

срочки, а еще 16 % сталкиваются с ними регулярно. В 22 % случаев срок задержки оплат не превышает 15 дней, четверть субъектов имеют дело с просрочкой до месяца, а 9 % вынуждены ждать оплаты больше двух месяцев. По мнению менеджеров, просрочки платежей в 61 % случаев — это результат плохого финансового положения организации, недобросовестности субъектов (не платят другие, и на общем фоне организация может тоже не платить), 4 % организаций объясняют просрочки тем, что они не являются приоритетным поставщиком для клиента. Около 25 % субъектов признают, что нарушение платежной дисциплины обусловлено недостатком контроля за платежами покупателей и собственными платежами.

Детальный анализ платежной дисциплины дебиторами и кредиторами необходим для управления дебиторской и кредиторской задолженностью. Грамотное управление дебиторской и кредиторской задолженностью способствует оздоровлению платежной дисциплины организации. Неотъемлемым элементом этой системы является взаимный контроль участников расчетов и банка за соблюдением договорной и платежной дисциплины с материальной ответственностью за ее нарушение.

Осуществление систематического анализа бухгалтерской, статистической и оперативной отчетности по вопросам, связанным с выполнением финансового, кассового и кредитного планов, соблюдением финансовой и платежной дисциплины, позволит выявить и мобилизовать внутренние резервы и дополнительные источники финансирования.

#### **Литература**

1. Статистический ежегодник — 2016 / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь ; пред. редкол. И. В. Медведева. — Минск : Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 2016.

**М.И. Елисеева**  
БГЭУ (Минск)

*Научный руководитель И.В. Прыгун — канд. экон. наук, доцент*

### **ДЕТЕРМИНАНТЫ ПОВЫШЕНИЯ ВЛИЯНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ НА ЭФФЕКТИВНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

На современном этапе объективно усиливается роль экономики и организации труда, что объясняется более высоким уровнем обобществления труда, производства и реализации, качественными изменениями в рабочей силе и средствах производства и обращения в период перехода к более высокому технологическому укладу. Научно-технический прогресс вызывает потребность в более прогрессивных способах соеди-

нения вещественных и личностных факторов производства, обращения и потребления, соответствующих инновационному типу развития.

Торговля является сложной системой, функционирующей в условиях быстроизменяющейся социально-экономической среды. Она постоянно учитывает потребности и желания покупателей, изменение социально-экономической среды, конъюнктуру и обеспечивает необходимый ассортимент товаров, дополнительных услуг, удобств [1, с. 78–79]. Содержание труда работников торговли в современных условиях усложняется под влиянием изменения предметов и объектов труда, внедрения технологических, управленческих, информационных и других инноваций в организацию торговых процессов [1, с. 99].

С одной стороны, в деятельности самой организации торговли заложены резервы роста эффективности труда, которые можно свести к двум основным группам: 1) снижение трудовых затрат за счет совершенствования торгово-оперативного процесса, лучшего использования торговых площадей, механизации тяжелых и трудоемких работ, повышения культурно-технического уровня работников; 2) сокращение непроизводительных затрат рабочего времени продавцов и других работников прилавка.

С другой стороны, на эффективность использования трудовых ресурсов организаций торговли оказывают значительное влияние интенсивность покупательских потоков и колебания спроса в отдельные часы, дни недели и месяцы торговли [2, с. 78–79].

Достижение организациями торговли максимальных результатов при минимальных трудовых и материальных затратах и высокая культура обслуживания покупателей в значительной мере зависят от уровня производительности труда работников торговли, и в первую очередь продавцов.

На производительность труда оказывают влияние различные факторы как внешнего, так и внутреннего характера. К внешним факторам относятся наличие новых технологий, новых кадров, уровень образования в стране и др. Внутренние факторы — это материально-технические, организационные и экономические. Большие возможности для роста производительности труда заложены в повышении культурно-технического уровня продавцов, совершенствовании их профессионального мастерства, развитии сознательного и добросовестного отношения к своим обязанностям, любви к своей профессии, распространении и внедрении передового опыта [3, с. 104–105].

#### Литература

1. Чернов, В. А. Экономический анализ: торговля, общественное питание, туристский бизнес / В. А. Чернов. — М. : Юнити-Дана, 2012. — 639 с.
2. Абрютин, М. С. Экономический анализ торговой деятельности : учеб. пособие / М. С. Абрютин. — М. : Новое знание, 2013. — 325 с.
3. Экономика торгового предприятия / под ред. А. С. Жукова. — М. : Дашков и К°, 2013. — 256 с.