

Как влияе изменението на цените върху производителността на труда на търговските работници се вижда от примерните данни в следната таблица.

Показатели	Периоди			Увеличение (намаление) в % през	
	I	II	III	II към I период	III към II период
1. Стокооборот (в лв.)	100,000	120,000	150,000	120	125
2. Среден списъч. брой	1,000	1,100	1,200	110	109
3. Средна изработка на 1 работник (в лв.)	100	109.1	125	109	115
4. Индекс на цените	—	0.90	0.85	—	—
5. Стокооборот по съ- пост. цени (в лв.)	100,000	133,333	176,470	133	132
6. Средна изработка по съпост. цени (в лв.)	100	121	147	121	122

От данните е ясно, че през втория период, в сравнение с първия период, цените са се намалили с 10%, или индексът на цените е 0.90, а през третия период, в сравнение с втория период, са се намалили с 15%, или индексът е 0.85.

Като се има пред вид, че, независимо от намалението на цените, имаме стойностно нарастване на средната изработка през втория период с 9% и през третия период с 15%, естествено е, че количеството на продадените стоки е нараснало значително повече, което може да се види, като изчислим средната изработка на 1 работник по съпоставими цени. За тази цел трябва най-напред да се изчисли стокооборотът по съпоставими цени или да се получи физическият обем на стокооборота, който за II период е  $\frac{120,000}{0.90} \times 100 = 133,333$  лв. и за третия период

$$\frac{150,000}{0.85} \times 100 = 176,470 \text{ лв.}$$

Така полученият физически обем на стокооборота, разделен на средносписъчния брой, ни дава представа за производителността на труда по съпоставими цени, която според данните от нашия пример е за втория период  $\frac{133,333}{1,100} = 121$  лв. и за третия период  $\frac{176,470}{1,200} = 147$  лв.

От това следва че физическият обем на реализирания стокооборот от 1 работник е нараснал през втория период не с 9%, а с 21% и през третия период не с 15%, а с 22%.

При анализа на производителността на труда на търговските работници трябва да се има пред вид и структурата на стокооборота, тъй като различните стоки изискват различно количество труд за тяхната реализация, т. е. имат различна трудопоглъщаемост. Така например, дори и при най-интензивна продажба, един продавач на зеленчуци за определено време не може да реализира стокооборот, какъвто би реализирал за същото време продавачът на платове или обуща. Това се