Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Торгово-экономический институт
Кафедра торгового дела и маркетинга

ДОПУЩЕНА К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой
_____ Ю.Ю. Суслова
«_____»_____ 2016г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.06 Торговое дело

Анализ формирования и пути совершенствования материально-технического обеспечения коммерческой деятельности розничного торгового предприятия

Научный руководитель _____ д – р экон. наук, проф. В.В.Куимов
подпись, дата должность, ученая степень

Выпускник _____ О.Б. Поликарпова
подпись, дата

Красноярск 2016

Содержание

Введение 4
1 Теоретические основы материально-технического обеспечения коммерческой деятельности розничного предприятия 6
1.1 Место материально-технического обеспечения в системе отношений коммерческой деятельности 6
1.2 Сущность и содержание материально- технического обеспечения коммерческой деятельности предприятий торговли 19
1.3 Подходы к оценке эффективности материально-технического обеспечения 31
2 Общая характеристика коммерческой деятельности магазина «Гастрономъ» ИП Гужова И.В. ..... **Ошибка! Закладка не определена.**
2.1 Организационно – правовая характеристика магазина «Гастрономъ» ИП Гужова И.В. ..... **Ошибка! Закладка не определена.**
2.2 Анализ персонала магазина «Гастрономъ» ИП Гужова И.В.**Ошибка! Закладка**
2.3 Анализ финансовой функции коммерческой деятельности магазина «Гастрономъ» ИП Гужова И.В. ..... **Ошибка! Закладка не определена.**
2.4 Анализ функции информационного обеспечения коммерческой деятельности магазина «Гастрономъ» ИП Гужова И.В.**Ошибка! Закладка не опре**
2.5 Анализ конкурентоспособности магазина «Гастрономъ» ИП Гужова И.В. ..... **Ошибка! Закладка не определена.**
3 Анализ материально – технического обеспечения коммерческой деятельности магазина «Гастрономъ» ИП Гужова И.В. и направления его совершенствования ..... **Ошибка! Закладка не определена.**
3.1 Анализ закупочной функции коммерческой деятельности магазина «Гастрономъ»..... **Ошибка! Закладка не определена.**
3.2 Анализ функции продаж коммерческой деятельности магазина «Гастрономъ»..... **Ошибка! Закладка не определена.**

3.3 Анализ материально-технического обеспечения коммерческой деятельности магазина «Гастрономъ» ..... **Ошибка! Закладка не определена.**
3.4 Направления совершенствования материально – технического обеспечения коммерческой деятельности магазина «Гастрономъ»**Ошибка! Закладка**
Заключение 43
Список использованных источников 48
Приложения ..... **Ошибка! Закладка не определена.**

Введение

Для бесперебойного функционирования торгового предприятия необходимо хорошо налаженное материально-техническое обеспечение (МТО), которое на предприятиях осуществляется через органы материально-технического снабжения.

Главной задачей органов снабжения предприятия является своевременное и оптимальное обеспечение торгового процесса необходимыми материальными ресурсами соответствующей комплектности и качества. В связи с этим тема экономичной и своевременной закупки товаров актуальна.

В настоящее время уделяется недостаточное внимание стратегическим вопросам материально-технического обеспечения организации. Это не позволяет дать объективную оценку уровня сохраняемости технологий и организации работ, выполняемых контрагентами рыночных отношений, их производственно-финансовой деятельности, выявить каналы утечки материально-технических ресурсов и определить порядок их пресечения. На основе анализа органы материально-технического обеспечения должны оценить степень обеспеченности предприятия всеми видами ресурсов, выявить имеющиеся недостатки, принять меры по их устранению, развивать положительные тенденции, прогнозировать развитие. Решение этих задач требует от специалистов системы материально-технического обеспечения поиска рациональных и эффективных способов подобной деятельности.

Развитие в стране рыночной среды требует коренного улучшения экономической подготовки кадров системы материально-технического обеспечения, как промышленных предприятий, так и других объектов экономики, которые являются составной частью экономической системы России. Без специфических экономических знаний невозможно успешно управлять производством, руководить подготовкой специалистов, подразделений.

Цель бакалаврской работы – провести анализ и разработать мероприятия совершенствования материально-технического обеспечения коммерческой деятельности торгового предприятия.

Задачи бакалаврской работы:

- исследовать теоретические аспекты материально-технического обеспечения коммерческой деятельности торгового предприятия;

- дать организационно – экономическую характеристику ИП Гужова И.В. магазин «Гастрономъ»;

- изучить материально-техническое обеспечение ИП Гужова И.В. магазин «Гастрономъ»;

- оценить эффективность материально – технического обеспечения ИП Гужова И.В. магазин «Гастрономъ»;

- предложить направления совершенствования материально-технического обеспечения коммерческой деятельности ИП Гужова И.В. магазин «Гастрономъ».

Теоретической основой данной работы являются труды отечественных и зарубежных авторов в области коммерции, менеджмента, экономики. В процессе работы были изучены следующие авторы: Бланк И.А., Памбухчиянц В. И., Осипова Л.В., Синяева И.М. и другие.

Бакалаврская работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложений. Общий объём работы 119 стр. Список использованных источников включает в себя 52 источника.

1 Теоретические основы материально-технического обеспечения коммерческой деятельности розничного предприятия

1.1 Место материально-технического обеспечения в системе отношений коммерческой деятельности

Торговля – обширнейшая область предпринимательской деятельности и сфера приложения труда, получила в последние годы, новые импульсы своего развития, существенно расширив «поле и правила игры» в экономике переходного периода. В нее влилось много новых предприимчивых людей, в ряде случаев коренным образом поменявших свою профессию и жизненные ориентиры.

Однако умение грамотно, а главное эффективно торговать – это тонкое искусство, в котором полагаться лишь на небольшой практический опыт, здравый смысл и интуицию сейчас уже недостаточно. Процесс насыщения потребительского рынка товарами и возрастание конкуренции потребуют от тех, кто недавно влился в этот бизнес и хочет надолго в нем остаться, глубоких всесторонних знаний его основ в разрезе различных аспектов торговой деятельности [22].

В литературе встречаются самые различные определения коммерческой деятельности. Их можно объединить в две группы:

А) коммерческая деятельность – это сфера товарного обращения;

Б) коммерческая деятельность – торговые процессы, связанные со сменой формы стоимости.

Торговля это взаимосвязи между продавцом и покупателем. При продаже их отношения заключаются в том, что продавцы, стремясь получить доход, должны постоянно отдавать свой товар покупателям, получая взамен денежный или товарный эквивалент. При покупке покупатель оплачивает полученный от продавца товар. Таким образом, коммерческая деятельность – это совокупность отношений по поводу купли-продажи, которая не

представляет собой набор исключительно случайных взаимосвязей. Действия субъектов коммерческой деятельности обусловлены внутренним единым универсальным принципом – максимальной полезности, расчета и оптимального выбора. Коммерческая деятельность предстает как система отношений по поводу купли продажи с целью максимизации прибыли, получения максимальной полезности (рис. 1.1) [14].

Экономические отношения:	**Торгово-технологические отношения:**
транзакционные (отношения по поводу обмена информацией)	1) транспортировка
обмен товарами	2) разгрузка-погрузка
обмен собственностями	3) приемка товара
	4) сортировка
	5) складирование
	6) хранение
	7) фасовка
	8) упаковка
	9) маркировка
	10) внутренняя транспортировка
	11) размещение
	12) выкладка товаров

Получение выгоды (прибыли)

Рисунок 1.1 - Сущностная модель коммерческой деятельности [17]

Сущность коммерческой деятельности в управлении экономическими и технологическими отношениями.

В отечественной и зарубежной экономической литературе существуют различные определения коммерческой деятельности. В Гражданском Кодексе РФ (ГК РФ) [1] в статье 2 ГК РФ устанавливается «что предпринимательской является самостоятельная осуществляемая на свой страх и риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли…» а в статье 50 (ГК РФ) указывается «Юридическими лицами могут быть организации, преследующие получение прибыли в качестве основной цели своей деятельности (коммерческие организации) либо не имеющие извлечение прибыли в качестве таковой цели …» В базовом юридическом документе коммерческая деятельность и предпринимательство напрямую связываются с получением прибыли.

Приведем распространенные определения коммерческой деятельности.

Таблица 1.1 – Определения коммерческой деятельности разных авторов

Источник, автор	Определение коммерческой деятельности
Толковый словарь В.И.Даля	«торг, торговля, торговые обороты, купеческие промыслы».
Осипова Л.В., Синяева И.М.	Коммерческая деятельность – совокупность процессов и операций, направленных на совершение купли-продажи товаров с целью удовлетворения покупательского спроса и получения прибыли
Панкратов Ф.Г., Серегина Т.К.	Коммерческая деятельность – это совокупность торговых процессов по осуществлению актов купли-продажи с целью получения прибыли
Половцева Ф.М.	Коммерческая деятельность – совокупность коммерческих операций, направленных на эффективную куплю продажу и доведения товаров до потребителей с ориентацией на спрос и получение реальной прибыли
Гуняков Ю.В.	Коммерческая деятельность в научном осмыслении - это сложная и противоречивая система эконом-х и торгово-технол-х отношений взаимовыгодной купли-продажи между субъектами рынка.
Л.П. Дашков и О.В. Памбухчиянц	коммерческая деятельность в торговле представляет собой совокупность последовательно выполняемых торгово-организационных операций, которые осуществляются в процессе купли-продажи товаров и оказания торговых услуг с целью получения прибыли.
Куимов В.В. Гуняков Ю.В. Рубан О.В.	Коммерческая деятельность как система отношений торгово-экономических и торгово-технологических в целях максимизации взаимовыгоды для удовлетворения экономических интересов продавца и покупателя [30].

Логичную последовательную теорию коммерческой деятельности разработал профессор Гуняков Ю.В [13].

По его мнению – «обмен не сводится только к труду по осуществлению товародвижения, а представляет собой общественный процесс, формирования отношений, связанных с производством, распределением, потреблением и обеспечивающий их единство и динамику, т.е функционирование экономики в целом. Коммерческая деятельность практически охватывает весь воспроизводственный процесс. Закупка сырья для производства, заем или использование собственных финансов, страхование рисков, вхождение в другие организации или приобретение акций других предприятий или государственных заемных обязательств, продажа или закупка на определенном этапе собственных акций или облигаций, наем (закуп) рабочей силы, использование своего или стороннего оборудования для производства продукта, сервисное

обслуживание оборудования (компьютеры, программы, холодильники, подъемные механизмы и др.), продвижение товаров и услуг, проведение (закупка) рекламных акций, формирование позитивного имиджа и др. Все эти действия в совокупности составляют коммерческую деятельность предприятия. Она через взаимовыгодные отношения пронизывает всю экономическую деятельность и формирует целостность».

Теорию функционально-средового подхода к анализу и проектированию коммерческой деятельности разработал Куимов В.В. [30] По его мнению коммерческая деятельность предприятия зависит от внешней среды и среды взаимодействия и работает в конкурентной среде, выполняя воспроизводящийся динамичный цикл во внутренней среде по постоянной адаптации к изменениям окружающих сред [30].

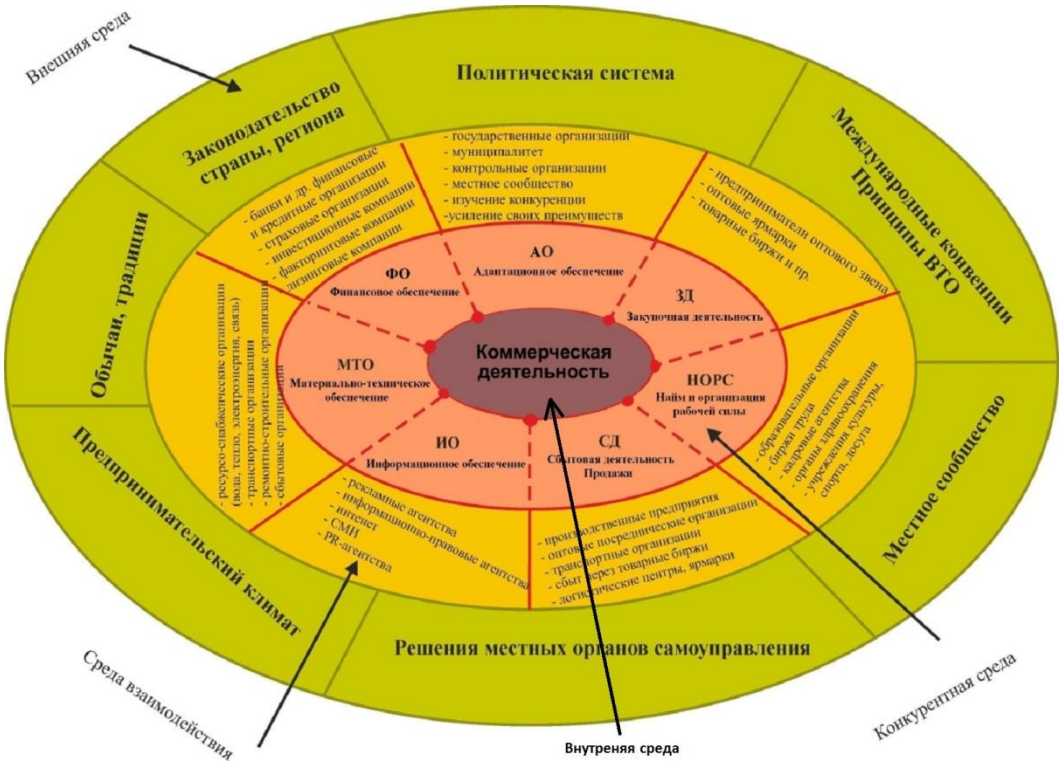

Рисунок 1.2 – Модель функционально-средового взаимодействия организации [30]

Управление предприятием осуществляется путем адаптационного обеспечения (АО)- на основе исполнения законов и предписаний, реакции на информацию о рынках и конкурентах, законодательстве и предпочтениях покупателей; информационного обеспечения (ИО) на основе сбора информации ее анализа, обеспечения коммуникации внутри подразделений предприятия и со внешними средами; набора обучения и организации коллективной деятельности рабочей силы (НОРС), формируя и организовывая продуктивную деятельность мотивации и стимулирования членов коллектива на достижение поставленных целей; формируя финансовое обеспечение (ФО) для всего цикла коммерческой деятельности; осуществляя закупочную деятельность (ЗД) необходимого ассортимента товаров и услуг; обеспечивая наличие и работоспособность материально технических обеспечения (МТО) - условий для проведения этой работы и формируя активно сбытовую деятельность(ЗД) товаров и услуг, ценностных предложений − как комплекса повторяющихся мер в цикле коммерческой деятельности [13].

На рисунке 1.2 видно, что деятельность организации проходит во взаимодействии четырех сред – внешней, внутренней, среде взаимодействия и конкурентной среде. Такое деление позволяет точнее представить всю деятельность и ориентировать управленческие взаимодействия во внутренней среде предприятия для достижения поставленных целей.

Внешняя среда включает в себя политическую систему, законодательство страны и региона, международные Конвенции и Соглашения (в том числе по отдельным видам продукции), обычаи, традиции местности и народа, решения и позиции местного самоуправления, предпринимательский климат.

В большинстве своем все эти направления формируют для предприятия возможности для развития бизнеса на основе конкурентного подхода, в целях развития территории или страны. Россия приняла значительные усилия для формирования на ее территории условий для

вхождения крупного международного бизнеса и особенно для нормальной работы отечественного. Усилия государства и предпринимательского сообщества дают результаты и условия для развития бизнеса в России постоянно улучшаются и находятся на уровне экономически сильных стран.

Отдельные территории, учитывая их особенности национального состава, традиций, отношений местного сообщества достигли значительных результатов (Татарстан, Кировская область, Санкт-Петербург и др.) Региональные условия края остаются еще трудными для бизнеса. В городе Красноярске постоянно ведется борьба с различными видами бизнеса – (павильоны, киоски, стоянки автомобилей, торговля на рынках и др.), что характеризует его как город неблагоприятный для бизнеса. Существенные аналогичные проблемы имеются в большинстве территорий районов и городов края [9].

С позиций конкуренции и получения конкурентоспособных преимуществ предприятия при взаимодействии с внешней средой следует учитывать возможности протекционизма отдельным предприятиям и лицам со стороны чиновников, исполняющих государственные или муниципальные функции на всех направлениях внешней среды. Партии и предприниматели их поддерживающие избранные в представительные органы власти могут оказывать предпочтение своим фирмам в получении земельных участков, владея дополнительной информацией побеждать на конкурсах, формировать негативное отношения сообщества к отдельным видам бизнеса (пример отторжения завода по производству металла) и др. Конкуренция в этой среде ведется в основном незаконными методами, коррупционные схемы позволяют отдельным предприятиям получать особенно высокие конкурентоспособные преимущества перед другими, что является незаконным и должно пресекаться законом [30].

Коммерческую деятельность, таким образом, можно определить как совокупность отношений по поводу купли-продажи с целью получения взаимной выгоды. Но поскольку отношения – это невидимые связи субъектов

рынка – находят свое внешнее выражение, проявляются в постоянно изменяющихся видах, формах, методах, инструментах, экономических результатах торговли, они, следовательно, становятся объектом анализа при познании коммерческой деятельности.

Коммерческая деятельность реализует себя через различные обязательно осуществляемые ее субъектами функции, под которыми понимается совокупность определенных обязательных действий в процессе обмена, которые они должны совершать для достижения своих коммерческих целей. В зависимости от обстоятельств эти действия могут выполняться либо производителями товаров и услуг, либо предприятиями сферы торговли, либо в комбинации, то есть выполнение этих функций может распределяться между ними [13].

Коммерческая деятельность проявляет себя через обязательно осуществляемые ее субъектами функции. Под последними понимается совокупность определенных действий в процессе обмена, которые они должны совершать, чтобы достичь свои коммерческие цели.

Сердцевиной каждой функции являются обменные отношения. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности связано со взаимоотношениями ее субъектов с представителями рынка капиталов, материально- техническое обеспечение, закуп товаров - рынка продавцов, найм рабочей силы - рынка труда, продажа продукции, предоставление дополнительных услуг — с покупателями.

Совокупность всех этих отношений составляет содержание коммерческой деятельности предприятия.

Основные коммерческие функции предприятия:

- административно-адаптационная (ААО)
- финансово-экономического обеспечения (ФЭО),
- материально-техническое обеспечение (МТО)
- информационно- маркетингового обеспечение (ИО),

- наем, организация, обучение, стимулирование и мотивация рабочей силы (НОРС)

Торгово-технологическая в составе (ТТФ):

- закупка товаров (ЗТ),

-торгово-технологический процесс (ТТП);

- продажа (сбыт) товаров (ПТ),

Далее попытаемся установить посредством каких операций реализуются функции коммерческой деятельности. Данные можно представить в следующей таблице 1.2.

Таблица 1.2 - Коммерческие функции торговых предприятий [13]

Обстоятельства	Функции	
	экономические	технологические
Коммерческая деятельность осуществляется на денежной основе.	Финансовая (Ф).	Кредитный договор, хранение, инкассация.
Оборудование, сырье, материалы, находятся у других предприятий.	Материально-техническое обеспечение (МТО).	Договор поставки, транспортировка, складирование, хранение
Отсутствие необходимых товаров.	Закуп товаров (ЗТ).	Договор купли-продажи, транспортировка, складирование, хранение.
Коммерческая деятельность осуществляется специалистами	Найм рабочей силы (НРС).	Трудовой договор, доставка к месту работы, техника безопасности труда.
Коммерческая деятельность строится на основе информации.	Информационная (И).	Договор купли-продажи, сбор, обработка, хранение.
Наличие произведенной продукции.	Продажа (сбыт) товаров (СТ).	Договор купли-продажи, складирование, хранение, транспортировка
Наличие условий для оказания услуг.	Продажа услуг (ПУ).	Договор купли-продажи.

В таблице 1.2 видно, что функции предприятий (экономические и технологические): финансовая, материально-техническая, информационное обеспечение коммерческой деятельности, закуп товаров, покупка рабочей силы, продажа товаров и услуг – объективны. Они обусловлены различными обстоятельствами жизнедеятельности фирм. Финансовая функция связана взаимоотношениями торгового предприятия с представителями рынка капиталов, материально-техническая – рынка средств производства, закуп

товаров – рынка продавцов, найм рабочей силы – рынка труда, продажа продукции, предоставление дополнительных услуг – с покупателями [14].

Среда взаимодействия – это сеть учреждений и организаций как коммерческих, так и государственных и муниципальных, призванных обслуживать бизнес, т.е. инфраструктура для поддержки и развития бизнеса, которая оказывает услуги всем предприятиям и, в основном, стремится работать с ними на взаимовыгодных условиях. От развития этой среды, во многом зависят возможности развития бизнеса в стране, конкретных территориях и ее отдельных частях. Реализация отдельных функций предприятия происходит во взаимодействии с имеющейся инфраструктурой. Рассмотрим это в таблице 1.3 [9].

Таблица 1.3 - Реализация функций предприятий в среде взаимодействия

Функция предприятия	Взаимодействие при ее реализации происходит с:	Проблемы для конкурентоспособности предприятия
Адаптационная (АО)	Государственные и муниципальные организации и учреждения, контрольно-надзорные организации, местное сообщество, общественные организации	Быстрая смена законодательства, и несоответствия им ведомственных актов. Давление и лобирование надзорных органов.
Финансового обеспечения (ФО)	Банки и другие финансовые организации, страховые, инвестиционные, факторинговые, лизинговые и др. компании	Высокие кредитные ставки, ненадежность, колебание курсов валют
Материально-технического обеспечения (МТО)	Ресурсоснабжающие организации (вода, тепло, электроэнергия, помещения и др), транспорт, ремонтостроительные, сбытовые и др.	Рост тарифов, стоимости услуг.
Информационного обеспечения (ИО)	Госстат, информационно-правовые агентства, интернет, СМИ, PR-рекламные агентства, маркетинговые и анализ конкурентов и др.	Низкое качество услуг, высокая стоимость
Обеспечение закупочной деятельности (ЗД)	Поставщики, оптовики, товарные биржи, центры оптовой торговли, логистические компании, производители,	Неразвитая система поставок местной продукции
Обеспечение деятельности трудовыми ресурсами (НОРС)	Образовательные организации, биржи и кадровые агентства, органы здравоохранения, пенсионные фонды, организации культуры, спорта, досуга и др.	Слабая мотивация на работу на промышленных предприятиях и в торговле
Сбытовая деятельность (СД)	Производственные предприятия, оптовые и посреднические организации,	Быстрый рост опта и логистики. Низкая

	транспортные организации, товарные биржи, логистические центры. Граждане-покупатели и др.	лояльность потребителей

В целом в среде взаимодействия предприятия получают относительно качественные услуги. Большинство организаций и учреждений этого сегмента стремятся обеспечить качество и удовлетворить запросы бизнеса, что ведет к быстрому развитию технологий обслуживания. Наиболее проблемным являются отношения с государственными и муниципальными учреждениями, работающими в этом сегменте, частая смена законодательства и правил игры, высокая роль человеческого фактора – руководителя государственного и муниципального учреждения. Имеются факты коррупционных предпочтений для близких структур, вымогательства и коррупции. Отсутствует согласованные действия надзорных органов, в основном нацеленных на подавление бизнеса и его инновационных действий [9].

Конкурентная среда. Как предприятие в целом, так и его отдельный функциональные подразделения находятся в состоянии постоянной конкуренции с аналогичными или близкими по виду деятельности предприятиями.

Таблица 1.4 - Реализация функций предприятий в конкурентной среде

Функция предприятия	Действия при ее реализации:	Проблемы для конкурен тоспособности пред-тия
Адаптационная (АО)	Учет позиций основных конкурен-тов, перестройка деятельности в соответствии с законодательством. Изменение структуры и др.	Динамичные изменения. Напряжения в коллек-тиве. Достоверность информаци
Финансового обеспечения (ФО)	Поиск дешевых кредитов, хороших условий депозита. Надежное страхование и др.	Высокие ставки кредитов, ненадежность финансовых институтов
Материально- техничес кого обеспечения (МТО)	Экономия на расходах. Поиск партнеров по кооперации использования ресурсов, аутсорсинг	Высокие затраты на обслу живание деятельности
Информационного обеспечения (ИО)	Кооперация в поиске информации, консультации. Исследования. Общение. Работа в общественных организациях. Коммерческая тайна.	Сложность получения достоверной информации. Агрессивность СМИ.
Обеспечение закупочной деятельности (ЗД)	Поиск качественных товаров и доступной цены, расширение ассортимента, аутсорсинг с	Сложно получить новый отличительный товар, неразвитость

	логистами и оптом	кооперации
Обеспечение деятельности трудовыми ресурсами (НОРС	Программа развития персонала предприятия, сотрудничество с вузами и агентствами, внутреннее обучение. Корпоративные ценности	Недостаточная квалифика ция и мотивация. Высокая стоимость, текучесть

Окончание таблицы 1.4

Функция предприятия	Действия при ее реализации:	Проблемы для конкурен тоспособности пред-тия
Сбытовая деятельность (СД)	Поиск надежных потребителей, лояльность покупателей, культура обслуживания.	Слабая работа по форми - рованию лояльности

Анализ таблицы 1.4 показывает, что большинство предприятий в конкурентной среде работают в аналогичных условиях. Здесь могут использоваться агрессивные действия конкурентов. Противодействие которым потребляет большие ресурсы и ослабляет предприятие. Главное направление – разработка и реализация стратегии развития на основе лучшего опыта, формирование лояльности потребителей и развитие человеческого потенциала предприятия.

Учитывая особую значимость конкуренции и реализации достижения конкурентных преимуществ предприятия, желательно выяснить как современные, так и отдаленные процессы развития бизнеса, «каким будет и какие ресурсы востребует дальнейшее развитие» и на этой основе строить стратегию конкуренции. Поскольку правильный ответ на этот вопрос позволяет перспективно строить отношения внутри бизнеса, базировать законодательную базу, которая будет соответствовать будущему, и, главное, новые поколения, приходящие в экономику, будут правильно ориентироваться в будущих процессах развития.

Для ответа на этот значимый для всей деятельности вопрос воспользуемся разработкой профессора Куимова В.В. [30] соотношение между организационными принципами деятельности, организационными целями, критериями выполнения, факторами конкурентоспособности, организационными моделями и институциональными моделями и принципами взаимодействия для достижения этих целей характерными для развития в 50 − 70-е и 90-е годы XX и начала XXI века и разовьем эти выводы на проблемы конкуренции и конкурентоспособности предприятия.

Таблица 1.5 - Соотношение между стадиями развития, организационными моделями, институциональными моделями и местом конкуренции в бизнесе

50-е годы XX века	70-е годы XX века	90-е годы XX и начала XXI века	Влияние фактора на конкуренцию в начале 21 века
Организационные принципы			
«Фордизм»	Индивидуальное предпринимательство, ориентация на потребителя	Интегрированные системы «под ключ»	Глобализация конкуренции. Ее ориентация на конечный продукт.
Единицы производства			
Большие фирмы	Малые предприятия	Сети	Конкуренция между сетями и отдельными предприятиями, ИП
Организационные цели			
Рост	Ценность различий (многообразие)	Гетерогенность (неоднородность)	Конкуренция по всем направления функциональной деятельности
Критерии выполнения			
Издержки производства	Качество продукции, услуг	Время исполнения	Конкуренция за время исполнения. Мобильность.
Факторы конкурентоспособности			
Экономия масштаба	Гибкость и новшество локального процесса	Синергизм и сетевые организационные инновации	Формирование конкурентоспособности по всей цепочке технологического процесса
Институциональные модели			
Централизация	Региональная автономия и «эгоцентрический» федерализм	Контрактные сети, интеграционный федерализм	Формирование альянсов, стратегических отношений, аутсорсинга
Принципы взаимодействия			
Иерархическая координация	Принцип субсидиарности	Принцип интеграции на основе сотрудничества, достижение синергетического эффекта	Развитие интеграции, формирование кооперационных цепочек, сетевое сотрудничество
Роль общественных субъектов			
Государственная собственность и вмешательство	Правовое регулирование, законодательная деятельность	Интеграция, коллективное стимулирование новых объектов	Вхождение в общественные организации, повышение их роли, использование гос поддержки

Анализируя таблицу 1.5. можно выделить главные принципы развития бизнеса на современном этапе:

- гетерогенность (многообразие) целей организации;
- сети и сетевые технологии совместной деятельности, направленные на сокращение времени исполнения, развитие интеграции в сотрудничестве для достижения эффекта синергизма;
- интеграция государственно-муниципальных и общественных интересов с интересами бизнеса и наоборот [9].

1.2 Сущность и содержание материально- технического обеспечения коммерческой деятельности предприятий торговли

Для осуществления хозяйственной деятельности на коммерческой основе торговое предприятие должно располагать надлежащей материально-технической базой, которая представляет собой совокупность материально-вещественных ценностей – основные производственные фонды и технологии производственных процессов.

Материально-техническое обеспечение (МТО) является видом коммерческой деятельности, которая обеспечивает предприятие материально-техническими ресурсами.

Функции МТО:

1.Коммерческие

- Основные (покупка/аренда материальных ресурсов);
- Вспомогательные:

а) Маркетинговая – решение вопросов определения и соответствующего выбора поставщиков;

б) Юридическая – правовое обеспечение и защита прав собственности, сопровождение деловых переговоров, заключение сделок и мониторинг за их исполнением [38].

2.Технологические (решение процесса доставки и хранения материальных ресурсов, которым предшествуют распаковка, консервация, заготовка материальных ресурсов и предварительная их обработка).

Формы материально-технического обеспечения

1. Транзитная – продукция поставляется потребителю от предприятий-изготовителей, а закупленная продукция поставляется от поставщиков в розничные точки.

Рисунок 1.3 - Виды материальных ресурсов

2. Складская – продукция поставляется с помощью промежуточных и распределительных складских комплексов и терминалов.

Формы организации управления МТО:

1.Централизованная - предполагает выполнение функций единой службой МТО, что обусловлено территориальной целостностью организации, узкой номенклатурой материалов.

2. Децентрализованная - предполагает рассредоточение функций, что обусловлено самостоятельностью предприятия, с обширной номенклатурой материалов.

3. Смешанная - предполагает объединение предыдущих форм.

Недостатки в организации МТО могут привести к [46]:

- Снижению продаж продукции и тем самым снижению прибыли;
- Возрастанию постоянных расходов из-за простоев при отсутствии товаров для продажи;
- Продаже брака;

- Снижению конкурентоспособности продаж продукции;
- Потерям из-за порчи товаров в запасах.

Планированием МТО называется получение основания для принятия решений по поводу закупки товаров.

Этапы планирования:

1. Исследование рынка товаров – сбор, анализ, обработка и оценка информации о предложении, ассортименте, ценах на товаров. А также анализ издержек по доставке товаров.

2. Расчет потребности фирмы в товарах происходит на основании баланса МТО, учитывая остатки и внутренние источники обеспечения. Потребность в сырье осуществляется следующими методами:

- Детерминированный – с помощью планов продаж и нормативов расходов;
- Стохастический – с помощью прогноза, учитывая потребности в прошлых периодах;
- Оценочный – с помощью опытно-статистической оценки.

3. Составление плана закупок [31].

4. Анализ заготовительного предприятия.

Каналы, с помощью которых предприятие обеспечивается товарами:

1. Путем оптовой торговли, когда закупки проводятся крупными партиями.

2. Напрямую с предприятием-изготовителем, заключая договор поставки или оказания услуг.

3. Путем розничной торговли, когда закупки проводятся небольшими партиями.

Понятия внеоборотные активы и основной капитал тождественны. Основной капитал включает основные средства, а также незавершенные долгосрочные инвестиции, нематериальные активы и новые долгосрочные финансовые инвестиции (вложения), как это показано на рис. 1.4 [27].

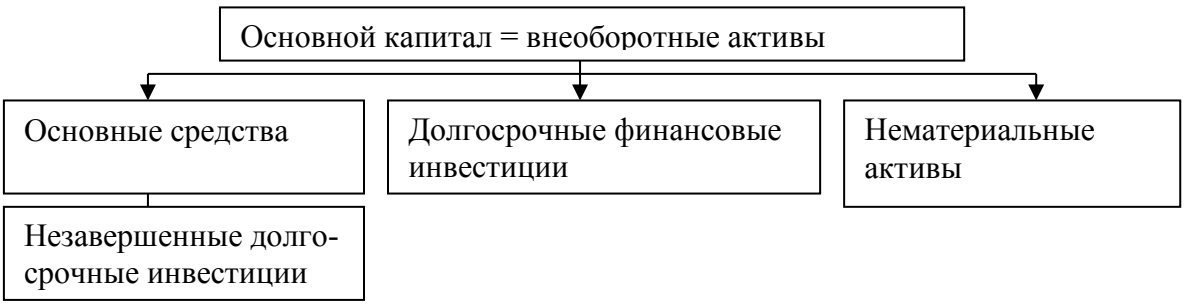

Рисунок 1.4 - Состав основного капитала [29]

Основные средства, арендованные с правом последующего выкупа или в конце аренды по условиям договора переходящие в собственность арендатора, учитываются так же, как собственные основные средства.

Стоимость основных средств постепенно погашается в течение срока их полезной эксплуатации путем ежемесячных амортизационных отчислений, которые включаются в издержки производства или обращения за соответствующий отчетный период [15].

Для учета и планирования основных фондов государством разработан Общероссийский классификатор основных фондов, утвержденный постановлением Госстандарта России от 26.12.94 г., № 359, в котором приводится классификация основных фондов по ряду признаков [32]:

1. По натурально-вещественной форме (по видам): а) здания, сооружения; б) передаточные устройства; в) машины и оборудование; г) транспортные средства; д) инструмент; е) производственный, хозяйственный инвентарь и принадлежности; ж) рабочий и продуктивный скот; з) многолетние насаждения; и) капитальные затраты по улучшению затрат; к) капитальные вложения в арендованные объекты, относящиеся к основным средствам; л) земельные участки и объекты природопользования и пр.

2. По характеру участия в торгово-технологическом процессе (по назначению): а) производственные основные средства, связанные с осуществлением предпринимательской деятельности; б) непроизводственные основные средства, не связанные с осуществлением предпринимательской деятельности (средства жилищного и коммунального хозяйства,

здравоохранения, физической культуры);

3. В зависимости от специфических особенностей участия в торгово-технологическом процессе: а) активные – принимающие непосредственное участие в процессе труда (машины, оборудование, инвентарь и т.д.); б) пассивные – создающие условия для нормального функционирования производственного процесса (здания магазинов, складов, баз, павильонов и др.);

4. По принадлежности торговым предприятиям: а) собственные; б) привлеченные (арендованные); в) безвозмездно предоставленные;

5. По использованию в торгово-технологическом процессе: а) в эксплуатации; б) в запасе (резерве); в) в стадии достройки, дооборудования, реконструкции и частичной ликвидации; г) на консервации;

6. По признаку имеющихся прав на основные фонды: а) принадлежащие предприятию на праве собственности (в том числе сданные в аренду); б) находящиеся у предприятия в оперативном управлении или хозяйственном ведении; в) полученные предприятием в аренду [23].

С получением новых машин и оборудования классификация основных фондов может изменяться, дополняться и совершенствоваться.

В структуре функционирующих в отрасли основных фондов значительный удельный вес приходится на пассивные элементы – здания и сооружения. Наиболее активная часть основных фондов – технологическое, холодильное и прочее оборудование – представлена в розничной торговле еще не достаточно. Наиболее высокий удельный вес этих фондов характерен для оптового звена. В определенной мере такая структура связана со спецификой торгово-технологического процесса в торговле. Использование торговых помещений, зданий, сооружений объективно включено в процесс продажи товаров, является органическим элементом организации торговли [10].

В состав основного капитала также включаются затраты на незавершенные капитальные вложения в основные средства и на приобретение оборудования. Это - та часть затрат на приобретение и строительство основных средств, которая еще не превратилась в основные средства, не может участвовать в процессе хозяйственной деятельности, а поэтому не должна подвергаться амортизации. В бухгалтерском учете эти затраты учитываются на счете 08, обособлено от основных средств, участвующих в хозяйственном процессе, учет которых ведется на счете 01. В основной капитал эти затраты включаются по той причине, что они уже изъяты из оборотного капитала (на их величину уменьшена сумма оборотного капитала).

Затраты на долгосрочные финансовые вложения погашаются в зависимости от характера и вида.

Основные средства - это средства, вложенные в совокупность материально-вещественных ценностей, относящимся к средствам труда. Бизнес как система функционирует и развивается в результате предшествующих вложений капитала и, прежде всего, в основные средства. Получение прибыли сегодня - это результат правильных решений о пропорциях вложения капитала в основные и текущие (оборотные) средства, принятых еще до начала операционной деятельности предприятия. Поэтому эффективное управление основным капиталом предполагает ясное представление о специфике их функционирования и воспроизводства [16].

В экономической литературе и нормативных документах применяются такие понятия как «издержки», «расходы», «затраты».

Содержание терминов издержки, затраты и расходы и их соотнесение друг с другом представлено на рисунке 1.5.

Термин «издержки» применяется, как правило, в экономической теории. Это суммарные жертвы предприятия, связанные с выполнением определенных операций. Они включают в себя как явные (бухгалтерские), так и вмененные (альтернативные) издержки .

Явные (бухгалтерские) издержки – это выраженные в денежной форме траты предприятия, обусловленные приобретением и расходованием разных видов экономических ресурсов в процессе производства и обращения продукции, товаров, работ или услуг.

Рисунок 1.5 – Понятия издержек, затрат и расходов

Вмененные (альтернативные) издержки означают упущенную выгоду предприятия, которую оно получило бы при выборе производства

альтернативного товара, по альтернативной цене, на альтернативном рынке и т.д.

Поэтому под затратами целесообразно понимать явные (бухгалтерские, фактические, расчетные) издержки предприятия.

Термин расходы означает уменьшение средств предприятия или увеличение его долговых обязательств в процессе хозяйственной деятельности. Расходы являются использованием сырья, материалов, услуг сторонних организаций и т.д. Лишь в момент реализации предприятие признает свои доходы и связанную с ними часть затрат – расходы. Таким образом, можно сказать, что понятия «издержки», «затраты», «расходы» прямыми синонимами не являются.

Официальным определением расходов (затрат) является «уменьшение или другое расходование активов предприятия либо возникновение обязательств в результате поставки или производства товаров, оказания услуг или других видов деятельности, которые составляют основные и постоянные направления деятельности данного предприятия» (МСФО). Другими словами, это все расходы, которые в данном учетном периоде в ходе хозяйственной деятельности приводят к уменьшению собственного капитала, возникают в ходе обычной деятельности предприятия и служат для получения соответствующих доходов [32].

Организация финансового учета расходов в РФ регламентирована Положением по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99, утвержденным Приказом Минфина России от 06.05.1999 г. № 33н и вступившего в силу с 01.01.2000 г., в п. 2 которого дано следующее определение расходов: «Расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества)». Данное

определение расходов практически соответствует определению, которое приведено в разделе «Принципы» сборника МСФО.

Основным принципом, который следует соблюдать при учете расходов, является соответствие доходов и расходов. Данный принцип означает, что расходы признаются именно в том учетном периоде, в котором они были использованы на пользу предприятию. При этом ни в коем случае не стоит забывать о том, что, когда мы говорим о расходах, речь идет об уменьшении собственного капитала. Признанием расходов является их отнесение (корреспонденция) на счета расходов. Расход входит в отчеты за тот период, в котором произошло его отнесение на счет расходов, вне зависимости от того, когда произошла фактическая оплата [38].

Расходы предприятия, организации относятся к основным экономическим показателям деятельности предприятия торговли и представляют собой уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

Себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства и реализации продукции (работ, услуг) материальных, трудовых ресурсов, а также затраты на производство и реализацию.

Издержки обращения представляют собой денежное выражение затрат, необходимых для доведения товаров от производителей до потребителей.

Таким образом, понятие «расходы» более емкое, чем понятия «себестоимость» и «издержки обращения», и включает в себя составные элементы, показанные на рисунке 1.6.

Согласно ПБУ 10/99 «Расходы организации» не признается расходами выбытие активов :

– в связи с приобретением (созданием) внеоборотных активов (основных средств, незавершенного строительства, нематериальных активов и т.п.);

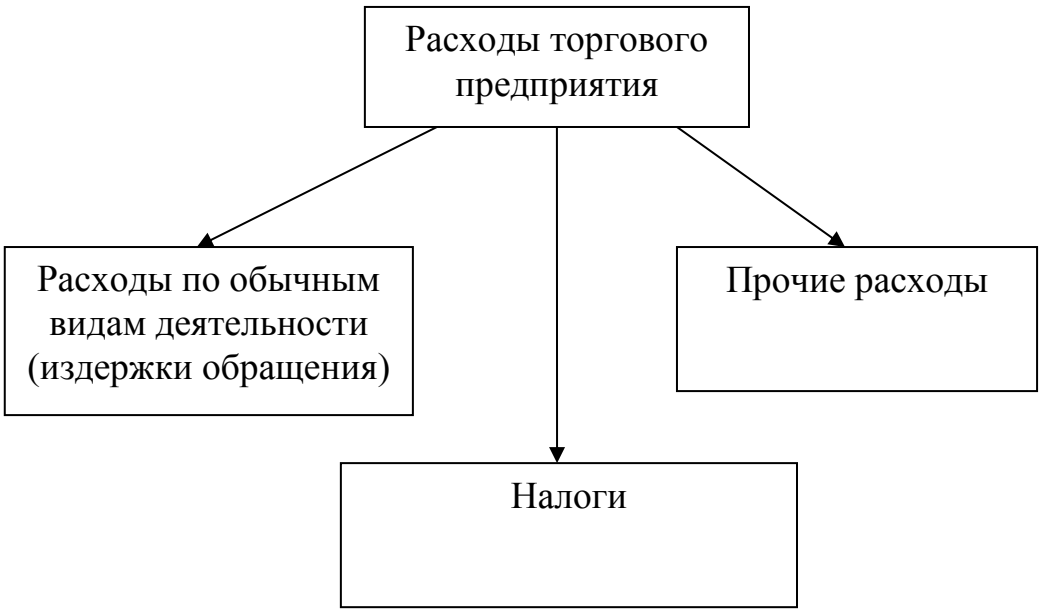

Рисунок 1.6 – Состав расходов предприятия торговли

– вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций, приобретение акций акционерных обществ и иных ценных бумаг не с целью перепродажи (продажи);

– по договорам комиссии, агентским и иным аналогичным договорам в пользу комитента, принципала и т.п.;

– в порядке предварительной оплаты материально-производственных запасов и иных ценностей, работ, услуг;

– в виде авансов, задатка в счет оплаты материально-производственных запасов и иных ценностей, работ, услуг;

– в погашение кредита, займа, полученных организацией.

Расходы признаются в бухгалтерском учете при наличии следующих условий [46]:

– расход производится в соответствии с конкретным договором, требованием законодательных и нормативных актов, обычаями делового оборота;

– сумма расхода может быть определена;

– имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод организации.

Расходы организации в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности организации подразделяются на:

– расходы по обычным видам деятельности;

– прочие расходы.

Расходами по обычным видам деятельности являются расходы, связанные с изготовлением продукции и продажей продукции, приобретением и продажей товаров. Такими расходами также считаются расходы, осуществление которых связано с выполнением работ, оказанием услуг. Для торговых предприятий к расходам по обычным видам деятельности относятся издержки обращения.

Расходы по обычным видам деятельности формируют [50]:

– расходы, связанные с приобретением сырья, материалов, товаров и иных материально-производственных запасов;

– расходы, возникающие непосредственно в процессе переработки (доработки) материально-производственных запасов для целей производства продукции, выполнения работ и оказания услуг и их продажи, а также продажи (перепродажи) товаров (расходы по содержанию и эксплуатации основных средств и иных внеоборотных активов, а также по поддержанию их в исправном состоянии, коммерческие расходы, управленческие расходы и др.).

Прочие расходы и налоги предприятия являются неотъемлемой частью показателей, формирующих финансовые результаты деятельности торгового предприятия.

Прочими расходами являются [51]:

– расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации;

– расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности

– расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций

– расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции;

– проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов);

– расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями;

– отчисления в оценочные резервы, создаваемые в соответствии с правилами бухгалтерского учета (резервы по сомнительным долгам, под обесценение вложений в ценные бумаги и др.), а также резервы, создаваемые в связи с признанием условных фактов хозяйственной деятельности;

– штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;

– возмещение причиненных организацией убытков;

– убытки прошлых лет, признанные в отчетном году;

– суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, других долгов, нереальных для взыскания;

– курсовые разницы;

– сумма уценки активов;

– перечисление средств (взносов, выплат и т.д.), связанных с благотворительной деятельностью, расходы на осуществление спортивных мероприятий, отдыха, развлечений, мероприятий культурно-просветительского характера и иных аналогичных мероприятий;

– прочие расходы [38].

В экономике любого предприятия управление расходами занимает одно из ведущих мест. Расходы по обычным видам деятельности определяют «львиную» долю всех расходов предприятия, так как направлены на основной вид деятельности: приобретение, продажа товаров, выполнение работ, оказание услуг. Но для полной характеристики расходов предприятия необходимо учитывать и анализировать такие важные элементы, как прочие расходы и налоги, уплачиваемые предприятиями торговли.

Далее рассмотрим подходы к оценке эффективности материально-технического обеспечения.

1.3 Подходы к оценке эффективности материально-технического обеспечения

Данный вопрос необходимо рассматривать по двум направлениям: с точки зрения оценки эффективности использования основных фондов предприятия и с точки зрения эффективности расходов предприятия.

При оценке эффективности вложений предприятия в основные средства, анализа их эксплуатации и воспроизводства необходимо исходить из следующих принципиальных положений [50]:

•функциональная полезность основных средств сохраняется в течение ряда лет, поэтому расходы по их приобретению и эксплуатации распределены во времени;

•момент физической замены (обновления) основных средств не совпадает с моментом их стоимостного замещения, в результате чего могут возникнуть потери и убытки, занижающие финансовые результаты деятельности предприятия;

•эффективность использования основных средств оценивается по-разному в зависимости от их вида, принадлежности, характера участия в производственном процессе, а также назначения. Поскольку основные средства обслуживают не только производственную сферу деятельности предприятия,

но и социально-бытовую, эффективность их использования определяется не только экономическими, но и социальными, экологическими и другими факторами [19].

Основные средства и долгосрочные инвестиции в основные средства оказывают многоплановое и разностороннее влияние на финансовое состояние и результаты деятельности предприятия, Характер этого влияния представлен в табл. 1.6.

Таблица 1.6 - Влияние хозяйственных операций с основными средствами на финансовое состояние и результаты деятельности предприятия [33]

Содержание операции	Влияние на финансовое состояние и результаты деятельности предприятия
	Поступление основных средств
Получено безвозмездно от юридических и физических лиц	Увеличивается размер собственного капитала предприятия. С одной стороны, это ведет к росту устойчивости финансового положения; с другой - к повышению удельного веса амортизационных отчислений и расходов на ремонт в себестоимости продукции, что при низкой фондоотдаче безвозмездно полученных основных средств может привести к уменьшению прибыли и рентабельности. Увеличиваются прочие доходы предприятия на величину первоначальной или остаточной стоимости. Одновременно на сумму износа увеличиваются прочие расходы (убытки). На сумму расходов по доставке уменьшаются спецфонды, либо чистая прибыль, либо нераспределенная прибыль прошлых лет. В целом на сумму поступивших основных средств (за вычетом расходов по доставке) увеличивается балансовая прибыль.
Приобретение основных средств за плату	Увеличиваются внеоборотные активы предприятия, изменяется структура капитала предприятия. В целом замедляется оборот всего капитала, сокращаются размеры наиболее ликвидных активов, ухудшается платежеспособность. На величину расходов по доставке и монтажу объектов уменьшается чистая прибыль или фонд накопления. Оборотные средства увеличиваются на сумму уплаченного НДС (списываются на уменьшение задолженности бюджету по НДС на реализованную продукцию в течение 6 месяцев). По приобретенным транспортным средствам помимо НДС уплачивается налог на приобретение транспортных средств. Издержки производства увеличиваются на сумму налога с владельцев транспортных средств.

Долгосрочная аренда основных средств	Увеличивается сумма внеоборотных активов и сумма задолженности перед арендодателями. Периодически уменьшается денежная наличность на сумму арендной платы и процента за аренду. На сумму процента уменьшается чистая прибыль или фонд накопления.
Текущая аренда основных средств	Издержки арендатора увеличиваются на сумму арендной платы, а также на сумму расходов по капитальному ремонту (если это оговорено условиями договора аренды).
	Выбытие основных средств
Безвозмездная аренда основных средств	На величину потерь от безвозмездной передачи (остаточная стоимость основных средств плюс расходы по выбытию, плюс НДС) уменьшается чистая прибыль, или фонд накопления, или нераспределенная прибыль прошлых лет. Уменьшается сумма основных средств.

Окончание таблицы 1.6

Содержание операции	Влияние на финансовое состояние и результаты деятельности предприятия
Внесение вклада в уставный капитал дочернего предприятия	Вклад по цене соглашения выше остаточной ведет к росту прочих доходов предприятия. В противном случае убытки относят на уменьшение чистой прибыли или фонда накопления.
Продажа основных средств	Формируется финансовый результат (прибыль или убыток) от прочей реализации, который увеличивает (уменьшает) балансовую прибыль предприятия. Уменьшается размер основных средств, повышается ликвидность баланса, ускоряется оборот всего капитала. Оптимальным вариантом продаж для налогообложения прибыли является реализация основных средств по рыночной стоимости Однако оценка данной операции должна в первую очередь производится с точки зрения производственной потребности предприятия в реализуемых объектах основных средств, возможности их замещения более производительными
Ликвидация основных средств	Финансовый результат выявляется по каждому ликвидируемому объекту. Собственные источники предприятия уменьшаются на сумму недовнесенного в бюджет НДС и на сумму недоамортизации ликвидируемого объекта

Финансовые показатели использования основных средств могут быть объединены в следующие группы [11]:

1. Показатели объема, структуры и динамики основных средств.
2. Показатели воспроизводства и оборачиваемости основных средств.
3. Показатели эффективности использования основных средств.
4. Показатели эффективности затрат на содержание и эксплуатацию основных средств.
5. Показатели эффективности инвестиций в основные средства.

Полнота и достоверность расчета и анализа показателей использования основных средств зависит от степени совершенства бухгалтерского учета, отлаженности систем регистрации операций с объектами основных средств, полноты заполнения учетных документов, точности отнесения объектов к учетным классификационным группам, достоверности инвентаризационных описей, глубины разработки и ведения регистров аналитического учета.

Необходимо отметить, что возможности анализу эффективности функционирования основных средств на предприятиях ограничены низким уровнем организации оперативно-технического учета времени работы и простоев оборудования, их производительности и степени загрузки. На предприятиях зачастую не проводится сравнительный анализ данных по аналогичным объектам основных средств других предприятий и хозяйственных единиц. Практически отсутствует аналитический учет финансовых результатов по операциям с объектами основных средств. Аналитический учет основных средств на предприятиях ограничен разделением объектов на классификационные группы, а внутри групп – по инвентарным объектам и месту нахождения (эксплуатации) объектов у лиц, ответственных за их сохранность [22].

Перечисленные особенности информационного обеспечения сдерживают возможности применения полноценного факторного моделирования и анализа основных средств для целей управления.

Критериями выступают показатели использования основных средств и, прежде всего, показатели эффективности их использования. Система показателей использования основных средств представлена в табл. 1.7.

Таблица 1.7 - Показатели использования основных средств предприятия

Наименование показателя	Расчетная формула	Характеристика показателя
Коэффициент интенсивной загрузки оборудования (Ки)	Ки = Вф / Впл(Вн,Вм), где Вф – фактическая средняя выработка оборудования за установленный период; Впл(Вн,Вм) – плановая (нормативная, максимально возможная) средняя выработка оборудования за установленный период	Характеризует степень использования производственного оборудования по мощности в установленный период времени (час, смена, месяц, квартал и т.д.). Отражает уровень фактического выпуска продукции по отношению к запланированному (нормативному, max)
Коэффициент экстенсивной загрузки оборудования (Кэ)	Кэ = Тф / Тпл, где Тф – фактическое время работы оборудования за определенный период, ч; Тпл – плановый эффективный фонд времени работы оборудования за определенный период, ч	Характеризует степень использования оборудования по времени. Отражает долю времени, фактически отработанного оборудованием по отношению к запланированному эффективному фонду времени работы оборудования за определенный период.
Коэффициент интегральной	Кинт = Ки*Кэ	Обобщающий показатель, комплексно характеризующий уровень

загрузки оборудования (Кинт)		использования оборудования (по времени и по мощности)

Окончание таблицы 1.7

Наименование показателя	Расчетная формула	Характеристика показателя
Коэффициент сменности (Ксм)	Ксм = ∑ni / IN, где ni – количество единиц оборудования, фактически работавших в каждую смену (i); I – число смен, установленных по сменному режиму на предприятии; N – общее количество единиц оборудования	Отражает уровень внутрисменного использования оборудования. Показывает среднее число смен, отработанных одной единицей оборудования.
Фондоотдача ОС (Фо)	Фо = В / Фп, где В – объем выпуска (реализации) продукции за расчетный период; Фп – первоначальная средняя стоимость ОС	Выражает стоимость продукции, приходящуюся на 1 руб. основных средств, отражая тем самым уровень эффективности использования ОС. Рост фондоотдачи означает рост рост уровня эффективности использования ОС
Показатели эффективности использования основных средств		
Фондоемкость ОС (Фе)	Фе = Фп / В	Выражает стоимость основных средств, используемых для производства 1 р. продукции. Является обратным показателем эффективности использования ОС. Снижение данного показателя означает рост эффективности использования ОС
Амортизациоемкость (Ае)	Ае = А / В, где А – сумма начисляемой за расчетный период амортизации; В – объем производства (реализации) продукции за тот же период	Отражает величину амортизационных отчислений, приходящихся на 1 рубль продукции. Также выступает специфическим показателем эффективности использования ОС
Рентабельность ОС (Рф)	Рф = П / Фп, где П – прибыль, получаемая за расчетный период; Фп – первоначальная средняя стоимость ОС	Характеризует финансовую эффективность использования ОС, отражая размер прибыли, приходящийся на 1 рубль ОС. В зависимости от целей в расчете могут использоваться различные виды прибыли
Экономия (увеличение) капитальных вложений в ОС за счет изменения эффективности их использования (Δ Ф)	Δ Ф = ((Ф1 / В1) – (Ф0 / В0)) * В1, где Ф0, Ф1 – первоначальная средняя стоимость основных средств соответственно в базисном и расчетном периодах; В0, В1 – объем производимой (реализуемой) продукции соответственно базисного и расчетного периодов	Количественно отражает степень экономической выгоды (потери) от более (менее) эффективного использования ОС. Выражает сумму условной экономии (прироста) ОС, получаемой в результате роста (снижения) эффективности их использ

На качество и результаты работы предприятия оказывают большое влияние состояние, структура и динамика основного капитала, что делает их важнейшими параметрами менеджмента. Количественно они

характеризуются целым комплексом показателей, которые приведены в таблице 1.8 [22].

Таблица 1.8 - Показатели состояния, структуры и динамики основных средств

Наименование показателя	Расчетная формула	Характеристика показателя
Первоначальная стоимость основных средств (Фп)	Фп = Фц + Фтр + Фсм, где Фц – цена приобретения (покупки) ОС; Фтр – затраты на транспортировку и доставку ОС; Фсм – стоимость строительства, установки, монтажа ОС	Характеризует стоимость ОС на момент начала их эксплуатации, включает не только цену их покупки у производителя (продавца), но и затраты предприятия на доставку, а также строительство, установку, монтаж и доведение ОС до готовности к эксплуатации
Стоимость износа основных средств (Иф)	Иф = Аобщ, где Аобщ – общая сумма амортизации на момент определения стоимости износа	Характеризует денежное выражение всей утраченной основными средствами стоимости в связ с их износом на конкретный момент времени
Остаточная стоимость основных средств (Фост)	Фост = Фп - Иф	Отражает реально сохранившуюся (несамортизированную) стоимость ОС на конкретный момент времени
Коэффициент износа основных средств (Ки)	Ки = Иф/Фп	Отражает долю износа (утраченной стоимости) основных средств в их первоначальной стоимости
Коэффициент годности основных средств (Кг)	Кг = 1 - Ки	Отражает долю остаточной (несамортизированной) стоимости основных средств в их первоначальной стоимости
Стоимость объектов (групп) основных средств на начало периода (Фн)	Переносится из данных отчетной документации	Представляет собой денежную оценку стоимости отдельных объектов или групп основных средств на начало расчетного периода
Стоимость объектов (групп) основных средств на конец периода (Фк)	Фк = Фн + ∑Фвві - ∑Фвыбj, где Фн – стоимость ОС на начало расчетного периода; Фвв – стоимость вводимых в расчетном периоде объектов ОС; Фвыб – стоимость выбывших в расчетном периоде объектов ОС	Представляет денежную оценку стоимости отдельных объектов или групп ОС на конец расчетного периода с учетом их ввода или выбытия из эксплуатации в течение расчетного периода
Средняя за период стоимость объектов (групп) основных средств (Фср)	Фср = Фн +∑Фвві*ti/12-∑Фвыбj* tj/12, где Фн, Фвв, Фвыб – см. выше; ti – число полных месяцев действия в расчетном периоде введенных ОС; tj – число полных месяцев бездействия в расчетном периоде выб-х ОС	Представляет денежную оценку средней за период стоимости отдельных объектов или групп ОС с учетом конкретных периодов действия введенных и бездействия выбывших ОС в расчетном периоде
Коэффициент обновления основных средств (Кобн)	Кобн = ∑Фвв/ Фк	Характеризует долю стоимости вновь введенных в эксплуатацию за расчетный период ОС в их общей стоимости на конец периода. В определенной мере отражает степень обновления ОС

Коэффициент выбытия основных средств (Квыб)	Квыб = ∑Фвыб / Фн	Отражает долю стоимости выведенных из эксплуатации за расчетный период ОС в их общей стоимости. Также отражает процесс обновления ОС

Окончание таблицы 1.8

Наименование показателя	Расчетная формула	Характеристика показателя
Структура основных средств по активной и пассивной частям	Ува(п) = Фа(п)/ ∑Ф, где Фа(п) – стоимость активной (пассивной) части ОС; ∑Ф – общая стоимость ОС	Характеризует удельный вес (процентное соотношение) активной и пассивной частей ОС в их общей стоимости. Определяется как по предприятию в целом, так и по отдельным структурным подразделениям.
Видовая структура основных средств (УВвид)	УВвид = Фп/∑Ф, где Фп – стоимость отдельных групп и подгрупп основных средств, выделенных по их видам (п), ∑Ф- общая стоимость ОС	Характеризует удельный вес (процентное соотношение) отдельных видовых групп и подгрупп основных средств в их общей стоимости. Может определяться как в целом по предприятию, так и по отдельным его подразделениям.
Возрастная структура основных средств (УВвозр)	УВвозр = Фt/∑Ф, где Фt – стоимость отдельных возрастных групп ОС; ∑Ф- общая стоимость ОС	Характеризует удельный вес (процентное соостношение) отдельных возрастных групп ОС в их общей стоимости. Определяется по всему предприятию и подразделениям
Средний возраст основных средств (Тср)	Тср = ∑ ФпiTi / ∑ Фпi, где Фпi – первоначальная стоимость конкретного i –го вида (объекта) ОС; Ti – фактический возраст i –го вида (объекта) ОС, лет	Характеризует средний возраст основных средств предприятия

В силу того, что основные средства функционируют длительный период и по частям переносят свою стоимость на стоимость производимой продукции, выполняемых работ или оказываемых услуг, сохраняя при этом свою вещественную форму, они имеют несколько видов денежной оценки:

1. первоначальную стоимость;
2. восстановительную стоимость;
3. остаточную стоимость;
4. ликвидная стоимость;
5. Рыночная стоимость [49]

Значение анализа расходов коммерческого предприятия заключается в формировании экономически обоснованной оценки их динамики и сметы, а также в выявлении внутренних резервов относительного сокращения расходов за счет устранения непроизводительных расходов и потерь.

В ходе общего анализа расходов коммерческого предприятия

последовательно решаются следующие задачи:

1) изучение и оценка динамики расходов предприятия за ряд лет;

2) изучение и оценка структуры расходов в разрезе различных признаков и ее изменения за отчетный и предшествующий ему годы;

3) изучение и оценка соблюдение сметы расходов (при ее наличии) в разрезе различных признаков.

В ходе решения первой задачи общего анализа расходов используют приемы сравнения, относительных величин интенсивности, динамики, а также графический метод для наглядного отображения результатов анализа

Формируя экономическую оценку результатов анализа, следует помнить, что тенденция изменения расходов в динамике оценивается положительно при снижении их среднего уровня, обусловленном опережающими темпами роста выручки от продажи товаров по сравнению с абсолютной величиной расходов предприятия.

Наибольшее значение необходимо уделить анализу расходов на продажу (издержек обращения), так как они являются основным видом расходов торгового предприятия.

С целью выявления элементов расходов на продажу, обусловливающих негативную тенденцию изменения общей их величины за анализируемый период изучают их динамику и структуру [29].

В зависимости от содержания информационной базы исследования изучение структуры расходов на продажу проводится в разрезе:

– элементов и (или) статей затрат – с целью выявления наиболее значимых среди них, изменение удельного веса которых оказывает значительное влияние на относительное изменение расходов в целом;

– периодов отчетного года – с целью выявления временного отрезка периода функционирования организации, который характеризуется большей издержкоемкостью;

– структурных подразделений, центров ответственности – с целью

выявления тех, в которых допускается образование относительного перерасхода или достигается относительная экономия расходов на продажу, а также с целью выявления структурных подразделений, изменение удельного веса расходов на продажу по которым оказывает наиболее существенное влияние на относительное изменение расходов в целом по организации.

Для оценки изменения расходов на продажу с учетом динамики выручки от продажи товаров определяют усилия коллектива по экономии расходов на продажу товаров с учетом фактически сложившейся тенденции изменения выручки от продажи товаров. С этой целью дополнительно к приемам общего анализа используют приемы изучения прямой детерминированной факторной связи, посредством которых определяют сумму относительной экономии (перерасхода) расходов на продажу [8].

Для уточнения суммы и причин относительного перерасхода (экономии) издержек обращения необходимо проведение их анализа в разрезе условно-переменных и условно-постоянных статей, что осуществляется на следующем этапе анализа.

По степени зависимости от товарооборота они подразделяются на условно-переменные и условно-постоянные.

К условно-переменным расходам можно отнести:

– транспортные расходы;

– расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров;

– расходы на оплату труда (в переменной их части) и отчисления на социальные нужды (относящиеся к переменной части расходов на оплату труда);

– потери товаров при перевозке, хранении и продаже в пределах норм естественной убыли;

– материальные расходы;

– расходы на оплату инкассаторских услуг;

– расходы по ведению кассового хозяйства и т. п.

Абсолютная величина переменных расходов изменяется пропорционально изменению товарооборота, тогда как уровень переменных расходов в процентах к выручке от продажи не изменяется.

К условно-постоянным расходам относят:

– расходы на аренду;

– амортизация;

– расходы на ремонт основных средств, инвентаря;

– расходы на оплату труда (в части окладов и постоянных выплат) и отчисления на социальные нужды (относящиеся к постоянной части расходов на оплату труда);

– представительские расходы;

– оплата услуг по охране помещений и т. п.

Сумма постоянных расходов не зависит от изменения товарооборота, однако их уровень с увеличением объема выручки от продажи снижается, а с уменьшением – растет [18].

Далее проведем анализ функций коммерческой деятельности магазина «Гастрономъ» ИП Гужова И.В.

Заключение

В литературе встречаются самые различные определения коммерческой деятельности. Их можно объединить в две группы:

А) коммерческая деятельность – это сфера товарного обращения;

Б) коммерческая деятельность – торговые процессы, связанные со сменой формы стоимости.

Логичную последовательную теорию коммерческой деятельности разработал профессор Гуняков Ю.В [13]. По его мнению – «обмен не сводится только к труду по осуществлению товародвижения, а представляет собой общественный процесс, формирования отношений, связанных с производством, распределением, потреблением и обеспечивающий их единство и динамику, т.е функционирование экономики в целом.

Теорию функционально-средового подхода к анализу и проектированию коммерческой деятельности разработал Куимов В.В. По его мнению коммерческая деятельность предприятия зависит от внешней среды и среды взаимодействия и работает в конкурентной среде, выполняя воспроизводящийся динамичный цикл во внутренней среде по постоянной адаптации к изменениям окружающих сред.

Сердцевиной каждой функции являются обменные отношения. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности связано со взаимоотношениями ее субъектов с представителями рынка капиталов, материально- техническое обеспечение, закуп товаров - рынка продавцов, найм рабочей силы - рынка труда, продажа продукции, предоставление дополнительных услуг — с покупателями.

Совокупность всех этих отношений составляет содержание коммерческой деятельности предприятия. Основные коммерческие функции предприятия: - административно-адаптационная (ААО), финансово-экономического обеспечения (ФЭО), материально-техническое обеспечение (МТО), информационно- маркетингового обеспечение (ИО), наем, организация, обучение, стимулирование и мотивация рабочей силы (НОРС).

Для осуществления хозяйственной деятельности на коммерческой основе торговое предприятие должно располагать надлежащей материально-технической базой, которая представляет собой совокупность материально-вещественных ценностей – основные производственные фонды и технологии производственных процессов. Материально-техническое обеспечение (МТО) является видом коммерческой деятельности, которая обеспечивает предприятие материально-техническими ресурсами.

Индивидуальный предприниматель Гужова И.В. действует в соответствии с Гражданским Кодексом Российской Федерации и Федеральным законом Российской Федерации «Об индивидуальных предпринимателях».

В 2015 году наблюдается рост стоимости основных фондов на 124 тыс. руб. или больше чем в 2,3 раза, которые на конец отчетного года стали равны 182 тыс. руб. Данное увеличение произошло за счет роста стоимости торгово-технологического оборудования на 104 тыс. руб. или в более чем в 2,3 раза.

Соответственно наибольший удельный вес в структуре основных средств как начало отчетного года, так и на конец года занимает торгово-технологическое оборудование 82,98 % и 83,49% .

За исследуемый период наблюдается снижение показателя фондоотдача на 205,51. Данное снижение объясняется превышением темпа роста основных фондов предприятия над темпами роста товарооборота магазина «Гастрономъ». Это характеризует работу предприятия с негативной стороны, поскольку свидетельствует о снижении эффективности использования основных фондов магазина. Эти изменения подтверждаются ростом фондоемкости за исследуемый период на 0,0021.

В связи с превышением темпов роста основных фондов над темпами роста общей численности персонала и численности торгово-оперативного персонала значения фондооснащенности и фондовооруженности выросли на 8,34 и 3,87 соответственно. Это характеризует работу магазина «Гастрономъ» с положительной стороны и свидетельствует о росте эффективности использования основных фондов магазина.

Основную часть расходов магазина «Гастрономъ» составляют издержки обращения. Их доля в 2015 году составила 84,39%, что ниже показателя 2014 года на 0,52%. В 2015 году наблюдается рост доли текущего налога на прибыль – на 0,52%. В структуре расходов наблюдается рост всех составляющих, причем наибольший рост в абсолютном выражении в 2015 году по сравнению с 2014 годом был по издержкам обращения, они выросли на 817,23 тыс. руб. В относительном выражении наибольшее изменение наблюдается по текущему налогу на прибыль, его рост составил 123,57%.

Анализ динамики оборота розничной торговли и издержек обращения показал, что издержки обращения в динамике растут менее быстрыми темпами, чем товарооборот (темп изменения издержек обращения к 1-му году составил 133,83% по сравнению с темпом изменения товарооборота в 139,03 %).

Вышеприведенный анализ издержек обращения показал, что положительными моментами в формировании издержек обращения в магазине «Гастрономъ» являются следующие:

1. Увеличение расходов на оплату труда обусловлено ростом среднемесячной заработной платы работников.

2. Издержки обращения в динамике растут менее быстрыми темпами, чем товарооборот (темп изменения издержек обращения к 1-му году составил 133,83% по сравнению с темпом изменения товарооборота в 139,03 %).

Негативными моментами в формировании издержек в магазине «Гастрономъ» являются следующие:

1. Увеличиваются потери товаров и технологические отходы, что связано с ухудшением качества работы работников обслуживающего персонала.

2. Наибольшее влияние на рост издержек обращения оказали такие статьи как расходы на оплату труда.

Таким образом, для увеличения положительного результата в магазине «Гастрономъ» необходимо разработать мероприятия обеспечивающие:

- основными источниками увеличение суммы прибыли является увеличение объема реализации продукции, снижение ее себестоимости, повышение качества товарной продукции, реализация ее на более выгодных рынках сбыта;

- проведение масштабной и эффективной политики в области подготовки персонала, что представляет собой особую форму вложения капитала;

- повышение эффективности деятельности организации по сбыту продукции. Прежде всего, необходимо больше внимания уделять повышению скорости движения оборотных средств, сокращению всех видов запасов, добиваться максимально быстрого продвижения изделий от производителя к потребителю.

На сегодняшний день, магазин «Гастрономъ» пользуется услугами транспортной компании ООО «Байкал – Сервис ТК». ИП Гужова И.В. поступило коммерческое предложение на заключение партнерского договора с транспортной компаний ООО «Ротек», предложившей данной компании тарифы, на 30% менее чем у прошлой компании. Это позволит магазину «Гастрономъ» сэкономить 71,69 тыс.руб.

В 2015 году у магазина «Гастрономъ» произошел резкий рост товарных запасов, что привело к недостатку общей величины основных источников формирования запасов и затрат, что характеризует финансовую политику магазина «Гастрономъ» с негативной стороны и требует изменений. По этой причине предприятию необходимо направить усилия на распродажу лишних товарных запасов.

Предприятию необходимо принимать усилия по продвижению предлагаемой продукции магазина «Гастрономъ».

За счет проведения двухмесячной компании продвижения продукции магазина «Гастрономъ» с целью снижения расходов предприятия, снижения размеров товарных запасов выручка от продажи исследуемого предприятия вырастет на 486,15 тыс.руб. Положительным моментом выступает рост валовой прибыли магазина «Гастрономъ» на сумму 170,15 тыс.руб.. Также положительно оценивается снижение суммы издержек обращения на 71,69 тыс.руб.

Список использованных источников

1. Гражданский кодекс Российской Федерации : в 4 ч. : по состоянию на 1 февр. 2016 г. – Москва. : Кнорус, 2016. – 540 с.
2. ГОСТ Р 51303-2013. Торговля. Термины и определения. - Введ. 01.04.2014. - М. : Изд-во стандартов, 2014. – 8 с.
3. ГОСТ Р 51304-2009. Услуги торговли. Общие требования. – Взамен ГОСТ Р 51304 – 99; Введ. 15.12.2009. – М. : Издательство стандартов, 2010. – 12 с.
4. ГОСТ 51773 – 2009. Услуги торговли. Классификация предприятий торговли. – Взамен ГОСТ 51773 – 2001; Введ. 01.01.2010. – М. : Издательство стандартов, 2010. – 30 с.
5. Апишев, А. А. Фактор предпринимательства в экономике / А. А. Апишев. – М. : Луч, 2014. – 451 с.
6. Астафьев, А. В. Анализ применения информационных моделей в материально-техническом обеспечении / А. В. Астафьев // Современные наукоемкие технологии. - 2013. - № 5. – С. 19 – 23.
7. Бланк, И. А. Управление торговым предприятием / И. А. Бланк. – М. : ЭКМОС, 2015. – 416 с.
8. Баскин, А. И. Экономика снабжения предприятий сегодня и завтра / А. И. Баскин, Г. И. Варданян. – М. : Экономика, 2014. – 356 с.
9. Боровинский, Д. В. Организация закупочной деятельности в коммерческом предприятии. Синергетический эффект интеграции / Д. В. Боровинский, В. В. Куимов. - Красноярск: Сиб.федер.ун-т, 2014. - 172 с.
10. Васильев, Г. А. Коммерческая деятельность промышленной фирмы / Г. А. Васильев, Л. В. Осипова. – М. : Экономическое образование, 2014. – 361 с.
11. Галявов, Р. А. Роль материально-технического обеспечения на современном этапе развития промышленности / Р. А. Галявов // Альманах современной науки и образования. - 2014. - № 6. – С. 16 – 20.

12. Гуняков, Ю. В. Коммерциология: предчувствие перемен. Инновационные бизнес-модели коммерческой деятельности: монография / Ю. В. Гуняков, Д. Ю. Гуняков. – Красноярск : Сиб. федер. ун-т, 2015. – 160 с.

13. Гуняков, Ю. В. Коммерциология: теория коммерческой деятельности. Том 1 / Ю. В. Гуняков; Краснояр. торг.-эконом. ин-т. – Красноярск, 2008. – 232 с.

14. Гуняков, Ю. В. Коммерциология: теория коммерческой деятельности. Том 2 / Ю. В. Гуняков; Краснояр. торг.-эконом. ин-т. – Красноярск, 2008. – 226 с.

15. Гордон, М. П. Материально-техническое снабжение. Перестройка организации управления / М. П. Гордон. – М. : Экономика, 2013. – 511 с.

16. Дашков, А. П. Коммерция и технология торговли: учебник для вузов / А. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц. - М. : Маркетинг, 2012. - 416 с.

17. Дашков, Л. П. Предпринимательство и бизнес / Л. П. Дашков, А. И. Данилов, Е. Б. Тютюкина. – М. : Маркетинг, 2011. – 347 с.

18. Евенко, Л. И. Организационные структуры управления промышленными корпорациями США / Л. И. Евенко. – М. : Наука, 2012. – 325 с.

19. Зайцев, А. А. Анализ структурно-функциональной модели системы материально-технического обеспечения / А. А. Зайцев // Известия СПбУЭФ. - 2014. - № 6. – С. 36 – 39.

20. Инютина, К. В. Совершенствование планирования и организации материально-технического обеспечения производственных объединений / К. В. Инютина – СПб. : Машиностроение, 2014. – 297 с.

21. Каору, И. Японские методы управления качеством / И. Каору. – М. : Экономика, 2013. – 354 с.

22. Каплина, С. А. Технология торговли / С. А. Каплина. – М. : Феникс, 2012. – 448 с.

23. Комлев, С. Л. Оптовая торговля средствами производства в США (организация и структура отрасли). Обзорная информация. Материально-

техническое снабжение. Серия 2 / С. Л. Комлев. – М. : ЦНИИТЭИМС, 2013. – 456 с.

24. Котлер, Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – М. : Прогресс, 2014. – 659 с.

25. Коуз, Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз. – М. : Дело ЛТД, 2013. – 367 с.

26. Миколюнас, Л. В. Материально-техническое снабжение, новый механизм хозяйственного расчета / Л. В. Миколюнас, З. С. Минкин. – М. : Экономика, 2013. – 461 с.

27. Намазалиев, Г. И. Экономический анализ хозяйственной деятельности в материально-техническом обеспечении: учебное пособие / Г. И. Намазалиев – М. : Финансы и статистика, 2014. – 297 с.

28. Николаева, Т. И. Адаптация торговли к условиям рынка / Т. И. Николаева. – Екатеринбург : УГЭУ, 2014. – 128 с.

29. Николаева, Т. И. Технология и коммерческая деятельность. учебное пособие / Т. И. Николаева. – Екатеринбург: Издательство Урал. Гос. Экон. Ун-та, 2014. - 198 с.

30. Организация коммерческой деятельности предприятия: коммерциология. Ч.1. Организационно-экономические предпосылки коммерческой деятельности: учебное пособие / под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. В.В. Куимова. – Красноярск : Сиб. федер. ун-т, 2016.– 112 с.

31. Памбухчиянц, В. К. Организация, технология и проектирование торговых предприятий: учебник для студентов высших и средних специальных учебных заведений / В. К. Памбухчиянц. - М. : Маркетинг, 2013. - 320 с.

32. Памбухчиянц, О. В. Организация и технология коммерческой деятельности / О. В. Памбухчиянц. – М. : Экономика, 2014. - 234 с.

33. Панкратов, Ф. Г. Организация и технология торговых процессов / Ф. Г. Панкратов. - М. : Экономика, 2013. – 328 с.

34. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность / Ф. Г. Панкратов, Т. К. Серегина. – М. : Маркетинг, 2013. – 412 с.

35. Парамонова, Т. Н. Мерчандайзинг / Т. Н. Парамонова, И. А. Рамазанов. – М. : КноРус, 2014. – 144 с.

36. Пелих, А. Бизнес-план или как организовать собственный бизнес / А. Пелих. – М. : Ось-89, 2014. – 197 с.

37. Питерс, Т. В поисках эффективного управления (опыт лучших компаний) / Т. Питерс, Р. Уотермен. – М. : Прогресс, 2014. – 321 с.

38. Платонов, В. Н. Организация торговли / В. Н. Платонов. – Минск : БГЭУ, 2013. – 287 с.

39. Покровская, В. В. Международные коммерческие операции и их регламентация. Внешнеторговый практикум / В. В. Покровская. – М. : Инфра-М, 2014. – 347 с.

40. Полякова, С. И. Экономический анализ в системе внутрихозяйственного расчета / С. И. Полякова, Е. Н Буренкова. – М. : Финансы и статистика, 2014. – 364 с.

41. Просандеев, А. К. Рентабельность в материально-техническом снабжении / А. К. Просандеев. – М. : Финансы и статистика, 2013. – 184 с.

42. Проценко, О. Д. Оперативное регулирование поставок продукции производственно-технического назначения / О. Д. Проценко, Е. П. Белотелов, Д. М. Кодуа. – М. : Экономика, 2014. – 267 с.

43. Реструктуризация предприятий торговли. Теория. Практика. Результаты: монография / В.В. Куимов, Ю.В. Гуняков, Д.Ю. Гуняков. – Красноярск : Сиб. федер. ун-т, 2016. – 204 с.

44. Рувинов, И. Р. Анализ применения аутсорсинга в материально техническом обеспечении / И. Р. Рувинов // Успехи современного естествознания. - 2013. - № 6. – С. 11 – 15.

45. Снегирева, В. В. Розничный магазин. Управление ассортиментом по товарным категориям / В. В. Снегирева – СПб. : Питер, 2014. – 416 с.

46. Хазанович, Э. С. Управление материальными ресурсами / Э. С. Хазанович, В. Н. Шестаков. – М. : Экономика, 2014. – 310 с.

47. Хисрик, Р. Д. Торговля и менеджмент продаж / Р. Д. Хисрик, Р. Д. Джексон. – М.: Филинъ, 2014. – 316 с.

48. Хруцкий, Е. А. Проблемы эффективности принятия решений (на примере материально-технического снабжения) / Е. А. Хруцкий, Э. С. Хазанович, А. И. Семенов. – М. : Наука, 2014. – 349 с.

49. Шибанов, В. Е. Организационно-управленческое моделирование системы управления материально-технического обеспечения промышленного предприятия / В. Е. Шибанов // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. - 2015. - № 2. – С. 22 – 25.

50. Шмален, Г. Основы и проблемы экономики предприятия / Г. Шмален. - М. : Финансы и статистика, 2014. – 245 с.

51. Шомпштейн, Э. Я. Материально-техническое снабжение на предприятии и объединении / Э. Я. Шомпштейн. – М. : Экономика, 2014. – 299 с.

52. Ястребова, И. Л. Коммерческая деятельность / И. Л. Ястребова. – М. : Орион, 2014. – 324 с.