Федеральное агентство по образованию Российской Федерации

Владимирский государственный университет

#### Работа

**по дисциплине**

**Охрана труда**

**«Оценка показателей тяжести и напряженности трудового процесса на рабочем месте менеджера»**

## Выполнил:

студент группы ЗМН – 104

Дрожилин П.В.

Принял:

Козлов И.С.

### Владимир, 2009.

**Краткое описание работы и должности менеджера по продаже стройматериалов**

Функции менеджера по продажам следующие:

1. Организация продвижения продукции на своем участке.
2. Оперативное обслуживание клиентов.
3. Ведение дебиторской задолженности клиентов.
4. Ведение графика поставок клиентам.
5. Участие в составлении заявок на закупку товаров.
6. Составление отчетности за период по проделанной работе, в том числе по продажам.
7. Ищет клиентов.
8. Знакомится ежедневно с ассортиментом, количеством, сроками реализации и действующими ценами на свободный к продаже товар.
9. Оформляет заявки на доставку/самовывоз клиентам своего участка, своевременно подает их операторам Торгового отдела.
10. Оформляет договоры, собирает документы к ним.
11. Принимает клиентов.
12. Ведет переговоры в офисе клиента.

**Расчет тяжести трудового процесса**

Протокол оценки условий труда по показателям тяжести трудового процесса

менеджер тяжесть напряженность трудовой процесс

Ф., И., О. Дрожилин П.В. пол м

Профессия: менеджер по продажам стройматериалов

Предприятие:

Краткое описание выполняемой работы: Продажа стройматериалов, отслеживание задолженности клиентов, ведение переговоров, оформление договоров.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | Показатели | Факт, значения | Класс |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1 | Физическая динамическая нагрузка (кгхм): региональная - перемещение груза до 1 м общая нагрузка: перемещение груза | До 5000 | 2 |
| 1.1 | от 1 до 5 м | До 25 000 | 2 |
| 1.2 | более 5 м |  |  |
| 2 | Масса поднимаемого и перемещаемого вручную груза (кг): |  |  |
| 2.1 | при чередовании с другой работой | До 15 | 1 |
| 2.2 | постоянно в течение смены |  |  |
| 2.3 | суммарная масса за каждый час смены: |  |  |
|  | с рабочей поверхности |  |  |
|  | с пола | До 435 | 2 |
| 3 | Стереотипные рабочие движения (кол-во): |  |  |
| 3.1 | локальная нагрузка | До 40 000 | 2 |
| 3.2 | региональная нагрузка |  |  |
| 4 | Статическая нагрузка (кгс ∙ с) |  |  |
| 4.1 | одной рукой |  |  |
| 4.2 | двумя руками |  |  |
| 4.3 | с участием корпуса и ног |  |  |
| 5 | Рабочая поза | Периодическое нахождение в неудобной позе | 2 |
| 6 | Наклоны корпуса (количество за смену) | До 50 | 1 |
| 7 | Перемещение в пространстве (км): |  |  |
| 7.1 | по горизонтали | До 8 | 2 |
| 7.2 | по вертикали | До 1 | 1 |
| Окончательная оценка тяжести труда |  | 2 |

Определение класса тяжести.

Менеджер по продажам иногда вынужден привозить в какие-либо магазины товар, приносить его в магазин, а также брать товар со склада. Физическая динамическая нагрузка иногда является легкой, иногда приходится много товара перемещать вручную, а иногда менеджер вообще не выполняет эту работу. Поэтому я отнес физическую динамическую нагрузку к допустимому классу – до 5000 и при перемещении груза до 5 м. – 25 000.

Масса поднимаемого и перемещаемого вручную груза до 15 кг. Чаще менеджер поднимает груз с пола – тогда нагрузка увеличивается. Поэтому мы относим эту работу к допустимому классу.

Стереотипные рабочие движения я отнес к классу 2, т.к. работа менеджера по продаже стройматериалов включает в себя как управление автомобилем, плюс работу на компьютере, заполнение отчетов о проделанной работе.

Менеджер выполняет наклоны корпуса, когда ему необходимо поднять товар с пола и положить его в машину. Т.к. эта функция не является основной и выполняется нерегулярно, то эту работу я отнес к оптимальному классу труда (т.е. до 50).

Менеджер по продажам в офисе занимается малоподвижной работой , в основном – это работа на телефоне. Остальные передвижения менеджер осуществляет с помощью автомобиля. Сам менеджер проходит около 8 км. в день. А это – 2 класс – допустимый.

Мы провели анализ тяжести трудового процесса на рабочем месте менеджера по продаже стройматериалов, и видим, что работа менеджера по продажам стройматериалов является не особо сложной, напряженность труда является допустимой. Как мы видим, условия работы менеджера по продажам стройматериалов можно было бы отнести к оптимальным, если бы не управление автомобилем. А большую часть своего рабочего дня менеджер ездит в различные фирмы, на переговоры и пр.

Общая оценка по степени физической тяжести проводится на основе всех приведенных выше показателей. При этом в начале устанавливается класс по каждому измеренному показателю и вносится в протокол, а окончательная оценка тяжести труда устанавливается по показателю, отнесенному к наибольшему классу. Поэтому в данном случае окончательная оценка тяжести труда относится ко второму классу.

**Расчет напряженности трудового процесса**

**Протокол оценки условий труда по показателям тяжести трудового процесса**

Ф. И. О. Дрожилин П.В. пол м

Профессия: менеджер по продажам стройматериалов

Предприятие:

Краткое описание выполняемой работы: Продажа стройматериалов, отслеживание задолженности клиентов, ведение переговоров, оформление договоров.

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Класс условий труда |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|  | 1 | 2 | 3.1 | 3.2 | 3.3 |
| 1. Интеллектуальные нагрузки |
| 1.1 | Содержание работы |  | + |  |  |  |
| 1.2 | Восприятие сигналов и их оценка | - |  |  |  |  |
| 1.3 | Распределение функции по степени сложности задания |  | + |  |  |  |
| 1.4 | Характер выполняемой работы |  | + |  |  |  |
| 2. Сенсорные нагрузки |
| 2.1 | Длительность сосредоточенного наблюдения |  |  |  | +  |  |
| 2.2 | Плотность сигналов за 1 час работы |  |  | +  |  |  |
| 2.3 | Число объектов одновременного наблюдения |  | +  |  |  |  |
| 2.4 | Размер объекта различения при длительности сосредоточенного внимания | + |  |  |  |  |
| 2.5 | Работа с оптическими приборами при длительности сосредоточенного наблюдения | - |  |  |  |  |
| 2.6 | Наблюдение за экраном видеотерминала | - |  |  |  |  |
| 2.7 | Нагрузка на слуховой анализатор | + |  |  |  |  |
| 2.8 | Нагрузка на голосовой аппарат |  | + |  |  |  |
| 3. Эмоциональные нагрузки |
| 3.1 | Степень ответственности за результат собственной деятельности. Значимость ошибки. |  |  | + |  |  |
| 3.2 | Степень риска для собственной жизни | +  |  |  | +  |  |
| 3.3 | Ответственность за безопасность других лиц |  | + |  |  |  |
| 3.4 | Количество конфликтных производственных ситуаций за смену |  | + |  |  |  |
| 4. Монотонность нагрузок |
| 4.1 | Число элементов, необходимых для реализации простого задания или многократно повторяющихся операций | + |  |  |  |  |
| 4.2 | Продолжительность выполнения простых заданий или повторяющихся операций | + |  |  |  |  |
| 4.3 | Время активных действий | + |  |  |  |  |
| 4.4 | Монотонность производственной обстановки | + |  |  |  |  |
| 5. Режим работы |
| 5.1 | Фактическая продолжительность рабочего дня | + |  |  |  |  |
| 5.2 | Сменность работы | + |  |  |  |  |
| 5.3 | Наличие регламентированных перерывов и их продолжительность | + |  |  |  |  |
| Количество показателей в каждом классе | 10 | 7 | 2 | 2 |  |
| Общая оценка напряженности труда |  | + |  |  |  |

Анализ напряженности трудового процесса показывает, что напряженность труда относится к классу 2 (допустимые условия). «Допустимый» (2 класс) устанавливается в следующих случаях:

* когда 6 и более показателей отнесены ко 2 классу, а остальные - к 1 классу;
* когда от 1 до 5 показателей отнесены к 3.1 и/или 3.2 степеням вредности, а остальные показатели имеют оценку 1-го и/или 2-го классов.

Иногда бывают конфликты с клиентами в связи с несвоевременной отгрузкой товара, также график работы менеджера ненормированный, часто приходится задерживаться на работе.

Теперь суммируем эти итоговые показатели оценки тяжести и напряженности трудового процесса в итоговую таблицу.

**Итоговая таблица**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Класс | 1 | 2 | 3 | 3.1 | 3.2 | 3.3 |
| Тяжесть |  | + |  |  |  |  |
| Напряженность |  | + |  |  |  |  |
| Итог |  | + |  |  |  |  |

Оценка показателей тяжести и напряженности трудового процесса на рабочем месте менеджера по продаже строительных материалов показала, что работа торгового представителя относится к среднему классу по уровню тяжести и напряженности. Условия труда относятся к допустимым.