



Доклад

Уважаемые члены комиссии!

Вашему вниманию предлагается выпускная квалификационная работа на тему: «Управление мотивацией персонала предприятия в интернет - магазине Серебро» (слайд 1).

Целью выпускной квалификационной работы является: разработка мероприятий, направленных на повышение мотивации персонала объекта исследования. Для достижения указанных целей, в процессе написания работы необходимо решить следующие задачи: рассмотреть теоретические аспекты управления мотивацией персонала на предприятии; дать оценку управления мотивацией в анализируемой организации; разработать проект мероприятий, направленных на повышение мотивации персонала и оценить эффективность предложенных мероприятий.(слайд 2).

Объектом исследования является- предприятие интернет –магазин «Серебро». Предмет исследования- система мотивации персонала на предприятии интернет–магазин «Серебро». (слайд 3).

Актуальность исследования (слайд 4):

Управление людьми имеет важное значение для предприятий всех форм собственности, не исключением являются коммерческие организации. От того, насколько эффективно построена система управления кадрами, особенно система мотивации персонала, зависит высокая эффективность трудовой деятельности, а это напрямую влияет на показатели прибыльности, доходности и рентабельности компании. Слабая мотивация трудовой деятельности способствует снижению производительности и вызывает высокую текучесть кадрового потенциала, а это все увеличивает расходы на подбор и поиск новых специалистов для организации.

Вопрос мотивации относится к разряду вечных. Принимая во внимание глобализацию, особенности экономического и функционального развития компаний, время мотивации, базирующейся лишь на денежном поощрении, уходит в прошлое. Поэтому так необходимо сейчас знание классических, с точки зрения развития, моделей мотивации. Однако не следует забывать, что слепое применение любой, даже очень гениальной системы, редко приносит пользу. Все должно применяться с умом и с пониманием «а зачем, для чего».

Следует отметить, что ежегодно в России банкротятся около 30% предприятий, причины могут быть самыми разными, в любом случае, слабая кадровая политика и мотивация персонала, являются одной из причин снижения финансовых показателей компании. В связи с этим, эффективная система мотивации персонала, является залогом успеха любой коммерческой организации.

Актуальность темы исследования объясняется тем, что достаточно сложно руководителям предприятий и кадровым службам, определить, чем можно заинтересовать сотрудников, какие цели они перед собой ставят, какие

способы мотивации наиболее эффективны и позволят повысить морально-психологический климат в коллективе. Отделу персонала необходимо постоянно заниматься изучением особенностей потребностей работающих для того, чтобы создавать для них мотивационное поле, позволяющее им активизировать свою работу.

Теоретические аспекты исследования (слайд 5):

Мотивация представляет собой способы создания у работников желания работать более качественно и вкладываться в полную мере. Мотивация может быть материальной и нематериальной. Материальная мотивация- это комплекс мер денежной поддержки сотрудников, в который включены все выплаты, осуществляемые предприятием в адрес работника. Нематериальная мотивация представляет собой: социальную, психологическую, моральную и организационную виды мотивации.

Характеристика объекта исследования -Интернет-магазин «Серебро» (слайд 6).

Объектом выпускной квалификационной работы является компания Интернет-магазин «Серебро», которая организована индивидуальным предпринимателем и осуществляет свою деятельность на рынке реализации драгоценных металлов. Компания зарегистрирована в Екатеринбурге и осуществляет свою деятельности по всей России. Товарная стратегия компании заключается в реализации ювелирных изделий из серебра 925 пробы. Для осуществления реализации данного вида изделий, компания «Серебро» имеет собственный сайт в сети Интернет и осуществляет реализацию товаров как оптовым, так и розничным потребителям. На сайте размещена вся необходимая информация для потребителей, включая ассортиментный перечень и условия доставки. Для стимулирования сбыта существует система скидок, однако она не является накопительной.

Экономические показатели Интернет-магазина «Серебро» (слайд 7):

Важными показателями в деятельности предприятия являются показатели объемов продаж, прибыли, рентабельности.

За анализируемый период с 2016-2018гг. на предприятии наблюдается снижение объемов продаж на 439тыс. руб. и в 2018г. выручка компании составила 2900 тыс. руб., снижение себестоимости продаж произошло на 13,51% и в 2018г. этот показатель сформировался на уровне 1740 тыс. руб.

Показатели валовой прибыли, прибыли от продаж и чистой прибыли также показали снижение, не исключением явилась и чистая прибыль предприятия, которая за анализируемый период снизилась на 7,69% и в 2018г. составила 744 тыс. руб.

Несмотря на то, что показатели прибыли снизились, показатели рентабельности продаж остались на прежнем уровне и на протяжении анализируемого периода этот показатель составляет 40%. При этом, показатель чистой рентабельности увеличился на 1,52% и составил 25,66%

Однако, несмотря на снижение объемов продаж, рост показателей рентабельности объясняется тем, что темпы снижения различных видов затрат осуществляются медленнее, чем снижается показатель объемов продаж. Снижение затрат в динамике, нельзя оценить положительно, так как некоторые виды расходов, в частности- управленческие затраты, связаны с повышением эффективности кадрового потенциала предприятия, а их отсутствие, либо снижение, отрицательно сказывается на кадровой политике компании.

Анализ динамики и структуры численности Интернет-магазина «Серебро» (слайд 8):

Интернет-магазин «Серебро» организован по простой линейной структуре управления, в компании работает небольшой состав сотрудников, при этом, в динамике наблюдается снижение численности персонала на 30% к 2018г. по сравнению с данным на 2016г. Наибольший удельный вес в структуре численности приходится на женщин, на работников с небольшим стажем работы, со средним-специальным образованием, по возрасту, большинство сотрудников не старше 35 лет. На протяжении 2016-2018гг. наблюдается небольшое снижение среднемесячной заработной платы работников и на конец анализируемого периода этот показатель составил 17,2 тыс. руб., однако по сравнению с показателем 2016г. снижение составило 22,18%. Снижение среднемесячной заработной платы работников компании Интернет-магазина «Серебро» связано с невыполнением плана по продажам, следствием этого является снижение премиальных надбавок к заработной плате.

Система мотивации персонала Интернет-магазина «Серебро»(слайд 9)

Система мотивации персонала на предприятии развита очень слабо, однако применяется как материальная, так и нематериальная мотивация. Материальная мотивация представляет собой окладно- премиальную систему оплаты труда, процент премии начисляется в зависимости от выполненного плана продаж и составляет 20%. Кроме этого, существует некое вступление в партнерство, в случае, наличия своего поставщика серебряных изделий 925 пробы из Индии и Таиланда можно осуществлять торговлю изделиями с уже раскрученной площадки интернет- магазина, иными словами- это является началом своего бизнеса. Основными нематериальными способами мотивации персонала в интернет-магазине «Серебро» являются: социальная мотивация (объявление благодарности) и организационная мотивация.

Результаты кадровой политики в интернет магазине «Серебро» (слайд 10)

Не высокий уровень мотивации в интернет магазине «Серебро» объясняются также и низкими показателями социальной эффективности. В связи с рассмотренной динамикой выбытия и приема кадров в организацию, наблюдается изменение показателей коэффициентов выбытия, стабильности и прибытия кадров. В частности, за 2016-2018гг. коэффициент стабильности кадров является достаточно низким и составляет 0,588 в начале анализируемого периода и 2017-2018гг. данный показатель сформировался на уровне 0,666.

Коэффициент текучести кадров предприятия увеличился на 0,038 и в конце анализируемого периода данный показатель составил 0,75. Коэффициент приема кадров снизился и составил 0,083. Несмотря на то, что в компании интернет магазина «Серебро» предусмотрена материальная и нематериальная мотивация, было выявлено множество слабых мест в системе управления трудовой мотивацией.

Опрос сотрудников на уровень удовлетворенности трудовой деятельностью в компании Интернет-магазин «Серебро» (слайд 11)

Кроме этого, был проведен опрос сотрудников на уровень удовлетворенности трудовой деятельностью в компании. Представленный опрос удовлетворенности трудовой деятельности сотрудников компании интернет-магазина «Серебро» позволил выявить недовольства работников.

Совершенствование материальной мотивации интернет-магазина «Серебро» (слайд 12)

В связи с имеющимися недовольствами сотрудников компании, особенно наличие рисков неэффективности материальной мотивации сотрудников, были предложены рекомендации, направленные на совершенствование материальной и нематериальной мотивации. В частности, так как компания интернет-магазин «Серебро» является торговой и заработная плата сотрудников зависит прежде всего от объемов продаж, было предложено совершенствовать материальную мотивацию (увеличение премий, надбавок к заработной плате, призы, 13-я заработная плата) за счет увеличения продаж, путем: 1) предложить менеджерам по продажам оказывать дополнительные услуги по продвижению Интернет-магазина в различных интернет источниках; это могут быть различные доски объявлений, написание статей в соответствующих рубриках, продвижение компании в социальных сетях (создание аккаунта в Инстаграмм, ВКонтакте, в Одноклассниках); 2) повышение лояльности работы с потребителями за счет внедрения CRM-системы.

Совершенствование нематериальной мотивации интернет-магазина «Серебро» (слайд 13)

Нематериальную мотивацию предлагается совершенствовать следующими способами: 1) социальную мотивацию повысить за счет осуществления обучения сотрудников компании наиболее эффективным способом работы с потенциальными потребителями, тренинги по холодным звонкам с оптовыми потребителями; 2) моральную мотивацию

совершенствовать путем признания заслуг лучшего работника, осуществлять устную публичную похвалу, оформить доску почета.

**Эффективность мероприятий в интернет-магазине «Серебро»
(слайд 14)**

Предложенные мероприятия, позволят увеличить объемы продаж, прибыльности компании, в том числе прибыль на одного сотрудника увеличится на 15,16 тыс. руб. и составит 92,66 тыс. руб. Снизится текучесть кадрового потенциала, коллектив компании станет более стабильный. Рассмотренные предложения, направленные на совершенствование системы стимулирования трудовой деятельности коммерческой организации, окажет положительное влияние как на показатели предприятия в целом, так и на сотрудников, работающих в организации.

Спасибо за внимание!(слайд 15)