

Е. Д. Апсит

Научный руководитель

Л. В. Мисникова

*Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь*

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ОПЛАТЫ ТРУДА ПО ТОРГОВЫМ ОБЪЕКТАМ

Главный показатель, который позволяет оценить эффективность труда, – это соотношение между темпом роста производительности труда и средней заработной платы. Целью исследования является оценка соотношения данных показателей по торговым объектам.

Расчет производительности труда по каждой группе магазинов за анализируемый период показал, что несмотря на снижение среднесписочной численности работников в декабре 2017 г. по сравнению с соответствующим периодом 2016 г. по таким группам магазинов, как «Продукты», «Сельхозтовары», «Автолавка», выработка в данных группах магазинов увеличилась, что свидетельствует о том, что рост производительности труда дает возможность произвести дополнительный объем с той же или даже меньшей численностью работников.

Соотношение темпов роста производительности труда и темпов роста средней заработной платы по группам магазинов за декабрь 2017 г. представим в таблице.

Соотношение темпов роста производительности труда и средней заработной платы работников по группам магазинов Кировского района за декабрь 2017 г.

Группа магазинов	Темп роста производительности труда, %	Соотношение	Темп роста средней заработной платы, %
ТПС	110,77	>	91,16
Продукты	133,70	<	136,64
Промтовары	102,31	<	112,30
Хозтовары	125,04	<	128,98
Сельхозпродукты	131,32	>	126,64
Автолавка	126,27	<	144,63
Селянин	105,76	<	156,84
Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных организации.			

Анализ показал, что по таким группам магазинов, как «ТПС», «Сельхозпродукты» соотношение показателей соблюдается, что говорит об эффективной деятельности данных групп магазинов. Однако не по всем группам магазинов соблюдается соотношение темпов роста данных показателей. А эффективная работа возможна в том случае, если темпы роста производительности труда опережают темпы роста средней заработной платы.

В данных группах магазинов применяются показатели премирования за основные результаты хозяйственно-финансовой деятельности:

- выполнение плана розничного товарооборота по объекту торговли, доведенного в установленном порядке (30%) и дополнительно 1% за каждый процент перевыполнения (кроме автомагазинов);

- обеспечение доведенной плановой нагрузки – 10%;

- за выполнение установленных плановых заданий по видам закупок сельхозпродукции: макулатура – 20%, за другие виды – по 5% за каждый.

Также по разным группам магазинов применяются различные расценки за товарооборот: ТПС – от 2,3 до 4,5%; «Продукты» – от 2,53 до 3,45%; «Промтовары» – от 2,7 до 3,5%; «Хозтовары» – от 1,8 до 2,64%; «Сельхозпродукты» – от 2,53 до 2,88%; «Автолавка» – 2,8%; «Селянин» – 2,7%.

По группам магазинов, в которых не соблюдается соотношение темпов роста производительности труда и заработной платы, следует пересмотреть применяемые расценки и показатели премирования за основные показатели финансово-хозяйственной деятельности, также увеличить рост товарооборота, пересмотреть численность по данным группам магазинов.