

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра економіки підприємства
та організації підприємницької діяльності

РЕФЕРАТ

На тему: «Оцінка ефективності діяльності персоналу торгового підприємства»

Виконавець:

Студентка 44 гр, ФЕУП
Яцута Ганна Сергіївна

Науковий керівник:

к.е.н., доцент
Літвінова Вікторія Олександрівна

Одеса 2019

Зміст

1. Вступ.....	3
2. Коротка характеристика розділів.....	5
3. Висновки.....	8

ВСТУП

Персонал торгового підприємства є головними трудовими ресурсами кожного підприємства, від якості й ефективності використання якого багато в чому залежать результати діяльності підприємства і його конкурентоспроможність. Трудові ресурси надають руху матеріально-речові елементи виробництва, створюють продукт, вартість і додатковий продукт у формі прибутку.

Крім того визначити професійні і особистісні якості співробітників, оцінити їх, з'ясувати, який вплив цих якостей на результативність роботи, - завдання досить складне, що вимагає від менеджера з персоналу творчого підходу. У торговій компанії, де від активності працівників в найбільшою мірою залежить рівень доходу, увагу ейдара до їх компетентності має бути особливо пильним.

Актуальність теми дослідження визначається провідною роллю торгового персоналу у забезпеченні обсягів продажу торговельного підприємства при особистих продажах. Питанням ефективності роботи, оцінки та залучення персоналу присвячені роботи багатьох сучасних вітчизняних економістів, а саме М.А. Міхеєвої, Л.В. Орлової, А.Т. Зверєвої, С.М. Кримова, І.В. Капустіної, Н.В. Іваннікової, А.Т. Кошелева, С.В. Сисоєвої та ін.. Але багато аспектів у визначенні ефективності торговельного персоналу залишаються не визначеними.

Мета дослідження. Метою кваліфікаційної роботи є розгляд наукових засад персоналу торговельного підприємства, складових та структури та визначення ефективності його діяльності, а також у наданні доцільних пропозицій щодо підвищення ефективності роботи торгового підприємства.

Завдання дослідження. Для досягнення поставленої мети були сформульовані та вирішені такі завдання:

- 1) дослідити сутність персоналу торговельного підприємства;

- 2) проаналізувати методи оцінки торгівельного персоналу;
- 3) визначити сучасні підходи до підвищення ефективності торгового персоналу;
- 4) провести оцінку ефективності діяльності торгівельного персоналу на ПрАТ “Нова Лінія”;
- 5) проаналізувати основні техніко-економічні показники підприємства;
- 6) проаналізувати показники ефективності торгового персоналу
- 7) запропонувати заходи щодо підвищення ефективності торгового персоналу.

Предмет дослідження – ПрАТ “Нова Лінія”.

Об'єктом дослідження є оцінка ефективності торгового персоналу ПрАТ “Нова Лінія”.

Наукова новизна дослідження: запропоновані нові шляхи підвищення ефективності діяльності торгового персоналу.

Методологія дослідження. У процесі роботи використовувалися такі методи: спостереження, узагальнення, кількісно-якісний, системний і порівняльний аналіз, конкретизація, логічне узагальнення, статистичні методи вибірки й групування, а також індексний та факторний методи для дослідження ефективності оплати праці на підприємстві, спостереження, порівняння, абстракції, індукції і дедукції, вимірювання взаємозв'язків, поєднання аналізу та синтезу, узагальнення, а також спеціальні методи – статистичних групувань, методи економічного аналізу, економіко-математичні методи – для дослідження тенденцій розвитку морських портів України.

Інформаційна база дослідження. Теоретичною основою дослідження є матеріали навчальної й учбово-методичної літератури, праці вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів з питань оцінки економічної безпеки підприємства, періодична преса, і навіть матеріали науково-практичних конференцій.

2. Коротка характеристика розділів.

У першому розділі дипломної роботи було розглянуто такі питання: економічну сутність та поняття персоналу торгового підприємства, а також була освітлена класифікація персоналу підприємства.

Під персоналом підприємства розуміють сукупність осіб, що працюють на певному підприємстві та вкладають свою працю, фізичні та розумові здібності, знання та навички в проведенні господарсько-фінансової діяльності підприємства, реалізацію його статутних завдань (закупівлю та реалізацію товару, виробництво продукції, надання послуг та інше).

Якість персоналу підприємства є одним з головних факторів, який обумовлює темпи розвитку підприємства, зростання його конкурентних переваг, якість обслуговування покупців та задоволення їх попиту, зростання ефективності діяльності підприємства в цілому.

У дипломній роботі представлена класифікація персоналу підприємства в залежності від дев'ятьох факторів: а характером участі у господарській діяльності підприємства; залежно від функцій; залежно від напряму спеціальної підготовки; залежно від кваліфікаційного рівня; залежно від посад, які обіймаються; залежно від статі та віку; залежно від стажу роботи; залежно від відношення працівників до власності підприємства; залежно від характеру трудових відносин працівників підприємства.

Також у першому розділі було розглянуто методи оцінки персоналу підприємства. До них належать наступні: структурний метод; метод оцінки по внеску; метод бюджетної оцінки; менеджер по цілях. Також на торгових підприємствах існують наступні форми оцінки персоналу: поточна оцінка, положення по її проведенню відображається у відповідній документації, а результати вносяться в спеціально розроблений документ; атестація персоналу, яка включає в себе декілька етапів: попередній етап (підготовка необхідних документів, розробка графіка атестації, складу комісії, інструктаж оцінювачів), оцінка персоналу, підведення підсумків.

Також у першому розділі було розглянуто сучасні підходи до підвищення ефективності торгового персоналу, були виявлені та проаналізовані основні мотиви до трудової діяльності у торгівлі. До них відносяться: добрий колектив; можливість зробити кар'єру; самоствердження; самостійність і відповідальність; Тобто, можна сказати, що працівниками керують не лише кошти, людиною також рухає значимість роботи, визнання колег і кількість зусиль.

Отже, сучасні підходи до підвищення ефективності діяльності персоналу торгового підприємства пов'язані з мотивацією, тобто шляхами її підвищення.

У другому розділі дипломної роботи було проаналізовано діяльність торгового персоналу на прикладі підприємства ПрАТ «Нова Лінія». Була охарактеризована діяльність підприємства, проаналізована структура головного офісу та структура персоналу підприємства.

Також були розраховані та проаналізовані основні техніко-економічні показники підприємства ПрАТ «Нова Лінія», були проаналізовані показники фінансової стійкості підприємства та показники рентабельності.

Отже, виходячи з аналізу основних техніко-економічних показників, можна відмітити, що ПрАТ «Нова Лінія» є прибутковим та ліквідним підприємством, але фінансово залежним від зовнішніх джерел фінансування діяльності.

У другому розділі було також проаналізовано ефективність діяльності торгового персоналу на підприємстві ПрАТ «Нова Лінія». Була проаналізована структура торгового персоналу підприємства та виявлена її динаміка за період 2015 – 2017 роки. У другому розділі також було проаналізовано структуру нарахування заробітної плати працівникам торгових відділів. Також був проведений аналіз виробітки повідділах.

У третьому розділі було розглянуто шляхи підвищення ефективності діяльності торгового персоналу та запропоновано 2 заходи на підприємстві ПрАТ «Нова Лінія».

Перший захід для підвищення ефективності діяльності торгового персоналу є об'єднання двох відділів «Автогрупа» та «Інструменти» в один. Таке рішення було запропоновано на основі розрахованої виробітки по відділах. Так як виробітка цих двох відділів не є високою та чисельність працівників відділу «Автогрупа» складає лише 2 чоловіка, доцільно буде об'єднати саме ці два відділи. Після впровадження даного заходу був розрахований економічний ефект від об'єднання двох заходів та період його окупності.

Наступним запропонованим заходом є запуск службового автобусу для персоналу ПрАТ «Нова Лінія». Таке рішення було запропоноване на основі розрахунку втраченого часу з фонду робочого часу персоналу підприємства. Було виявлено, що через регулярні запізнення торгового персоналу підприємство втрачає частину фонду заробітньої плати, а також частину реалізованої продукції, саме тому введення службового автобусу для персоналу підприємства ПрАТ «Нова Лінія» є доцільним рішенням.

3. Висновки

У ході дипломної роботи було досліджено сутність такої економічної категорії як персонал підприємства, окрема увага приділилась саме торговому персоналу підприємства, була розглянута також класифікація персонала.

Також були розглянуті та проаналізовані основні методи та принципи оцінки ефективності персоналу торгового підприємства. Були визначені основні сучасні методи підвищення ефективності торгового персоналу та виявлено як способи мотивації впливають на підвищення ефективності діяльності торгового персоналу.

Також були проаналізовані основні техніко-економічні показники підприємства ПрАТ «Нова Лінія», а також проаналізовані показники ефективності діяльності торгового персоналу підприємства ПрАТ «Нова Лінія».

Після аналізу економічної сутності персоналу підприємства, а також аналізу ефективності діяльності торгового персоналу, було запропоновано два заходи щодо підвищення ефективності діяльності торгового персоналу підприємства ПрАТ «Нова Лінія».

Отже, виходячи з аналізу основних техніко-економічних показників, можна відмітити, що ПрАТ «Нова Лінія» є прибутковим та ліквідним підприємством, але фінансово залежним від зовнішніх джерел фінансування діяльності.