стул) — она должна отличаться от мебели в торговом зале, чтобы сотруднику было легче переключиться с работы на отдых; журнальный столик; оборудование для приготовления напитков; помещение должно быть оснащено вентилятором или кондиционером; спортивный инвентарь — если работник вынужден длительное время находится в сидячем положении, то целесообразно добавить турник, брусья или легкие гантели для занятия физическими упражнениями; игровая зона — настольные игры (мини-футбол, мини-гольф, дартс); достаточная освещенность и чистота — в помещении не должно быть специфических запахов. Кроме того, должен иметься свободный доступ для естественного освещения.

При правильном подходе и организации созданное помещение повысит привлекательность компании для потенциальных работников, улучшит атмосферу в коллективе, повысит лояльность к руководству и, конечно же, в целом позитивно скажется в работе. Также не стоит забывать про мотивацию продавцов. Предлагаемыми видами мотивации для продавца магазина «Спортмастер» с учетом его большой утомляемости во время работы могут являться: дополнительная медстраховка; материальное стимулирование (конкурс на лучшие показатели месяца); гибкий график работы, подходящий продавцу; дополнительный отпуск; во время ночных инвентаризаций оплата проезда продавцам; организация корпоративных мероприятий.

Рекомендуется внедрение технического перерыва (на работах со средними физическими усилиями или средним нервным напряжением рекомендуются два перерыва: первый на 10 минут через 1–1,5 часа работы, второй — на 10 минут за 2 часа до окончания работы).

Представляется, что комплекс предлагаемых мероприятий по совершенствованию организации труда и отдыха работников в магазине «Спортмастер» позволит улучшить психологический климат в коллективе, снизить утомляемость работников, увеличить их работоспособность, как следствие — доходы от реализации товаров.

В.О. Ярмалкович
БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — Л.С. Климченя, канд. экон. наук, доцент

ОСОБЕННОСТИ ПРОДАЖ СТРОИТЕЛЬНОГО ПЕСКА И СМЕСЕЙ

Строительный песок имеет обширную сферу применения. Он необходим в строительстве для планирования площадок, при прокладке дорог, в производстве железобетонных конструкций и других строительных материалов. Анализ поэтапного процесса продажи песка на предприятии РУП «Путевая машинная станция-71» позволил выделить следующее: предприятие занимается продажей мытого песка

1-го класса, сеяного песка 2-го класса, песчано-гравийной смеси, камня бутового (фракция 80–400 мм), гравия (фракция 5–20 мм), мелкого песка 2-го класса, природного грунта. При продаже покупателю предоставляется возможность самостоятельно ознакомиться с образцами или предложенными описаниями товаров, выбрать необходимые товары.

Прежде чем приобрести товар, грузополучатель должен заключить договор, подписанный сторонами, на основании которого выписывается счет-фактура. Чтобы автотранспорту попасть в карьер он сначала проезжает КПП, где уточняет наличие продукции на складе, после чего получает пропуск на въезд на территорию карьера. Вахтер делает отметку в журнале и пропуске на въезд. Машина заезжает на транспортные весы. Весовщик взвешивает порожний транспорт и отправляет с пропуском к мастеру погрузки. Для операций погрузки может использоваться экскаватор, ленточный транспортер, автопогрузчик и т.д. После загрузки мастер ставит отметку в пропуске и отправляет груженный транспорт на весовую. На весовой покупатель предоставляет все документы (пропуск, заявление, путевой лист, водительское удостоверение и документы на транспортное средство) весовщику, после взвешивания весовщик выписывает ТТН, затем производится оплата в кассу, и затем кассир делает отметку в пропуске. При выезде на КПП вахтеру предоставляются следующие документы: пропуск со всеми отметками; 4-й экземпляр ТТН. После этого транспорт выезжает за пределы карьера.

В день продается около 2,5 тыс. т песка и песчаных смесей. Товар отпускается в транспортную тару. Транспортировку осуществляют грузовые машины, и поэтому перевозка песка не создает проблем. Для транспортировки песка можно выбрать машину любого размера, все будет зависеть от объема перевозки. Если объем большой, то лучше выбрать перевозку самосвалом. Грузоподъемность одной машины составляет 25 тонн. Данный вид экономит время на доставку и материальные средства. Однако существуют и минусы, например, если строительство ведется в труднодоступных местах, то большая грузовая машина туда просто не проедет.

Каждое предприятие стремится получить наибольшую прибыль и снизить свои расходы. Чтобы организация была прибыльной, ее деятельность должна быть ориентирована на покупателя. Для этого необходимо совершенствовать деятельность всей организации, в том числе внедрить более современное оборудование, оно может в разы улучшить показатели товарооборота и объем продаж; улучшить и обновить подъемно-транспортные машины, такие как краны, лебедки, что заметно ускорило бы погрузочно-разгрузочные работы; уделить внимание технике безопасности; обратить внимание на ремонтную службу организации (своевременно обеспечивать предприятие запасными частями и крепежными деталями).

При этом продажа отдельных товаров может иметь специфические операции. Так, при продаже песка отсутствует торгово-оперативный персонал, товар отпускается автотранспортными средствами.