

## **СПЕЦИФІКА ТА СТАН ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ В ТОРГІВЛІ**

Торгівля. З цим видом ініціативної самостійної діяльності юридичних осіб і громадян зі здійснення купівлі та продажу товарів з метою отримання прибутку ми стикаємось щодня. Вона може здійснюватись у сфері роздрібною та оптовою торгівлі.

Роздрібна торгівля здійснюється через магазини (продовольчі, непродовольчі, спеціалізовані, універмаги, універсами, торгові комплекси тощо), дрібно-роздрібну мережу (палатки, кіоски, ятки, павільйони, торгові автомати), пересувну мережу (автомагазини, авторозвозки, лавки-автопричепи, візки, розноски, столики). В роздрібній торгівлі товари реалізуються, як правило, кінцевому споживачеві – населенню.

Оптова торгівля може здійснюватись через оптові бази, товарні склади, склади-холодильники, склади-магазини. Вона, як правило, є проміжною ланкою між виробником продукції і роздрібною торгівлею [2, с. 63].

Але торгівля не завжди була така як зараз. Спочатку наші предки користувалися натуральним (бартерним) обміном. Причому він стосувався як товарів, так і послуг. Подібні заходи носили здебільшого випадковий характер. По-справжньому торгівля почала розвиватися після появи особливого прошарку населення, що зробив її своїм основним родом діяльності.

В ті часи продаж (чи обмін) товарів здійснювалися на спеціально відведених для цього місцях – ринках. З розвитком країн і економіки, збільшувалася і площа ринків, розширювався асортимент товарів, що надходив на реалізацію. З часом з'явилися спеціалізовані ринки, що торгували лише певним асортиментом, наприклад, тільки зерном або шкірою. Нерідко торгівлею займалися самі виробники або спеціально найняті ними люди.

У містах помітну роль грали майстерні, що тогрували своїми виробами. Реалізацією продукції вони займалися в звичайні дні, закриваючись на дні базарні, коли самі власники майстерень вирушали на ринок за усім необхідним.

Поступово з'явилась нова тенденція, коли виробництво і торгівля остаточно розділяються. Відчиняються магазини (крамниці), спеціалізовані і загального призначення, власники яких торгували виключно тим, що вони заздалегідь купували самі. Сьогодні саме такий підхід є основним в країнах з розвиненою економікою – виробник товарів не займається його роздрібним продажем самостійно.

З незапам'ятних часів практично не змінився загальний принцип торгівлі. Але завдяки появі всіляких технологій багато завдань, що раніше здавалися нездійсненними, сьогодні стали найбуденнішими. Поява цифрової техніки спричинила народження нової ери торгівлі. Комп'ютери, а потім смартфони з планшетними комп'ютерами узяли на себе багато щоденних процедур, спростили спілкування, значно підвищили продуктивність різних сфер торговельної діяльності [3, с.12].

Сьогодні існування торгівлі (особливо роздрібною) вже просто неможливо без новітніх технологій. Так, ведення сучасного складу, в якому зберігаються іноді десятки тисяч видів різних товарів, вже просто неможливе без спеціального програмного забезпечення. Стало простіше управляти персоналом, взаємодіяти з постачальниками, займатися управлінням товарами і грошовими коштами. А тим часом з'являються все новіші технології, призначені для ефективного вирішення ще складніших завдань в торгівлі.

За національним стандартом [5] торгівля – вид економічної діяльності у сфері товарообігу і просування товарів від виробника до споживача у формі купівлі-продажу та надавання пов'язаних з цим послуг. Як відмічають Апопій В.В. та Міщук І.П., торгівля як

сфера національної економіки за своєю формою і змістом належить до складних соціально-економічних систем і виконує життєво важливі завдання і функції [1, с. 30].

До речі, за даними Державної служби статистики України саме на сферу торгівлі припадає найбільша частка зайнятого населення нашої країни (див. табл. 1).

Таблиця 1

**Структура зайнятості населення за видами діяльності за 2012-2016 рр.**

Вид діяльності	2012 рік		2013 рік		2014 рік		2015 рік		2016 рік	
	тис. осіб	%	тис. осіб	%	тис. осіб	%	тис. осіб	%	тис. осіб	%
Торгівля (оптова та роздрібна)	4160,2	21,6	4269,5	22,1	3965,7	21,9	3510,7	21,4	3516,2	21,6
Промисловість	3236,7	16,8	3170,0	16,4	2898,2	16,0	2573,9	15,7	2494,8	15,3
Будівництво	836,4	4,3	841,1	4,4	746,4	4,1	642,1	3,9	644,5	4,0
Освіта	1633,2	8,5	1611,2	8,3	1587,7	8,8	1496,5	9,1	1441,4	8,9
Фінансова і страхова діяльність	315,8	1,6	306,2	1,6	286,3	1,6	243,6	1,5	225,6	1,4
Сільське, лісове та рибне господарство	3308,5	17,2	3389,0	17,5	3091,4	17,1	2870,6	17,5	2866,5	17,6
Усього зайнято	19261,4	100	19314,2	100	18073,3	100	16443,2	100	16276,9	100

*Джерело: розраховано за даними [4]*

Так, відповідно до розрахунків, зведених у таблиці 1, частка населення працевлаштованого у сфері торгівлі протягом 2012-2016 років коливається від 21,4 до 22,1 %. В середньому ж за досліджуваний період вона становить 21,7 %. Торговля, як видно з таблиці 1, в структурі зайнятості населення України за період з 2012 по 2016 рік випереджає всі інші галузі, в тому числі такі потужні, як промисловість, сільське, лісове та рибне господарство, які в структурі зайнятості посідають третє та друге місця відповідно. І хоча у 2016 році кількість зайнятого у сфері торгівлі населення скоротилась порівняно з 2012 роком на 644 тис. осіб, або на 15,5 %, у структурі зайнятості населення відсоткове значення лишилось таким самим.

Перед тим як безпосередньо перейти до висвітлення специфіки та стану організації праці в торгівлі, доцільно розкрити зміст функцій, які притаманні сучасній торгівлі.

Провідною функцією торгівлі є обмін результатів праці (продукції, послуг) на гроші, тобто реалізація виробленої споживчої вартості. При цьому масштаби, структура обміну стають дедалі складнішими за рахунок складності величезних мас товарів, продукції, послуг, у тому числі іноземного походження [1, с. 32].

Щоб оцінити масштаби торговельної діяльності в нашій країні проаналізуємо динаміку оптового та роздрібного товарообороту юридичних осіб за період з 2012 по 2016 роки (див. табл. 2).

Таблиця 2

**Динаміка оптового та роздрібного товарообороту юридичних осіб за 2012-2016 рр.**

Показник	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік
Оптовий товарооборот: млн.грн.	1076572,9	1057768,0	987957,0	1178887,1	1555965,7
порівняно з попереднім роком (у порівняльних цінах)	96,9	97,4	82,1	87,8	104,7
Роздрібний товарооборот: млн.грн.	383311,7	409051,7	438342,7	477966,6	555975,4
порівняно з попереднім роком (у порівняльних цінах)	111,6	105,9	90,0	79,0	104,5

*Джерело: складено за даними [6]*

За даними таблиці 2 прослідковуються дві відмітні тенденції в двох різновидах торгівлі:

- перша, поступове скорочення товарообігу в оптовій торгівлі з 2012 по 2014 рік і таке ж поступове його зростання після 2014 року;
- друга, стійке зростання товарообігу в роздрібній торгівлі протягом всього досліджуваного періоду.

Порівняння обсягів товарообігу між роками в порівняльних цінах викриває ж причину зростання, яку не можна вважати позитивною – це інфляція.

Як відомо, обмін пов'язує виробництво та споживання і тим самим замикає відтворювальний процес. Тому важливо, щоб товарно-грошовий обмін, тобто період процесу обміну, був мінімальним. А це залежить від умов реалізації іншої функції торгівлі – товаропросування.

Друга важлива функція торгівлі – доведення товарів зі сфери виробництва у сферу споживання. Сутність аналізованої функції необхідно розглядати з позиції прискореного доведення товарів до сфери споживання з максимальним збереженням їх споживних властивостей. У такому ракурсі дана функція набуває особливої актуальності в умовах роздробленості і географічної розосередженості товаровиробників і споживачів.

За підрахунками у сфері обігу вже тепер товари проходять у середньому 4-5 організаційних ланок. Тому і тривалість проходження товару до споживача є значною. Якщо товар у виробництві перебуває 5-6 днів, у дорозі – до 10 днів, то в кінцевих ланках товарного обігу – 35-40 днів.

Надзвичайно важливою в сучасних умовах функцією торгівлі є функція активного впливу на виробництво і споживання. Ідеться про підпорядкування виробничих програм підприємств потребам і вимогам ринку, реалізації маркетингових стратегій товаровиробників, а також про активний вплив торгівлі на структуру споживання, організацію післяпродажного обслуговування [1, с. 33].

У зв'язку з цим можна очікувати прагнення товаровиробників заручитися гарантією з боку торгівлі відносно збуту продукції з тим, щоб знизити ризик і небезпеку банкрутства. Відповідно подорожчають послуги торгівлі, розширяться апарат товарного обігу, з'являться принципово нові функціональні організації в торговельній сфері.

По тому, наскільки активно ведеться роздрібна торгівля, можна судити про рівень економічного розвитку держави. Можливість придбати різні товари в необхідних кількостях – один з показників, що відображає благоустрій громадян. Також роздрібна торгівля може служити індикатором багатьох інших економічних процесів в державі. Наприклад, швидке і часте підвищення цін сигналізує про інфляцію.

Важливу роль в торговельній діяльності, безумовно, відіграє правильна організація праці в цій систематичній, ініціативній діяльності юридичних і фізичних осіб.

Організація праці в торгівлі – система заходів, що забезпечує раціональне використання робочої сили, яка включає відповідну розстановку людей в процесі торгівлі, розподіл і кооперацію, методи, нормування та стимулювання праці, організацію робочих місць, їх обслуговування й необхідні умови праці [3, с.26-30].

Раціональна організація праці сприяє ефективному використанню торговельного обладнання і часу працівників торгівлі, що, в свою чергу, веде до зростання продуктивності праці, зниження собівартості торговельних операцій, зростання рентабельності торгівлі.

Організація праці покликана розв'язати ряд техніко - технологічних, економічних, психофізіологічних і соціальних завдань.

На підприємстві торгівлі техніко - технологічним завданням є вдосконалення організації праці в зв'язку з впровадженням нового торгово - технологічного обладнання, прогресивних технологій, сучасних методів продажу товарів тощо.

Економічне завдання передбачає максимально можливу економію живої й уречевленої праці при виконанні торгово - технологічних операцій, що забезпечує високий рівень торгового обслуговування покупців.

Створення сприятливих умов праці на робочих місцях забезпечується за рахунок розв'язання психофізіологічного завдання, що дозволяє досягти високої та стійкої працездатності людини. Це досягається завдяки застосуванню фізіологічно обґрунтованих режимів праці й відпочинку.

Соціальне завдання передбачає забезпечення задоволеності працею за рахунок підвищення її змістовності, професійного зростання працівників.

Шляхом розв'язання психофізіологічних і соціальних завдань створюються умови для гуманізації праці, під якою розуміють створення в торгівлі умов, що в найбільшому ступені враховують психофізіологічні й соціальні потреби працівників.

Організація праці на підприємствах торгівлі повинна здійснюватись в наступних основних напрямках:

- розподіл праці – розмежування діяльності людей в процесі спільної праці, що передбачає спеціалізацію окремих працівників на виконанні певних торгово - технологічних операцій и дозволяє більш ефективно використовувати працю;

- кооперація праці – спільна участь людей в одному або різних, але пов'язаних між собою, процесах праці. Чим вище ступінь розподілу праці, тим більше значення має її кооперація;

- організація робочого місця – система заходів з оснащення робочого місця засобами та предметами праці й їх розміщення в певному порядку. При цьому під робочим місцем розуміють зону, оснащену необхідними технічними засобами (торгово - технологічним обладнанням, інвентарем тощо), в якій відбувається трудова діяльність працівника або групи працівників, які виконують одну роботу чи операцію;

- обслуговування робочого місця – забезпечення робочого місця засобами та предметами праці й послугами, необхідними для здійснення трудового процесу. Наприклад, в магазині воно передбачає безперебійне забезпечення робочого місця продавця відповідними товарами, пакувальними матеріалами тощо;

- атестація робочих місць – оцінка й підтвердження відповідності робочих місць сучасним вимогам;

- раціоналізація прийомів і методів праці передбачає виявлення та розробку найбільш прогресивних прийомів і методів праці й розподіл їх серед працівників підприємства;

- нормування праці – встановлення міри затрат праці на виконання торгово - технологічної операції за одиницю часу. За допомогою норм праці визначається раціональність організації того чи іншого процесу, виявляється можливість суміщення професій. Нормування праці дозволяє оптимально організувати робочі місця. Через норми праці оцінюються й її результати;

- стимулювання праці – система заходів, спрямована на забезпечення матеріальної та моральної зацікавленості працівника в праці й підвищення її ефективності;

- умови праці – сукупність факторів торговельного середовища, що впливають на здоров'я та працездатність людини в процесі праці;

- посилення дисципліни праці виражається у дотриманні працівниками встановлених правил внутрішнього розпорядку на підприємстві, визначених режимів праці та відпочинку, професійно - функціональних вимог.

До організації праці повинен проявлятися науковий підхід, який дозволяє найкращим чином поєднати в торгово - технологічному процесі техніку й людей, забезпечує найбільш ефективне використання матеріальних і фінансових ресурсів, зниження трудомісткості та зростання продуктивності праці. Він повинен бути спрямованим на збереження здоров'я працівників, збагачення змісту їх праці [3, с.33-35].

Правильно організована праця в торгівлі повинна бути ефективною. Ефективність використання праці персоналу торгового підприємства характеризується системою показників:

- 1) продуктивність праці;
- 2) рівень затрат праці на одиницю товарообороту;

- 3) прибуток на одного працівника;
  - 4) рівень витрат на оплату праці;
  - 5) середня заробітна плата одного працівника торгівлі;
  - 6) коефіцієнт випередження темпів зростання продуктивності над темпами зростання середньої заробітної плати;
  - 7) плинність персоналу;
  - 8) втрати робочого часу на одного працівника;
  - 9) якість торгового обслуговування;
  - 10) інтегральний показник використання праці.
- З перелічених показників достатньо даних маємо для розрахунку трьох показників:
- продуктивності праці (дані таблиць 1 та 2);
  - середньої заробітної плати одного працівника торгівлі (дані [7]);
  - коефіцієнту випередження темпів зростання продуктивності над темпами зростання середньої заробітної плати (за розрахунком двох попередніх показників).

При цьому продуктивність праці характеризує обсяг обороту торгівлі в розрахунку на 1 працівника й дозволяє оцінити «виробничий» потенціал персоналу; середня заробітна плата одного працівника характеризує рівень оплати праці та динаміку її змін за періодами часу й у певній мірі – півень життя працівників; коефіцієнт випередження – показує, наскільки темп зростання продуктивності праці випереджає темп зростання середньої заробітної плати працівників, і дозволяє оцінити позитивне чи негативне співвідношення даних темпів.

Що стосується даних про середню заробітну плату одного працівника торгівлі, то за спостереженнями Державної служби статистики України, цей показник виявився вищим навіть за показник середньої заробітної плати по країні (див табл. 3).

Таблиця 3

**Динаміка середньої зарплати та продуктивності праці в торгівлі за 2012-2016 рр.**

Показник	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік
Середня заробітна плата (в розрахунку на одного штатного працівника): грн.	2917	3323	4099	5823	6626
порівняно з попереднім роком	108,6 %	113,9 %	123,4 %	142,1 %	113,8 %
Продуктивність праці: тис.грн./особу	350,9	343,6	359,7	471,9	600,6
порівняно з попереднім роком	–	97,9 %	104,7 %	131,2 %	127,3

*Джерело: розраховано за даними [7] та даними таблиць 1 і 2*

За даними таблиці 3 прослідковується стійка тенденція до зростання середньої заробітної плати одного штатного працівника торгівлі протягом всього досліджуваного періоду. Продуктивність теж зростала (окрім 2013 року). Але за підсумком розрахунків темпів зростання обох показників виявилась негативна тенденція – не продуктивність праці зростала швидше заробітної плати, а навпаки заробітна плата зростала швидше продуктивності праці. Виключенням є лише 2016 рік. Проте, в ході більш глибокого аналізу вдалось з'ясувати, що показник продуктивності виявився викривленим внаслідок спотворення обсягів товарообороту інфляцією.

Тож, нажаль, сучасна ситуація з організацією праці в торгівлі може бути охарактеризована як негативна, а праця в торгівлі використовується не ефективно.

**Список використаних джерел**

1. Алопій В.В., Міщук І.П. Організація торгівлі. Підручник 3-те вид. / за ред. В.В. Апорія. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 632 с.
2. Гура Н.О. Облік видів економічної діяльності: Навч. посіб. – К.: Знання, 2004. – 541 с.
3. Дашков Л.П. Организация труда работников торговли: учебни к/ Л.П.Дашков, В.К. Памбухчянц, О.В Памбухчянц. - М.: Издательско-торговая корпорация Дашков и К°, 2007. – 240с.

4. Зайняте населення за видами економічної діяльності у 2012-2016 роках (КВЕД-2010) [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/rp/zn\\_ed/zn\\_ed\\_u/zn\\_ed\\_2013\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/rp/zn_ed/zn_ed_u/zn_ed_2013_u.htm)

5. Національний стандарт України. Роздрібна та оптова торгівля. Терміни та визначення понять ДСТУ 4303:2004 [Електронний ресурс] / Профі Вінс – Режим доступу: <https://www.profiwins.com.ua/uk/directories1/dstu4303.html>

6. Оптовий та роздрібний товарооборот у 2012-2016 роках [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/sr/roz/roz\\_u/roz1316\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/sr/roz/roz_u/roz1316_u.htm)

7. Середня заробітна плата за видами економічної діяльності [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/gdn/Zarp\\_ek\\_m/Zp\\_ek\\_m\\_u/arh\\_zpm\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/gdn/Zarp_ek_m/Zp_ek_m_u/arh_zpm_u.htm)

---

**Ціко М.В.**, студентка гр. МУПп-171,  
факультет життєдіяльності, природокористування і туризму  
Науковий керівник: **Холодницька А.В.**, к.е.н., доцент  
*Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*  
[mashaV1996@ukr.net](mailto:mashaV1996@ukr.net)

## **ЧИННИКИ УМОВ ПРАЦІ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ РОБОТИ ПЕРСОНАЛУ**

Виконання будь-якої роботи протягом тривалого часу супроводжується втомленістю організму, що проявляється в зниженні працездатності людини. Разом з фізичною і розумовою роботою значний вплив на втомленість організму людини має і навколишнє виробниче середовище, тобто умови, в яких протікає її робота.

Є різні визначення поняття «умов праці», на думку М. Г. Акулова, А. В. Драбаніч, та Т. В. Євась, умови праці – це сукупність факторів зовнішнього середовища, що впливають на здоров'я та працездатність людини в процесі праці [1].

Г. Т. Завіновська дає наступне визначення умовам праці – це сукупність взаємозв'язаних виробничих, санітарно-гігієнічних, психофізіологічних, естетичних і соціальних факторів конкретної праці, обумовлених рівнем розвитку продуктивних сил суспільства, які визначають стан виробничого середовища та впливають на здоров'я і працездатність людини [2].

Л. П. Керб пояснює умови праці по іншому. На його думку, умови праці – це умови, які складаються в процесі праці людини — головної продуктивної сили суспільства. Вони поділяються на соціально-економічні, які розглядаються у широкому розумінні і характеризують відношення до них суспільства, а також виробничі, або умови праці безпосередньо на робочих місцях, тобто у вузькому розумінні[3].

Працездатність людини є фізіологічною основою продуктивності праці.

На сьогоднішній день в Україні спостерігається загострення проблем в області організації нормальних умов праці. Даний стан зумовлений тим, що значна частина працівників працює у шкідливих або важких умовах, що впливає на продуктивність їх праці, а відтак, на кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства.

Сприятливі умови сприяють підвищенню продуктивності праці за рахунок кращого використання робочого часу завдяки зниженню цілоденних втрат через тимчасову непрацездатність та виробничий травматизм. Зростання продуктивності праці супроводжується також, як правило, досягненням високої якості продукції та послуг, а скорочення витрат робочого часу сприяє зменшенню собівартості продукції.

Організуючи працю, слід визначити, яка її кількість потрібна для виконання кожної конкретної роботи і якою має бути якість.

Працездатність людини є фізіологічною основою продуктивності праці.