %	0,79	3,56	+2,77	450,63
7. Прибыль до налогообложения, тыс.руб.	207	1548	+1341	747,83
8. Чистая прибыль, тыс.руб.	149	1070	+921	718,12
9. Средняя стоимость основных средств, тыс.руб.	35	43	+8	122,86
10. Фондоотдача	1196,7	2074	+877,3	173,31
11. Средняя стоимость оборотных средств, тыс.руб.	6803	19065	+12262	280,24
12. Оборачиваемость оборотных средств, об.	6,16	4,68	-1,48	75,97
13. Период обращения оборотных средств, дн.	58	77	+19	132,76
14. Валюта баланса, тыс.руб.	6838	19108	+12270	279,44
15. Оборачиваемость активов, об.	6,13	4,67	-1,46	76,18
16. Период обращения активов, дн.	58	77	+19	132,76
17. Рентабельность активов, тыс.руб.	2,18	5,60	+3,42	256,88
18. Среднесписочная численность, чел.	20	17	-3	85,0
19. Товарооборот на 1 чел., тыс.руб.	2094,3	5245,9	+3151,6	250,48
20. Фонд заработной платы, тыс.руб.	4320	4080	-240	94,44
21. Среднегодовая зарплата на 1 работника, тыс.руб.	216	240	+24	111,11
22. Собственный капитал, тыс.руб.	257	1328	+1071	516,73
23. Уд. вес собственного капитала в имуществе, %	3,76	6,95	+3,19	184,84
24. Уд. вес заемного капитала в имуществе, %	96,24	93,05	-3,19	96,69
25. Коэффициент финансового риска, %	0,04	0,07	+0,03	175,0
26. Рентабельность собственного капитала, %	57,98	80,57	+22,59	138,96

В отчетном периоде на предприятии наблюдается положительная динамика абсолютно всех показателей прибыли. Так выручка от реализации в 2007-2008гг. увеличилась на 47294 тыс.руб. или на 112,91%. Это обусловлено следующей группой факторов: рост объемов реализации и степень выполнения договорных отношений.

В связи с ростом товарооборота, увеличилась и себестоимость реализации на 43587 тыс.руб. или на 107,23% (рис. 2). Следует отметить, что темпы роста себестоимости реализации (207,23%) не превышают темпов роста выручки от реализации (212,91%), что обусловлено принятой в компании политики по оптимизации затрат, которые снизились с 97 коп. на 1 рубль продаж в 2007г. до 94 коп. в 2008г., т.е. на 3 коп.

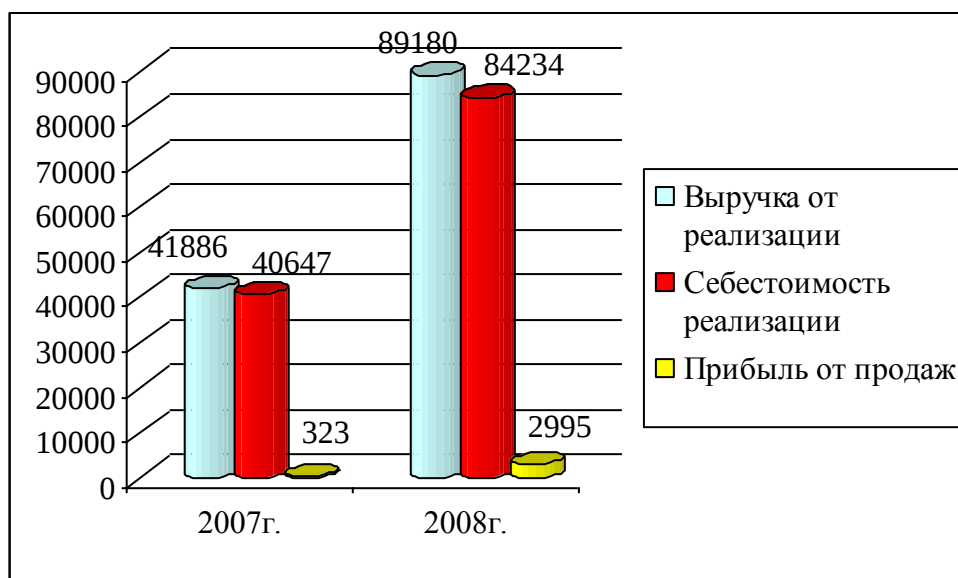


Рис. 2. Динамика выручки от реализации ЗАО "Аптека Венера" в 2007-2008гг., тыс.руб.

Указанный выше фактор положительно сказался на прибыли от продаж, которая увеличилась в анализируемом периоде времени на 2672 тыс.руб. или на 827,24%, причем темпы ее роста (927,24%) являются наибольшими по сравнению с выручкой от реализацией (212,91%) и себестоимостью продаж (207,23%), что сказалось на росте рентабельности продаж с 0,77% в 2007г. до 1,74% в 2008г.. т.е. на 0,97% (рис. 3), а также увеличении рентабельности деятельности в целом с 0,79% в 2007г. до 3,56% в 2008г., т.е. на 2,77%.

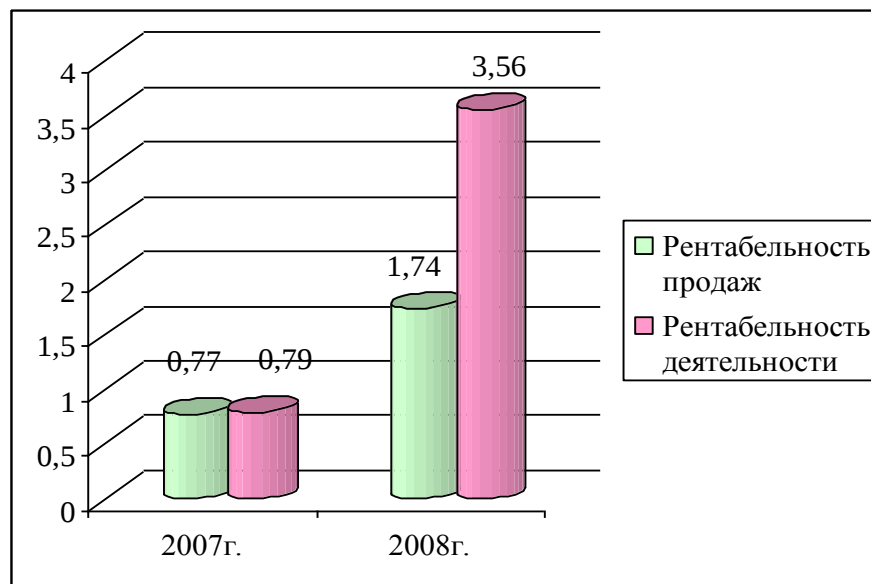


Рис. 3. Динамика показателей рентабельности ЗАО "Аптека Венера" в 2007-2008гг., %

Прибыль до налогообложения росла меньшими темпами (747,83%), чем прибыль от продаж (927,24%), что связано с превышением прочих расходов над прочими доходами организации. Так, в целом прибыль до налогообложения увеличилась относительно уровня 2007г. на 1341 тыс.руб. или на 647,83%. В то же время чистая прибыль предприятия выросла на 921 тыс.руб. или на 618,12% (рис. 4).

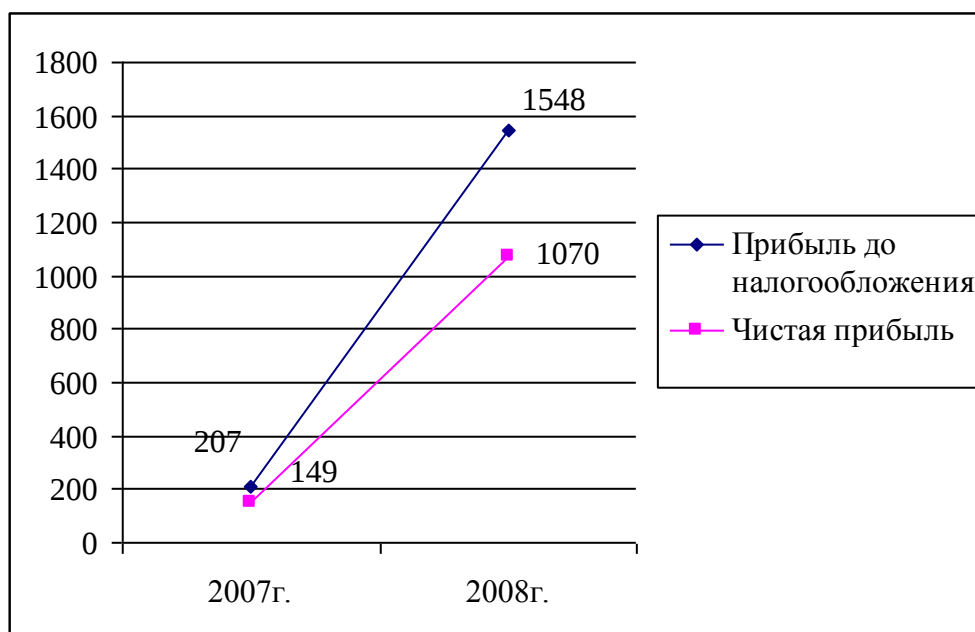


Рис. 4. Динамика показателей прибыли ЗАО "Аптека Венера" в 2007-2008гг., тыс.руб.

В отчетном периоде времени имущество аптеки увеличилось на 12270 тыс.руб. или на 179,44%, что обусловлено ростом основных средств (на 8 тыс.руб. или на 22,86%) и оборотных активов – на 12262 тыс.руб. или на 180,24%, т.е. наибольшее влияние на прирост имущества оказало увеличение оборотных активов ($12262 / 12270 \times 100\% = 99,93\%$ общего прироста активов).

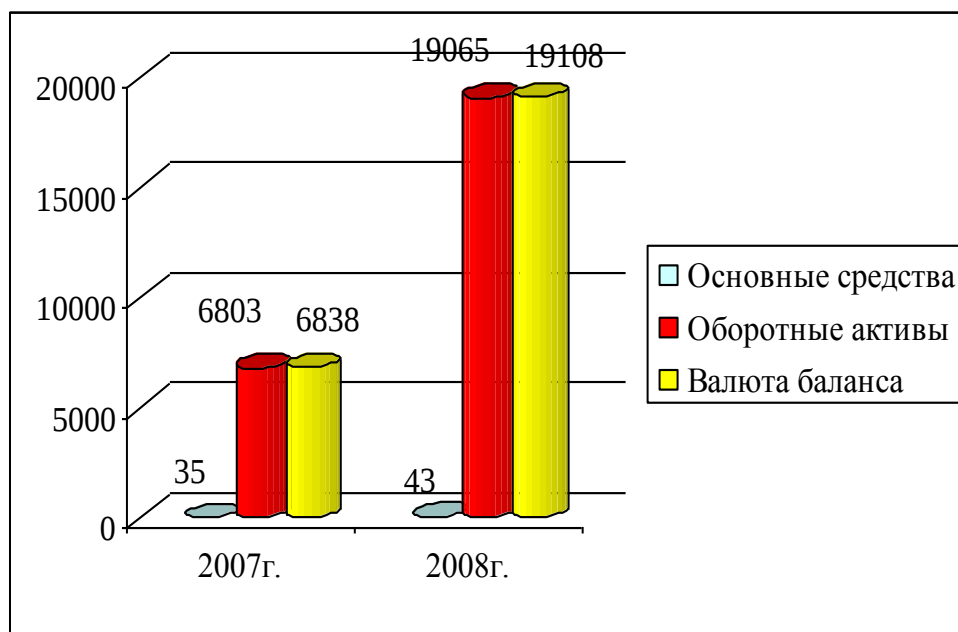


Рис. 5. Динамика активов ЗАО "Аптека Венера" в 2007-2008гг., тыс.руб.

Следует отметить, что эффективность использования основных средств увеличилась, что нашло свое отражение в росте фондоотдачи с 1196,7 тыс.руб. в 2007г. до 2074 тыс.руб. в 2008гг., т.е. на 877,3 тыс.руб. или на 73,31%, в то время как эффективность использования как оборотных средств, так и всех активов, наоборот, снизилась, о чем свидетельствует уменьшение коэффициента оборачиваемости оборотных средств с 6,16 оборотов в 2007г. до 4,68 оборотов в 2008г., т.е. на 1,48 оборота, а всех активов – с 6,13 оборотов в 2007г. до 4,67 оборотов в 2008г., т.е. на 1,46 оборота. Соответственно, продолжительность одного оборота оборотных средств и всех активов вырос на 19 дней каждый. Данное обстоятельство ведет к снижению ликвидности предприятия на конец анализируемого периода времени.

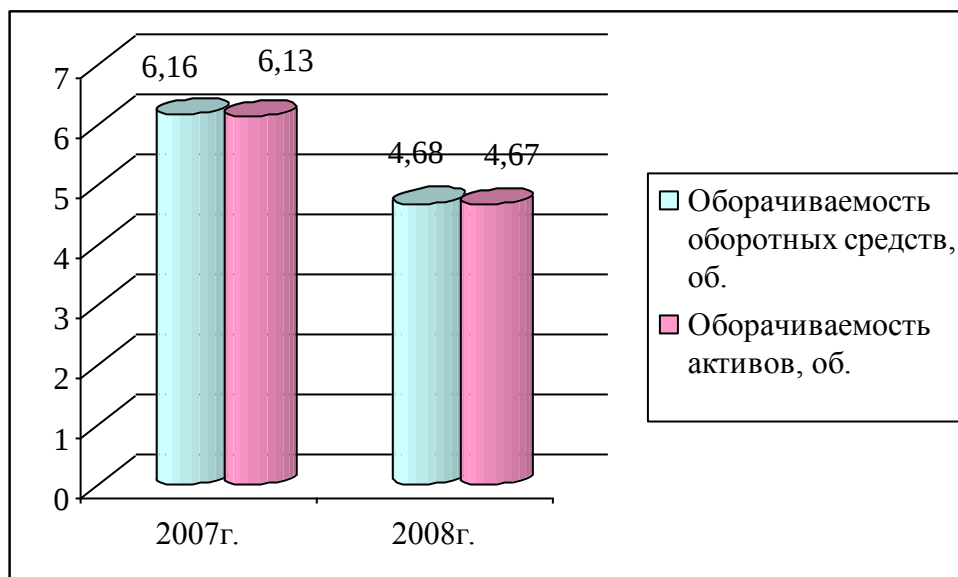


Рис. 6. Динамика коэффициентов оборачиваемости активов ЗАО "Аптека Венера" в 2007-2008гг.

Численность персонала на предприятии имеет тенденцию к снижению, так в отчетном периоде она сократилась на 3 чел., в то же время товарооборот на 1 чел. увеличился с 2094,3 тыс.руб. в 2007г. до 5245,9 тыс.руб. в 2008г., данное явление обусловлено ростом объемов реализации продукции на 47294 тыс.руб. (рис. 7).

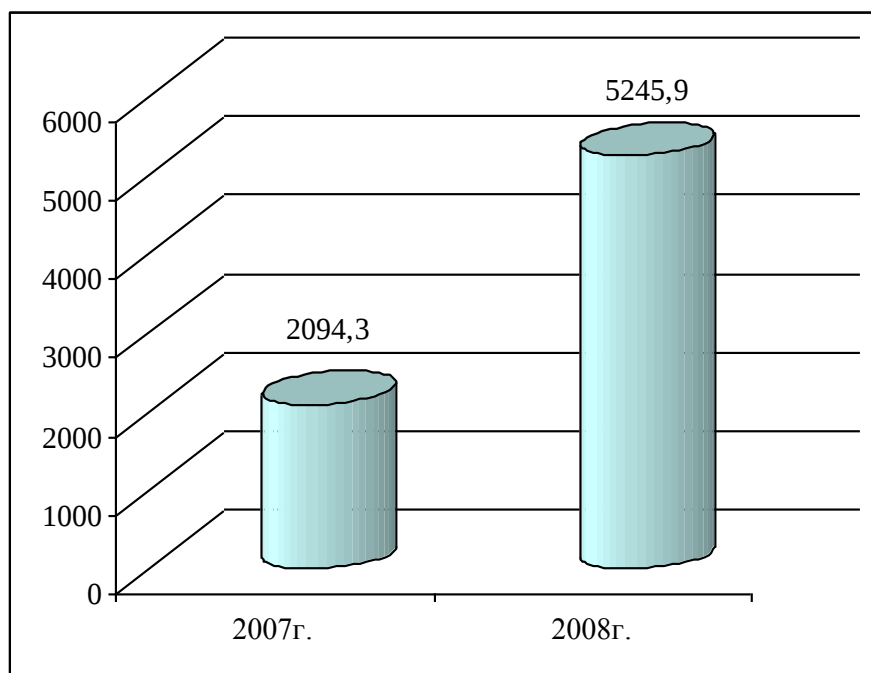


Рис. 7. Динамика товарооборота ЗАО "Аптека Венера" в 2007-2008гг., тыс.руб.

В связи с ростом товарооборота на предприятии была введена система мотивации и поощрения, что нашло свое отражение в росте среднегодовой заработной платы на 1 работника с 216 тыс.руб. в 2007г. до 240 тыс.руб. в 2008г., т.е. на 11,11% в целом за период, причем темпы роста заработной платы не опережают темпы роста производительности труда, что свидетельствует об экономически обоснованной организации оплаты труда на предприятии. Однако фонд заработной платы снизился в анализируемом периоде времени на 240 тыс.руб. или на 5,56%, что связано со штатными сокращениями (рис. 8).

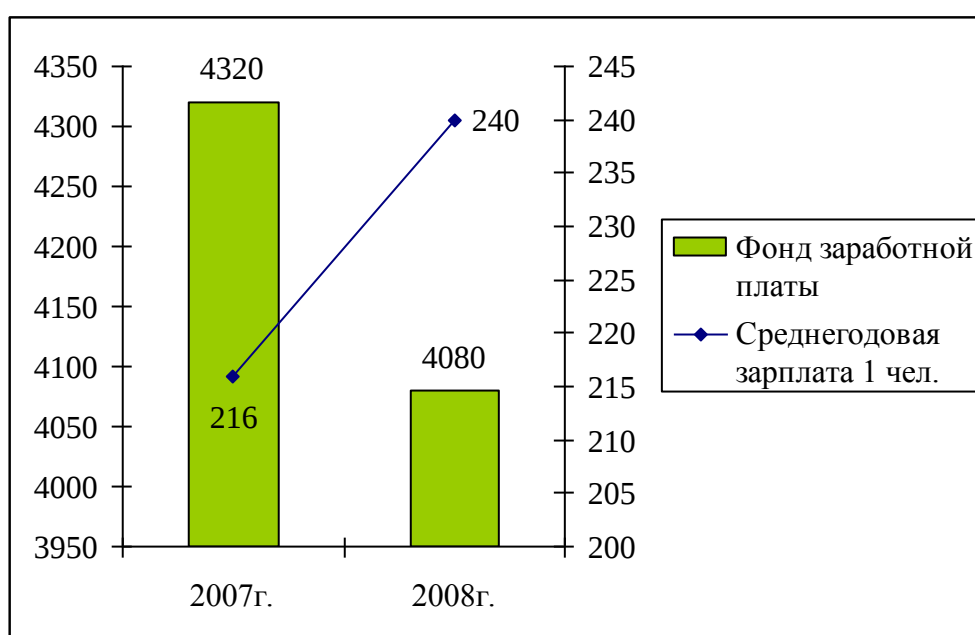


Рис. 8. Динамика трудовых показателей ЗАО "Аптека Венера" в 2007-2008гг., тыс.руб.

Собственный капитал увеличился на 1071 тыс.руб. или на 416,73%, причем его удельный вес в имуществе также возрос с 3,76% в 2007г. до 6,95% в 2008г., т.е. на 3,19%, соответственно, удельный вес заемного капитала сократился на 3,19%, что свидетельствует о незначительном снижении зависимости аптеки от внешнего финансирования. В то же время коэффициент финансового риска повысился с 0,04% до 0,07%, т.е. на 0,03%.

В целом рентабельность собственного капитала повысилась с 57,08% в 2007г. до 80,57% в 2008г., т.е. на 22,59%.

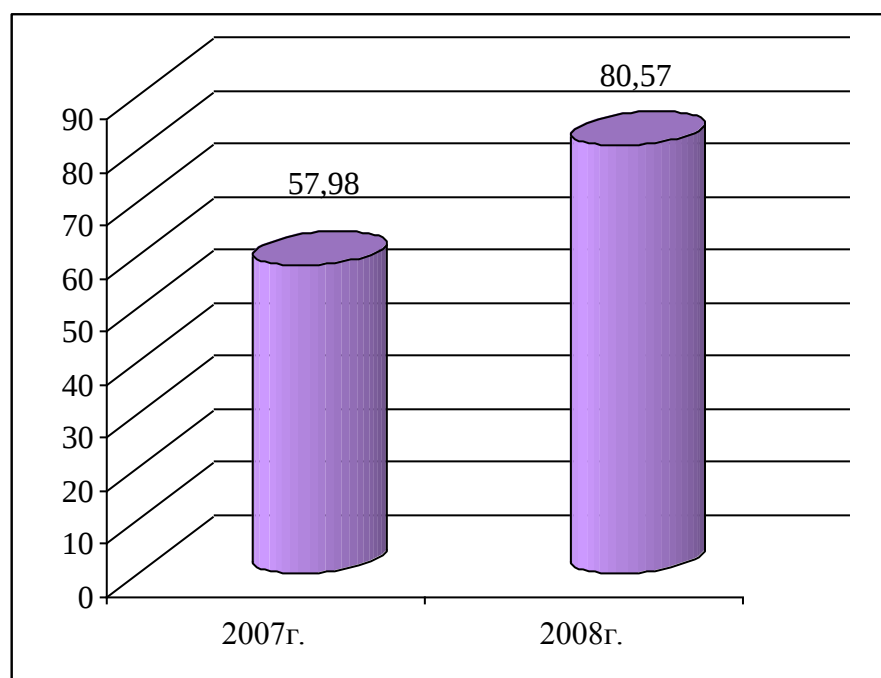


Рис.9. Динамика рентабельности собственного капитала, %

Завершая обобщенный анализ технико-экономических показателей, отражающих важнейшие стороны деятельности ЗАО "Аптека Венера" необходимо сделать выводы.

Сбытовая деятельность ЗАО "Аптека Венера" осуществлялась в период 2007-2008 гг. на фоне продолжающейся инфляции, которая не смотря на кризисное состояние экономики страны обусловила рост стоимостных показателей: реализованной продукции, стоимости основных средств, полной себестоимости товарной продукции, фонда заработной платы, а также производных от этих показателей.

В целом можно отметить, что ЗАО "Аптека Венера" является прибыльным и рентабельным предприятием, осуществляющим эффективную финансовую политику, что находит свое отражение в положительной динамике абсолютно всех технико-экономических показателей.

В то же время ЗАО "Аптека Венера" свойственно снижение показателей оборачиваемости, т.е. снижение ликвидности в целом, а также незначительное увеличение финансового риска.

2.3. Факторный анализ эффективности работы персонала и резервы его роста

Анализ использования рабочего времени осуществляется на основе баланса рабочего времени. Основные составляющие баланса ЗАО "Аптека Венера" в 2007-2008гг. представлены в табл. 2.

Таблица 2

Основные показатели баланса рабочего времени одного рабочего в ЗАО "Аптека Венера" в 2007-2008гг.

Показатель фонда времени	Формула расчета	2007г.	2008г.	Изменения (+,-)
Календарный	-	365	365	-
Номинальный (режимный)	Календарный – выходные	252	255	+3
Явочный	Номинальный – дни неявок	221	224	+3

Таким образом, как показывают данные табл. 2 календарный фонд ЗАО "Аптека Венера" составляет 365 дней, при этом номинальный режимный фонд увеличился с 252 дней в 2007г. до 255 дней в 2008г., т.е. на 3 дня, а явочный фонд возрос с 221 дня в 2007г. до 224 дней в 2008г., т.е. на 3 дня.

Далее произведем анализ работы персонала ЗАО "Аптека Венера" в 2007-2008 гг. (табл. 3).

Таблица 3

Оценка полноты использования рабочего времени в ЗАО "Аптека Венера" в 2007-2008гг.

Показатели	2007г.	2008г.	Изменения (+,-)
Численность персонала, чел.	20	17	-3
в т.ч. продавцов	7	4	-3
Количество отработанных дней 1 раб., дн.	221	224	+9
Средняя продолжительность рабочего дня, ч.	7	8	+1
Фонд рабочего времени, ч.	30940	30464	-476

Как показали расчеты табл. 3 в ЗАО "Аптека Венера" в 2007-2008гг. общий фонд рабочего времени снизился с 30940 часов до 30464 часов, т.е. на

476 часов или на 1,54%, при этом данное явление обусловлено исключительно снижением численности персонала на 3 чел., несмотря на увеличение фонда рабочего времени: количество отработанных дней 1 работником увеличилось на 9 дней, а средняя продолжительность рабочего дня составила 8 часов, увеличившись на 1 час.

Проведем анализ показателей производительности труда ЗАО "Аптека Венера" в 2007-2008гг. и результаты расчетов оформим наглядным образом в виде табл. 4.

Таблица 4

Динамика показателей работы продавцов ЗАО "Аптека Венера" в 2007-2008гг.

Наименование показателя	2007г.	2008г.	Изменения (+,-)	Темп роста, %
Товарооборот, тыс.руб.	41886	89180	+47294	212,91
Численность продавцов, чел.	7	4	-3	57,14
Среднегодовой товарооборот на 1 продавца, тыс.руб.	5698	22295	+16597	391,28
Фонд рабочего времени, ч.	10829	7168	-3661	66,19
Трудоемкость	0,2585	0,0804	-0,1781	31,10

Таким образом, мы получили, что производительность продавцов в ЗАО "Аптека Венера" в 2007-2008гг. увеличилась с 5698 тыс.руб. до 22295 тыс.руб., т.е. на 16597 тыс.руб. или на 291,28%, что обусловлено исключительно ростом товарооборота на 47294 тыс.руб. или на 112,91%.

Для расчета влияния факторов, связанных с использованием рабочих мест в ЗАО "Аптека Венера" в 2007-2008гг., применим способ абсолютных разниц.

$$\Delta T(M) = \Delta M \times \Delta D_p^0 \times \Delta t_{cm}^0 \times \Delta B_{ч}^{0,7},$$

где ΔT – изменение суммы товарооборота;

ΔM – изменение количества рабочих мест;

ΔD_p^0 – изменение количества рабочих дней;

⁷ Соломатин А.Н. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли. – М.: СПб.: Питер, 2009.

$\Delta t_{\text{см}}^0$ – изменение продолжительности рабочего дня;

$\Delta B_{\text{ч}}^0$ – изменение выработки.

Данные для факторного анализа представлены в табл. 5.

Таблица 5

Исходные данные для факторного анализа производительности персонала торговли ЗАО "Аптека Венера" в 2007-2008гг.

Наименование показателя	2007г.	2008г.	Изменения (+,-)	Темп роста, %
Товарооборот, тыс.руб.	41886	89180	+47294	212,91
Численность продавцов, чел.	7	4	-3	57,14
Количество отработанных дней 1 продавцом	221	224	+9	104,19
Средняя продолжительность рабочего дня, ч.	7	8	+1	114,29
Среднечасовая производительность	3,8679	12,4414	+8,5735	321,66

$$\Delta T(M) = \Delta M \times D_p^0 \times t_{\text{см}}^0 \times B_{\text{ч}}^0 = -3 \times 221 \times 7 \times 3,8679 = -17950,9 \text{ тыс.руб.}$$

$$\Delta T(D_p) = \Delta D_p \times M^1 \times t_{\text{см}}^0 \times B_{\text{ч}}^0 = 9 \times 4 \times 7 \times 3,8679 = 974,7 \text{ тыс.руб.}$$

$$\Delta T(t_{\text{см}}) = \Delta t_{\text{см}} \times M^1 \times D_p^1 \times B_{\text{ч}}^0 = 1 \times 4 \times 224 \times 3,8679 = 3465,6 \text{ тыс.руб.}$$

$$\Delta T(B_{\text{ч}}) = \Delta B_{\text{ч}} \times M^1 \times D_p^1 \times t_{\text{см}}^1 = 8,5735 \times 4 \times 224 \times 8 = 61454,8 \text{ тыс.руб.}$$

Получим, что товарооборот в 2007-2008 гг.:

- снизился на 17950,9 тыс.руб. за счет уменьшения рабочих мест на 3 чел.;

- увеличился на 974,7 тыс.руб. за счет прироста рабочего времени на 9 дней;

- возрос на 3465,6 тыс.руб. за счет увеличения среднечасовой продолжительности рабочего дня на 1 час;

- вырос на 61454,8 тыс.руб. за счет роста среднечасовой выработки на 8,5735 тыс.руб.

Общее изменение в 2007-2008гг. составило $-17950,9 + 974,7 + 3465,6 + 61454,8 = 47944,2$ тыс.руб. Разница в 650,2 тыс.руб. ($47944,2 - 47294$) обусловлена применяемыми округлениями в расчетах. Причем наибольшее

влияние на изменение товарооборота ЗАО "Аптека Венера" в 2007-2008гг. оказало:

- увеличение среднечасового товарооборота 1 продавца на 8,5735 тыс.руб. обусловило 128,18% общего прироста товарооборота ($61454,8 / 47944,2 \times 100\%$);
- снижение рабочих мест на 3 чел. обеспечило 37,44% общего изменения товарооборота ($17950,9 / 47944,2 \times 100\%$);
- за счет роста средней продолжительности рабочего дня на 1 час, товарооборот вырос на 7,23% ($3465,6 / 47944,2 \times 100\%$);
- за счет увеличения рабочего времени на 9 дней прирост товарооборота составил 2,03% ($974,7 / 47944,2 \times 100\%$).

По результатам анализа было выявлено, что фонд рабочего времени в 2008г. использовался не в полном объеме: вследствие простоев по вине компании он снизился на $255 - 224 = 31$ день.

Рассчитаем прирост товарооборота в результате устранения данных пробелов (табл. 6).

Таблица 6

Расчет роста товарооборота ЗАО "Аптека Венера"

Наименование показателя	2008г.	План	Изменения (+,-)	Темп роста, %
Товарооборот, тыс.руб.	89180	101522	+12342	113,84
Численность продавцов, чел.	4	4	-	100
Среднечасовой товарооборот на 1 чел., тыс.руб.	12,4414	12,4414	-	100
Фонд рабочего времени на 1 чел., ч.	1792	2040	+248	113,84
- количество отработанных дней	224	255	+31	113,84
- средняя продолжительность рабочего дня, ч.	8	8	-	100

Таким образом, прирост товарооборота ЗАО "Аптека Венера" за счет ликвидации простоев по вине компании составит $31 \times 8 \times 12,4414 \times 4 = 12342$ тыс.руб., т.е. потери компании в 2008г. составили $12342 / 89180 \times 100\% = 13,84\%$.

Заключение

Законы экономики труда любого общества с частной собственностью на средства производства, утверждают, что эффективность применения наемного труда зависит от его производительности.

Рост производительности труда - главный фактор повышения эффективности бизнеса.

Производительность труда является важнейшим планово-экономическим показателем, характеризующим не только степень рационального использования трудовых ресурсов на предприятии, но и уровень эффективности всей рыночной системы в целом. А это означает, что фундаментальным направлением развития новой рыночной системы должны стать у нас стабилизация и эффективность отечественного производства, и рост на этой основе производительности труда. В условиях перехода к рынку каждому предприятию торговли необходим плановый механизм управления эффективностью производства по критерию производительности труда, ориентированному на мировой уровень. Первичным звеном такого механизма должно стать широкое применение научных принципов и методов планирования роста производительности труда на предприятиях и фирмах всех форм собственности.

Производительность труда работников торговли в ЗАО "Аптека Венера" в 2007-2008гг. увеличилась с 5698 тыс.руб. до 22295 тыс.руб., т.е. на 16597 тыс.руб. или на 291,28%, что обусловлено исключительно ростом товарооборота на 47294 тыс.руб. или на 112,91%.

Получим, что товарооборот в 2007-2008 гг.:

- снизился на 17950,9 тыс.руб. за счет уменьшения рабочих мест на 3 чел.;
- увеличился на 974,7 тыс.руб. за счет прироста рабочего времени на 9 дней;
- возрос на 3465,6 тыс.руб. за счет увеличения среднечасовой

продолжительности рабочего дня на 1 час;

- вырос на 61454,8 тыс.руб. за счет роста среднечасовой выработки на 8,5735 тыс.руб.

Общее изменение в 2007-2008гг. составило $-17950,9 + 974,7 + 3465,6 + 61454,8 = 47944,2$ тыс.руб. Разница в 650,2 тыс.руб. ($47944,2 - 47294$) обусловлена применяемыми округлениями в расчетах. Причем наибольшее влияние на изменение товарооборота ЗАО "Аптека Венера" в 2007-2008гг. оказало:

- увеличение среднечасового товарооборота 1 продавца на 8,5735 тыс.руб. обусловило 128,18% общего прироста товарооборота ($61454,8 / 47944,2 \times 100\%$);

- снижение рабочих мест на 3 чел. обеспечило 37,44% общего изменения товарооборота ($17950,9 / 47944,2 \times 100\%$);

- за счет роста средней продолжительности рабочего дня на 1 час, товарооборот вырос на 7,23% ($3465,6 / 47944,2 \times 100\%$);

- за счет увеличения рабочего времени на 9 дней прирост товарооборота составил 2,03% ($974,7 / 47944,2 \times 100\%$).

По результатам анализа было выявлено, что фонд рабочего времени в 2008г. использовался не в полном объеме: вследствие простоев по вине компании он снизился на $255 - 224 = 31$ день. В результате устранения данного пробела прирост товарооборота составит 12342 тыс.руб., т.е. потери компании в 2008г. составили 13,84%.

Список использованной литературы

1. Жиделева В.В. Экономика предприятия: Учеб. пособие для вузов. – М.: ИНФРА – М, 2008.
2. Иванов Г.Г. Экономика торговли. Учебное пособие. – М.: Academia, 2009.
3. Ивановская Л. В., Свистунов В.М. Обеспечение системы управления персоналом на предприятии. - М.: ГАУ, 2007.
4. Ковалев в.в., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: ПБОЮЛ Гриженко Е.М., 2007.
5. Любушин Н.П. Анализ финансово – экономической деятельности предприятия: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2008.
6. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия. – М.: ИНФРА – М, 2008.
7. Прыкин Б.В. Экономический анализ предприятия: Учеб. для вузов. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2006.
8. Раицкий К.А. Экономика и управление в организациях торговли. Учебное пособие для студентов вузов. – М.: Пресс, 2009.
9. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – Мн.: Новое знание, 2008.
10. Соломатин А.Н. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли. – М.: СПб.: Питер, 2009.
11. Синк Д. Управление производительностью. М., 2006.
12. Шипунов В.Г., Кишкель Е.Н. Основы управленческой деятельности. - М., 2007.