Журнал правовых и экономических исследований, 2013, 1: 101–104
© В.И. Морохина, Е.В.Харитонова, Д.Д.Бояринова, 2013

УДК 331.2:339

В.И. Морохина, Е.В.Харитонова, Д.Д.Бояринова

СОВРЕМЕННЫЕ ТОРГОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ХАРАКТЕР ТРУДА В ОТРАСЛИ

Исследуются вопросы повышения эффективности использования живого и овеществленного труда в производственно-торговом процессе торговых предприятий, рассматривается проблема повышения производительности труда на основе инновационных технологий и компьютеризованных касс самообслуживания.

Ключевые слова: *инновации в обслуживании покупателей; электронно-механические устройства; минимизация затрат живого труда; эффективность производственно-торгового процесса.*

We research issues of increasing the efficiency of applying direct and materialized labour in the production and trade process of trade companies. We consider the problem of improving labour productivity on the basis of innovation technologies and computerized self check-out devices.

Keywords: *innovations in customer service; self check-out; minimization of direct labour costs; efficiency of the production and trade processes.*

Инновационное развитие российской экономики ставит серьезные задачи перед каждой сферой деятельности страны, в полной мере это касается и такой отрасли, как торговля. Современная ситуация в этой отрасли экономики характеризуется существенным изменением научно-технического, технологического, трудового потенциала предприятий. Среднегодовые темпы роста розничной торговли с 2000 г. в среднем составляли 9,7%, объем оборота в настоящее время составляет более 16,4 трлн. рублей в год. Доля торговли в налоговых поступлениях в бюджет Российской Федерации достигла 10,2% от всех налоговых поступлений в бюджет. В настоящее время торговая отрасль является одной из наиболее трудоёмких, в ней трудится более 18,3 млн. человек, или 17,7% от общей численности занятых в экономике страны, поэтому задача эффективного использования данного ресурса является актуальной не только для торговли, но и для экономики страны в целом [2].

Низкая производительность труда является главной проблемой отечественной экономики, поэтому руководство страны ставит задачу добиться ее четырехкратного повышения к 2020 г. [1]. Особую актуальность эта проблема приобретает в условиях создания инновационной экономики, основанной на новых технологических, и организационных подходах. Ситуация, сложившаяся в экономике торговой отрасли в свете поставленных задач, предполагает переосмысление показателей оценки трудовых затрат и производительности труда персонала предприятий на всех уровнях.

Производительность труда по обороту на одного работника, занятого в секторе розничной торговли, с 2002 года росла примерно на 4,5% в год. При сравнении этого показателя в Российской Федерации с аналогичным показателем в других странах выявляется еще нереализованный потенциал его увеличения до 5 раз [2].

Оценивая современные ресурсные возможности предприятий торговли, следует исходить из высокой трудоёмкости большинства видов реализуемых товаров и услуг, что ведет к росту издержек обращения по доведению их до конечного потребителя. При этом надо учитывать, что средства, которые тратятся на поиск и реализацию мер, направленных на увеличение отдачи от трудовых ресурсов, в дальнейшем приводят к снижению издержек обращения, росту прибыли, получению конкурентных преимуществах в конкретном сегменте рынка.

В экономической литературе по про-

блемам результативности использования трудовых ресурсов отсутствует единый подход по трактовке данной дефиниции в торговой отрасли. При этом, изучая проблемы роста производительности труда на различных уровнях, исследователи делают акцент прежде всего на живом труде. В соответствии с этим подходом производительность труда в торговом предприятии чаще всего определяется стоимостным показателем и определяется как отношение величины товарооборота предприятия за определенный период времени к среднесписочной численности работников. В настоящее время доля затрат живого труда на предприятиях торговли в их общей величине составляет 40–50%. Вместе с тем, следует признать, что в современном понимании производительность должна отражать степень полезного применения не только живого труда, расходуемого в момент оказания услуги, но и прошлого, овеществленного в ранее созданной продукции, используемых средств производства.

Производительность труда следует характеризовать затратами как живого, так и совокупного (живого и овеществленного) труда. Общая тенденция растущей производительности труда проявляется в том, что доля живого труда в продаже продукта уменьшается, а доля овеществленного труда возрастает, но таким образом, что общая сумма труда, заключающаяся в единице реализации продукции, сокращается. В этом состоит сущность повышения производительности совокупного труда в торговле. Прирост производительности труда только за счет экономии живого труда преувеличивает возможности данного направления. Поиск факторов ее роста только за счет живого труда сужает возможности увеличения производительности, поскольку не рассматриваются резервы, заключенные во второй составляющей совокупного труда.

В этой связи особую значимость для предприятий торговли современных форматов приобретают разработки научных и методологических аспектов, обеспечивающих их конкурентоспособность на основе повышения производительности совокупного труда, внедрения инновационных технологий, использования накопленного отечественного и зарубежного опыта по оптимизации товародвижения.

Целью совокупной трудовой деятельности персонала предприятия является товарооборот, увеличение которого всегда рассматривается как позитивный результат работы предприятия в целом. Если такой результат достигнут при одновременном повышении производительности труда, то это свидетельствует о росте эффективности производственно-торгового процесса с точки зрения минимизации затрат труда, при этом следует подчеркнуть, что эффективность и производительность труда в торговле близкие, но не совпадающие по экономическому смыслу дефиниции. «Эффективность труда» более широкое понятие, чем «производительность труда». Труд в торговом предприятии считается эффективным, если увеличение продаж сопровождается ростом прибыли при относительном сокращении численности персонала, снижении потерь рабочего времени, затрат ручного труда, улучшении качества и времени обслуживания потребителей за счет внедрения новых технологий продаж и т.д.

Показатели эффективности использования совокупного труда могут рассчитываться следующим образом:

- производительность труда (выработка) одного работника:

$$B_{Ч}^{РП} = \frac{Т}{Ч},$$

где $B_{Ч}^{РП}$ – производительность труда (выработка) на одного работника, руб.;

Т – объем товарооборота, руб.;

Ч – среднесписочная численность работников, чел.;

- производительность овеществленного труда на одного работника:

$$B_{З}^{РП} = \frac{Т}{З},$$

где $B_{З}^{РП}$ – производительность овеществленного труда на одного работника, руб.;

Т – объем товарооборота, руб.;

З – годовая сумма затрат на внедрение инновационных технологий товародвиже-

ния (общие амортизационные отчисления, с учетом срока полезного использования основных средств), руб.

Интегральный показатель эффективности использования совокупного труда ($Y_{РП}^{Ч}$):

$$Y_{РП}^{Ч} = \sqrt{B_{З}^{РП} \times B_{Ч}^{РП}} \ .$$

Рассчитанный интегральный показатель следует рассматривать в динамике, он носит оперативный характер и может использоваться в менеджменте организации для корректировки управленческих решений. Однако при расчете эффективности использования ресурса можно не ограничиваться оценкой отдачи на него только показателя товарооборота, следует учитывать и сумму прибыли, полученную за счет эксплуатации ресурса. При этом сумму прибыли целесообразно определять с учетом доли затрат на содержание ресурса, возмещенных в составе товарооборота, в общей сумме затрат на закупку товаров и их реализацию. Однако такой подход усложнит расчеты, потребует сбора дополнительной финансовой и бухгалтерской информации, уменьшит оперативность и прикладной характер использования показателя в менеджменте предприятий.

Рассмотрим предложенный подход оценки отдачи использования совокупного труда при решении задачи совершенствования такой технологической операции в торговле, как смена формы собственности, то есть организации расчетных узлов с покупателем. Достаточно часто именно этот участок товародвижения является наиболее «узким» в работе предприятия и не укомплектован профессиональными кадрами. Как показывает практика, наибольшая текучесть кадров наблюдается среди контролеров-кассиров, это связано как с психологическими и эмоциональными перегрузками работников, так и недостаточной их материальной заинтересованностью. Решение проблемы может быть найдено не за счет интенсивного поиска новых работников этой профессии, проведения работы по повышению их квалификации, увеличения расходов на оплату их труда, а за счет отказа от живого труда при выполнении этой работы и использовании овеществленного труда в виде электронно-механических устройств (англ. «Self-Checkout»). Такие устройства позволяют автоматизировать процесс покупки и оплаты товаров в магазинах розничной торговли.

В настоящее время 6,5 млн. человек в Европе еженедельно, что составляет 40% от общего числа покупателей, совершают покупки с использованием цифровых комплексов «Self-Checkout». В Россию нововведение пришло совсем недавно. Сеть гипермаркетов «Globus» начала внедрять кассовые пункты самообслуживания с мая 2012 года. Данные устройства второй год применяются в дискаунтерах «Радуга», входящих в компанию «Ашан».

Комплекс «Self-Checkout» – это сервисная услуга, позволяющая покупателям оплачивать покупки без непосредственной помощи работника предприятия. Комплекс «Self-Checkout» выглядит как узел расчета в обычном магазине, только вместо кассира покупатель имеет дело с компьютером. Покупатель подходит к «Self-Checkout», на экране которого высвечивается алгоритм действий по оплате покупки. Штрих-код, расположенный на упаковке товара, помогает компьютеру распознавать продукт, его вес и цену. Цены покупок будут отображаться на экране после каждого сканирования.

Аппарат самообслуживания также снабжен голосовой поддержкой, которая поможет покупателю правильно осуществить порядок покупки товаров. Если просканирован товар с одними параметрами, а положен в пакет дрогой, система «Self-Checkout» обнаружит несоответствие в весе и оповестит сотрудника магазина. Покупатель может выбрать способ оплаты: наличные, дебетовая или кредитная карта. Если покупатель оплачивает покупку наличными, автомат выдаст ему сдачу. Если же покупка оплачивается карточкой, то после введения пин-кода, на экране появится подтверждение осуществления банковской операции. В конце компьютер выдает покупателю чек и процесс оплаты товаров заканчивается.

Основной эффект от внедрения электронно-механических устройств для торговых предприятий состоит в следующем:

- минимизации дорогостоящего живого труда (сокращении расходов на оплату труда работников, отчислений во внебюджетные фонды, на подготовку и повышение квалификации персонала, охрану труда и технику безопасности персонала, оплату услуг фирм по подбору работников, содержание дополнительных сотрудников по контролю за проведением денежных операций и инкассацией выручки и т.п.);

- переходе на максимальное использование овеществленного труда (единовременные финансовые вложения в основные средства, исключающие влияние человеческого фактора при работе с покупателями, денежными средствами и возмещаемые в форме амортизационных отчислений в издержках обращения);

- моментальном зачисление выручки на расчетный счет, в оперативном пополнении оборотных средств, эффективном управлении денежными потоками, сокращении финансового цикла;

- дополнительной защите от потерь и хищений;

- сокращении времени обслуживания покупателей (наличие резервных узлов позволяет управлять покупательскими потоками в течение различных временных периодов, повышая пропускную способность торгового зала);

- формировании товарного ассортимента, в полной мере отвечающего запросам потребителей.

При внедрении рассмотренных технологий речь идет не о механическом сокращении численности персонала, традиционном определении суммарного сокращения расходов на него и оценке выработки персонала, а о получении дополнительных синергетических эффектов, о сущности которых в торговле обоснованно пишется в современных экономических исследованиях [4].

В целом предложенный подход позволит решить поставленную в «Стратегии развития торговли в Российской Федерации на 2011–2015 годы и период до 2020 года» [1] задачу повышения эффективности труда в отрасли, повысить конкурентоспособность торговых предприятий с учетом вхождения в ВТО.

ЛИТЕРАТУРА

1. Стратегия развития торговли в Российской Федерации на 2011–2015 годы и период до 2020 года. Утв. приказом Минпромторга России от 31 марта 2011 г. № 422. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

2. Российский статистический ежегодник–2011: стат. сб. / Росстат. М., 2011.

3. *Соломатин А.Н., Харитонова Е.В.* Организация, нормирование и оплата труда на предприятиях торговли. СПб.: Изд-во СПбТЭИ, 2011. 67 с.

4. *Степанова Т.В.* К вопросу определения синергетических эффектов в торговле // Журнал правовых и экономических исследований. 2012. № 2. С. 128–132.