

т.е. 5902 м<sup>2</sup> продовольственных магазинов, 20 % составляет площадь непродовольственных товаров, т.е. 1477 м<sup>2</sup>. Средняя торговая площадь одного магазина в целом по райпо на начало 2018 г. составила 102,5 м<sup>2</sup>, в том числе по продовольственным магазинам — 93,7 м<sup>2</sup>, по непродовольственным — 164,1 м<sup>2</sup>, следовательно торговая сеть измельчилась.

Всего из 72 магазинов Горецкого райпо по продаже непродовольственных товаров 5 магазинов являются специализированными. Это магазины «Мебель», «Обувь», «Ювелирный», «Бытовая техника», «Сувениры». Следовательно, уровень специализации составляет 7 % (по количеству). Из 63 продовольственных магазинов 37 можно отнести к универсальным, следовательно, уровень универсализации составил 59 % (по количеству).

Таким образом, проведенное исследование позволило сделать следующие выводы по сети райпо: сеть сокращается, сеть измельчена, в структуре доминируют неспециализированные магазины.

**Д.В. Якутина**  
БГЭУ (Минск)

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

## **ИССЛЕДОВАНИЕ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ ПРОДАВЦА И ВОЗМОЖНОСТЬ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ**

Режим труда и отдыха определяет продолжительность работы и рациональное чередование периодов работы (трудовой деятельности) и перерывов для отдыха. Главными элементами, составляющими сменный режим труда и отдыха, являются: установленная общая продолжительность рабочего дня; время начала и окончания работы; время предоставления и продолжительность обеденного перерыва; периодичность и длительность других регламентированных перерывов на отдых.

В исследуемом магазине «Спортмастер» была проанализирована работа продавца-консультанта. На основе наблюдательного листа было установлено, что после 14:00 усталость продавца начинает непрерывно расти. На это влияют и увеличение посещаемости магазина (после 17:00 она становится максимальной), и человеческий фактор (утомление). Однако стоит заметить, что такая тенденция наблюдается не только в магазине «Спортмастер». Почти во всех розничных магазинах, где рабочая смена продавца составляет 12 часов усталость сотрудника во второй половине дня растет.

Что касается магазина «Спортмастер», то одним из предложений для улучшения комфорта и повышения работоспособности сотрудников предлагается оборудовать обособленную зону отдыха в подсобном помещении магазина. Для этого понадобятся: удобная мебель (диван,

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