

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет экономический
Кафедра экономической безопасности и экспертизы
Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело
Направленность (профиль) образовательной программы Коммерция

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Зав. кафедрой
_____ Е.С. Рычкова
« ____ » _____ 2020 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему: Организация закупок, поставок и продажи товаров, выполнения работ и оказания услуг на коммерческом предприятии (на примере ООО «Безопасник»)

Исполнитель

студент группы 673 узб(2)

(подпись, дата)

К.В. Бондарева

Руководитель

доцент, канд.техн.наук

(подпись, дата)

Е.С. Новопашина

Нормоконтроль

(подпись, дата)

Н.Б. Калинина

Благовещенск 2020

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет экономический

Кафедра экономической безопасности и экспертизы

УТВЕРЖДАЮ
Зав. кафедрой
_____ Е.С. Рычкова
« _____ » _____ 2019 г.

З А Д А Н И Е

К выпускной бакалаврской работе (проекту) студента:

Бондаревой Ксении Вадимовны

1. Тема выпускной бакалаврской работы:
Организация закупок, поставок и продажи товаров, выполнения работ и оказания услуг на коммерческом предприятии (на примере ООО «Безопасник»)
(утверждено приказом от 05.11.2019 г. № 2778-уг)
2. Срок сдачи студентом законченной работы(проекта) _____
3. Исходные данные к выпускной квалификационной работе
Учебная и методическая литература, интернет ресурсы
4. Содержание выпускной бакалаврской работы (проекта) (перечень подлежащих разработке вопросов) Теоретические основы организации коммерческой деятельности по закупке, поставке и продаже товаров, выполнению работ и оказанию услуг. Анализ организации и эффективности закупок, поставок и продажи товаров, выполнения работ и оказания услуг ООО «Безопасник». Разработка направлений повышения эффективности закупок, поставок и продажи товаров, выполнения работ и оказания услуг ООО «Безопасник»
5. Перечень материалов приложения (наличие чертежей, таблиц, графиков, схем, программных продуктов, иллюстративного материала и т.п.) _____
6. Консультанты по выпускной бакалаврской работе (проекту) (с указанием относящихся к ним разделов) _____
7. Дата выдачи задания 29.12.2019 г.

Руководитель выпускной бакалаврской работы (проекта)

Новопашина Елена Сергеевна, доцент, канд.техн.наук

(Ф.И.О., должность, ученая степень, ученое звание)

Задание принял к исполнению (дата) 29.12.2019 г.

_____ (подпись студента)

РЕФЕРАТ

Работа содержит 92 с., 40 таблиц, 7 рисунков, 50 источников.

ЗАКУПКИ, ПОСТАВКИ, ТОВАРОДВИЖЕНИЕ, ПРОДАЖИ, ТОРГОВЛЯ, ВЫРУЧКА, СЕБЕСТОИМОСТЬ, ПРИБЫЛЬ, ГОСУДАРСТВЕННЫЕ И МУНИЦИПАЛЬНЫЕ ЗАКУПКИ.

Целью бакалаврской работы является совершенствование закупок, поставок и продажи товаров в торговой организации.

Предметом исследования является система закупок, поставок и продажи товаров торгового предприятия. Объектом исследования является общество с ограниченной ответственностью «Безопасник». Период исследования: 2016 – 2018 гг.

В первой главе бакалаврской работы исследованы теоретические основы организации коммерческой деятельности по закупке, поставке и продаже товаров, выполнению работ и оказанию услуг.

Во второй главе бакалаврской работы проведен анализ организации и эффективности закупок, поставок и продажи товаров, выполнения работ и оказания услуг ООО «Безопасник».

В третьей главе бакалаврской работы разработаны направления повышения эффективности закупок, поставок и продажи товаров, выполнения работ и оказания услуг ООО «Безопасник»

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	6
1 Теоретические основы организации коммерческой деятельности по закупке, поставке и продаже товаров, выполнению работ и оказанию услуг	10
1.1 Организация коммерческой деятельности по закупке, поставке и продаже товаров	11
1.2 Организация коммерческой деятельности по выполнению работ и оказания услуг	18
1.3 Оценка эффективности процессов закупок, поставок и продажи товаров, выполнения работ и оказания услуг	21
1.4 Оценка эффективности участия в процедурах закупки товаров, работ и услуг для государственных нужд	24
2 Анализ организации и эффективности закупок, поставок и продажи товаров, выполнения работ и оказания услуг ООО «Безопасник»	30
2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «Безопасник»	30
2.2 Анализ организации и эффективности закупок, поставок и продажи товаров ООО «Безопасник»	43
2.3 Анализ эффективности участия ООО «Безопасник» в поставках товаров, работ и услуг для государственных и муниципальных нужд	60
3 Разработка направлений повышения эффективности закупок, поставок и продажи товаров, выполнения работ и оказания услуг ООО «Безопасник»	68
3.1 Выбор основных направлений совершенствования коммерческой деятельности по закупке, поставки и продажи товаров, выполнения работ и оказания услуг ООО «Безопасник»	68
3.2 Экономическая эффективность выбранных направлений совершенствования коммерческой деятельности	79

Заключение	83
Библиографический список	88

ВВЕДЕНИЕ

Система закупок, поставок и продажи товаров торговых организаций является одним из основных элементов коммерческой деятельности. Эффективная организация коммерческой деятельности позволяет достичь высоких результатов торговой деятельности предприятий.

Закупочная деятельность торговых предприятий представляет собой множество процессов, от определения потребности в товарах и выбора поставщиков, до фактической поставки товаров на территорию предприятия. При этом целью закупочной деятельности торговых предприятий, является обеспечение экономического субъекта товарами в необходимом объеме и требуемого ассортимента.

Поиск поставщиков товаров является одним из основных этапов закупочной деятельности торгового предприятия: от выбора поставщиков во многом зависит качество и объем товаров, представленных в торговой организации, а также потребительский спрос на товары организации, и, как следствие динамика доходов и прибыли торгового предприятия. При этом в ходе выбора поставщиков, торговые организации уделяют особое внимание наличию широкой складской сети, обеспечивающей оперативное формирование заказов и быструю доставку товаров, которая может быть реализована силами поставщиков или транспортной организации.

Также немаловажное значение при организации закупочной деятельности торгового предприятия, имеет изучение ценовой политики поставщика. Преследуя цель получения и максимизации прибыли, торговые предприятия стремятся к установлению наценки на товар на таком уровне, который способен обеспечить высокий уровень прибыли, а также стабильный потребительский спрос, который обеспечивается удовлетворением потребителей продажными ценами. Таким образом, закупочная деятельность должна обеспечивать наличие товаров, объем и ассортимент которых способен обеспечить удовлетворение запросов потребителей. Для реализации указанной цели, в торговых предприя-

тиях должен проводиться постоянный мониторинг остатков товаров в торговом зале предприятия и в складских помещениях. Таким образом, процессы закупки и поставки товаров в торговых организациях являются основополагающими для успешной деятельности организаций торговли.

Поставки товаров на территорию торгового предприятия могут быть реализованы силами поставщиков, покупателей, а также транспортной организации. Эффективность поставок товаров во многом определяется выбором вида транспорта и маршрута доставки товаров. Организация поставок товаров реализуется на основе условий договора поставки, который включает в себя условия и объемы поставки, формы оплаты и прочие условия. Процессы закупки и поставки товаров в торговых организациях являются основополагающими для успешной деятельности организаций торговли.

Эффективность поставок товаров определяется длительностью и периодичностью поставок, техническим состоянием транспортных средств организации, осуществляющей доставку товаров, применяемой системой страхования грузов и иными качественными и количественными показателями.

Немаловажное значение при выборе поставщиков и транспортной организации, имеет их надежность. В настоящее время существует множество электронных сервисов проверки экономических субъектов, которые предоставляют информацию о количествах учредителей предприятия, размере уставного капитала, наличие судебных исков по отношению к предприятию. Также некоторые сервисы позволяют получить рейтинг предприятий (высокий или низкий), определяющий уровень надежности поставщика и возможности дальнейшей с ним работы.

Результаты коммерческой деятельности торговых предприятий во многом определяются эффективностью продажи товаров. Для достижения указанной цели, торговые предприятия применяются различные способы, направленные на стимулирование спроса на товары, такие как, системы скидок, рекламные акции, гибкие условия оплаты и др. Продажа товаров является заключительным этапом товародвижения, при которой происходит передача прав собственности

на реализуемые товары от продавца к покупателю с одновременной их оплатой.

Таким образом, результаты реализации закупок, поставок и продажи товаров, в совокупности, определяют результаты коммерческой деятельности торговых предприятий.

В современных условиях существует множество методик оценки эффективности закупок, поставок и продажи товаров, включающей качественные и количественные показатели. При этом оценка указанных процессов предприятия торговли должна дополняться результатами оценки внешней и внутренней среды, основных экономических показателей, уровня конкуренции и прочих показателей, позволяющих получить более полные и объективные результаты оценки.

Актуальность выбранной темы исследования заключается в значимости организации закупок, поставок и продажи товаров для торговых организаций. Эффективная организация указанных процессов позволяет торговой организации обеспечить удовлетворенность потребителей качеством и количеством предлагаемых товаров, а также достичь основной цели деятельности любой коммерческой организации – максимизации прибыли.

Целью бакалаврской работы является совершенствование закупок, поставок и продажи товаров в торговой организации.

Задачами бакалаврской работы являются:

- раскрыть особенности организации коммерческой деятельности по закупке, поставке и продаже товаров;
- определить основы организации коммерческой деятельности по выполнению работ и оказания услуг;
- обобщить и систематизировать информацию о показателях, используемых для оценки эффективности процессов закупок, поставок и продажи товаров, выполнения работ и оказания услуг;
- рассмотреть систему показателей оценки эффективности участия в процедурах закупки товаров, работ и услуг для государственных нужд;
- провести анализ организации и эффективности закупок, поставок и про-

дажи товаров ООО «Безопасник»;

- выполнить анализ эффективности участия ООО «Безопасник» в поставках товаров, работ и услуг для государственных и муниципальных нужд;

- проанализировать организацию и эффективность выполнения работ и оказания услуг ООО «Безопасник»;

- осуществить выбор основных направлений совершенствования коммерческой деятельности по закупке, поставке и продаже товаров, выполнения работ и оказания услуг ООО «Безопасник»;

- определить экономическую эффективность выбранных направлений совершенствования коммерческой деятельности.

Предметом исследования является система закупок, поставок и продажи товаров торгового предприятия. Объектом исследования является общество с ограниченной ответственностью «Безопасник». Период исследования: 2016 – 2018 гг.

Информационной базой исследования в ходе написания бакалаврской работы, стали: нормативно-правовые акты, регламентирующие процессы закупок, поставок и продажи товаров торговых предприятий на территории Российской Федерации, учебная и периодическая литература в области экономики торговых предприятий, организации коммерческой деятельности и торгового дела, финансовая (бухгалтерская) и управленческая отчетность, а также внутренние документы ООО «Безопасник».

В ходе исследования использованы следующие методы: абстрактно-логический, метод наблюдений, методы горизонтального и вертикального анализа, методы финансовых показателей и др.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ЗАКУПКЕ, ПОСТАВКЕ И ПРОДАЖИ ТОВАРОВ, ВЫПОЛНЕНИЮ РАБОТ И ОКАЗАНИЮ УСЛУГ

1.1 Организация коммерческой деятельности по закупке, поставке и продаже товаров

Эффективность деятельности торгового предприятия во многом определяется результатами процессов закупки, поставки и продажи товаров. Первым и одним из основных элементов в указанной системе процессов, является закупка товаров. Значимость закупочной деятельности для торговых предприятий определяется возможностью приобретения товаров конкретных наименований и в определенных объемах, способных удовлетворить потребительский спрос, а также, посредством установления определенной наценки на товары, обеспечить желаемый уровень прибыли.¹

В общем смысле, закупочная деятельность представлена совокупностью процессов, направленных на обеспечение торговой деятельности необходимым ассортиментом и объемом товаров, в состав которых входят:

- выбор поставщиков на основе качественных и количественных критериев оценки. К качественным показателям оценки поставщиков относятся: качество товаров, предлагаемых поставщиками; деловая репутация поставщиков; соблюдение договорных условий поставщиками в части соблюдения сроков поставки товаров в объеме, обусловленном договорными обязательствами; ассортимент товаров, предлагаемых поставщиками; длительность поставок и др. К количественным показателям оценки поставщиков товаров относятся: ценовая политика (цены на товары, устанавливаемые поставщиками), условия оплаты (полная или частичная предоплата, оплата по факту поставки или иные условия: рассрочка на оплату товаров, товарный кредит, система скидок) и др.;

- определение объема закупок товаров на основе текущего уровня товарных запасов и желаемого уровня запасов товаров. В зависимости от особенностей организационной структуры торгового предприятия, указанные функции

¹ Панченко, Т.М. Организация продажи товаров в торговле. 2017. С. 22.

могут быть возложена на экономический или планово-экономический отдел, отдел закупок, отдел маркетинга и др. Для определения потребности в товарах, используются результаты анализа и оценки потребительского спроса на основе показателей объемов реализации за предыдущие периоды, результатов опроса потребителей, уровня конкуренции в отрасли, влияния внешних и внутренних факторов и др.;

- коммуникации с представителями предприятий-поставщиков по поводу закупок товаров. Коммуникации могут быть реализованы как в ходе личной встречи между представителями организаций поставщика и покупателя, а также в ходе телефонных переговоров, или коммуникаций посредством электронных каналов связи. Целью указанных процессов является определение объема и наименований товаров, которые будут приобретены торговой организацией. Также обсуждаются условия поставки и оплаты (длительность поставки, условия реализации погрузочно-разгрузочных работ, условия оплаты и др.);

- подписание договора на закупку товаров. Данный процесс предполагает ознакомление сторон договора (представителей организаций поставщика и потребителя) с условиями закупок товаров, согласно положениям договора поставки (условия договора поставки регламентируются ст. 506 ГК РФ). При выражении несогласия с условиями договора поставки, договор может быть пересмотрен и по решению сторон договора, в него вносятся корректировки. После чего, сторонами договора поставки, выражается письменное согласие в отношении его реализации, посредством подписи договора и указания реквизитов сторон;

- непосредственная реализация договора поставки товаров. Данный процесс предполагает формирование заказа поставщиком; организацию погрузочных работ; транспортировку товаров (при условии выполнения указанного процесса поставщиком. Также может быть привлечена транспортная организация для поставки товаров на территорию предприятия-потребителя); доставку товаров на территорию потребителя; проверку по качеству и количеству, согласно сопроводительным документам (товарно-транспортная накладная, счет на

оплату, счет-фактура); разгрузку товаров.²

Особенности закупочной деятельности предприятий зависят от их сферы деятельности. Так, процессы закупочной деятельности торговых предприятий имеют существенные отличия от закупочной деятельности производственных и добывающих предприятий, организаций, осуществляющих деятельность в сфере услуг или общественного питания и иных субъектов экономики. При этом вне зависимости от сферы деятельности предприятий, сохраняются основные принципы и элементы закупочной деятельности.³

Организация закупочной деятельности торговых предприятий может быть построена двумя способами. При первом способе, функции закупочной деятельности распределяются между структурными подразделениями предприятия. При втором способе, реализация функций закупочной деятельности возлагается на одно подразделение (отдел или службу). Выбор способа организации закупочной деятельности зависит от масштабов деятельности предприятия, особенностей организационной структуры, численности персонала, а также иных особенностей.

В общем виде, процессы закупок товаров могут быть представлены в виде схемы (рисунок 1).

Учитывая особенности деятельности торговых предприятий, их закупочная деятельность должна обеспечивать наличие товаров, объем и ассортимент которых способен обеспечить удовлетворение запросов потребителей. Для реализации указанной цели, в торговых предприятиях должен проводиться постоянный мониторинг остатков товаров в торговом зале предприятия и в складских помещениях.

При существенном росте потребительского спроса, что, как правило, обусловлено внешними причинами (рост доходов населения, появление на рынке новых товаров, снижение конкуренции в отрасли и др.), торговые предприятия вынуждены оформлять заказы на закупку дополнительного объема товаров, что

² Головач, А.М. Особенности организации закупок и поставок товаров в розничной торговле. 2017. С. 17.

³ Озерова, Л.В. Совершенствование закупочной работы в торговом предприятии. 2016. С. 44.

становится возможным при наличии необходимых товаров у поставщиков.

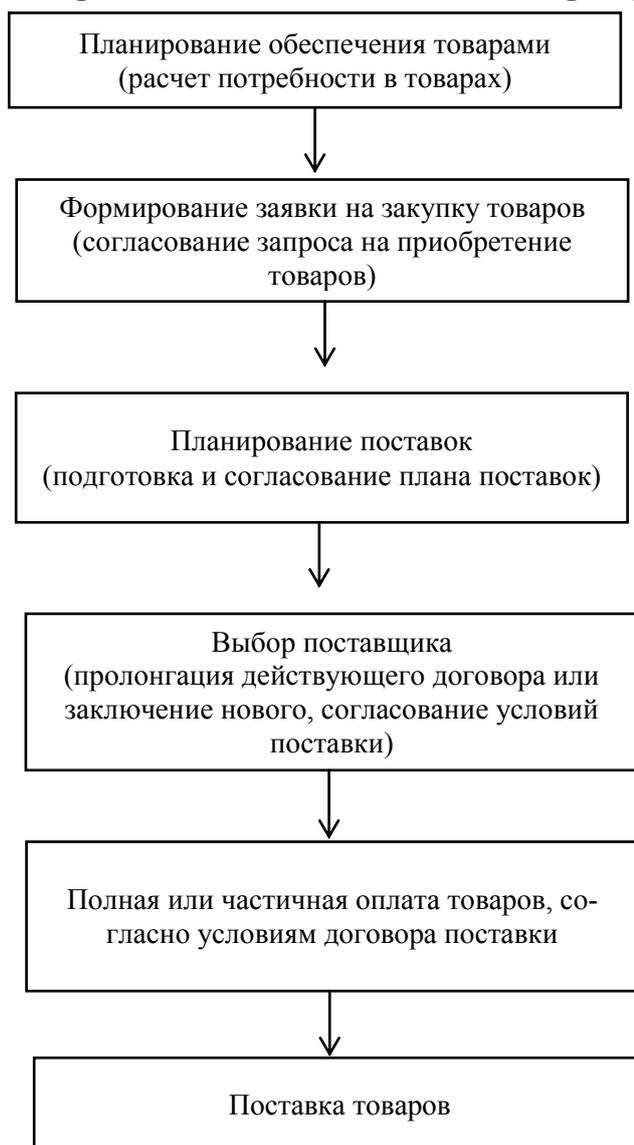


Рисунок 1 – Схема организации закупки товаров

Таким образом, торговые предприятия стремятся к выбору поставщиков, имеющих широкую складскую сеть в регионе присутствия предприятия, что позволяет осуществлять внеплановые закупки товаров в необходимом объеме, а также организовать доставку товаров в максимально короткие сроки.⁴

Результаты закупочной деятельности торговых предприятий во многом определяются качественными и количественными результатами каждого из представленных процессов.

Поиск поставщиков товаров является одним из основных этапов закупоч-

⁴ Яркова, Я.А. Организация процесса закупочной деятельности торгового предприятия. 2015. С. 212.

ной деятельности торгового предприятия: от выбора поставщиков во многом зависит качество и объем товаров, представленных в торговой организации, а также потребительский спрос на товары организации, и, как следствие динамика доходов и прибыли торгового предприятия. Процессы поиска поставщиков включают в себя:

- поиск потенциальных поставщиков товаров;
- оценка ассортиментной и ценовой политики поставщиков;
- оценка ожидаемых результатов работы с конкретными поставщиками на основе отзывов потребителей, использование сервисов для проверки юридических лиц и др.);
- выбор наиболее приемлемых для конкретной организации поставщиков.⁵

Закупочная деятельность реализуется на основе договора купли-продажи, условия реализации которого регламентируются ст. 454 ГК РФ. Согласно указанной статье, «по договору купли-продажи одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму (цену)»⁶.

Основными условиями договора купли-продажи товаров, являются:

- предмет договора (перечень наименований товаров и их количество);
- цена единицы товаров;
- стоимость товаров по договору купли-продажи (определяется на основе количества товаров и цены за единицу);
- условия оплаты (полная или частичная предоплата, оплата по факту поставки товаров, товарный кредит, система скидок и др.);
- период действия договора (период, в течение которого стороны договора должны выполнить принятые на себя обязательства).⁷

⁵Зубин, С.И. Коммерческая деятельность. 2015. С. 121.

⁶Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: федеральный закон от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ.

⁷Лобова, А.С. Теоретические подходы к формированию долгосрочной программы закупочно-коммерческой деятельности предприятия. 2017. С. 34.

Исходя из условий договора купли-продажи, доставка товаров на территорию предприятия-покупателя может осуществляться поставщиком, покупателем или третьей стороной (транспортной организацией). Доставка товаров осуществляется на условиях договора поставки, который регламентируется ст. 506 ГК РФ. Согласно указанной статье, «по договору поставки поставщик-продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием»⁸. Следует отметить, что договор поставки является консенсуальным, возмездным и взаимным.⁹

При организации поставок товаров, торговое предприятие определяет размер партии заказа, исходя из потребности в товарах определенного ассортимента. Следует отметить, что приобретение партии товаров меньше потребности в них не способно обеспечить удовлетворение потребительского спроса, что ведет к потере потребителей. Напротив, закупка товаров в объеме, существенно превышающем потребность в них, ведет к отвлечению трудовых ресурсов от торговых процессов, в связи с необходимостью организации разгрузочных работ, а также размещения товаров в складском помещении. При этом в данной ситуации предложение товаров превышает их спрос, что ведет к порче товаров в связи с истечением их срока годности (при реализации продовольственных товаров), а также к увеличению расходов на их хранение.¹⁰ Сказанное определяет необходимость определения оптимального размера партии товаров. Для реализации данной цели, возможно использовать формулу Уилсона:

$$Q_w = \sqrt{\frac{2Kv}{s}}, \quad (1)$$

где K – затраты на осуществление заказа, включающие оформление и достав-

⁸ Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: федеральный закон от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ.

⁹ Памбухчиянц, О.В. Организация и технология коммерческой деятельности. 2015. С. 258.

¹⁰ Яркова, Я.А. Организация процесса закупочной деятельности торгового предприятия. 2015. С. 213.

ку заказа, тыс. руб.;

v – интенсивность (скорость) потребления запаса за определенный период;

s – затраты на хранение запаса, тыс. руб.

Формула Уилсона может быть представлена иначе:

$$TC(Q) = PR + (CR : Q) + (PFQ : 2), \quad (2)$$

где P - издержки на покупку единицы продукта;

R - ежегодный спрос на продукт;

C - издержки размещения заказа;

Q - оптимальный размер заказа;

F - коэффициент издержек хранения запаса - доля издержек на покупку продукта, который используется в качестве издержек хранения товаров (обычно 10 - 15 %, при определенных обстоятельствах может устанавливаться на уровне от 0 до 1).

Таким образом, процессы закупки и поставки товаров в торговых организациях являются основополагающими для успешной деятельности организаций торговли.

После поставки товаров на территорию торговой организации, обеспечивается ее проверка по качеству (общая проверка целостности упаковок, сроков годности, соответствия производителей) и количеству (соответствие фактического количества поставленных товаров показателям, представленным в договоре купли-продажи и иным сопроводительным документам, в том числе: товарно-транспортная накладная).

После реализации закупок и поставок, товары перемещаются в торговый зал для их выкладки, а также в складское помещение, в целях обеспечения необходимого уровня запаса товаров. Грамотная выкладка товаров является одним из основополагающих элементов их успешной продажи. Следует отметить, что продажа товаров является заключительным этапом системы товародвижения, без которой невозможна деятельность ни одной торговой организации.

Продажа товаров осуществляется в торговых предприятиях на основе договора розничной купли-продажи, особенности реализации которого регламентируются ст. 492 ГК РФ. Согласно указанной статье, «по договору розничной купли-продажи продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность по продаже товаров в розницу, обязуется передать покупателю товар, предназначенный для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью»¹¹.

Результатом продажи товаров является переход права собственности на приобретенные товары от поставщика (розничного торгового предприятия) к потребителю (физическому лицу). Учитывая, что розничная продажа товаров осуществляется на основе принципа возмездности, потребитель передает торговому предприятию оплату за приобретенный товар в наличной или безналичной формах. Документальным оформлением сделки розничной купли-продажи, является товарно-кассовый чек, который передается потребителю вместе с приобретенными товарами.¹²

В таблице 1 представлены основные функции коммерческой деятельности по закупкам, поставкам и продажам товаров.

Таблица 1 - Основные функции закупочной деятельности по закупкам, поставкам и продажам товаров

Процесс	Функции
1	2
Закупки	<ul style="list-style-type: none"> - определение потребности в товарах; - выбор позиций товаров, которые необходимо закупить; - выбор поставщиков; - планирование финансовых ресурсов на осуществление закупок; - подписание договора на поставку с новым поставщиком или формирование заказа на закупку товаров с имеющимся поставщиком;
Поставка	<ul style="list-style-type: none"> - транспортировка товаров; - доставка товаров на территорию организации; - проверка товаров по качеству и количеству; - разгрузка товаров;
Продажи	<ul style="list-style-type: none"> - консультирование потребителей в отношении информации о товарах;

¹¹ Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: федеральный закон от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ.

¹² Майзнер, Н.А. Организация закупочной деятельности торгового предприятия: проблемы и пути их решения. 2017. С. 154.

1	2
	<ul style="list-style-type: none"> - выбор товаров потребителем; - формирование документов о продаже; - получение оплаты; - передача товаров потребителю;

Исходя из выше представленных сведений следует отметить, что от эффективности организации закупок, поставок и продажи товаров, во многом определяются результаты и эффективность коммерческой деятельности организации.

Проведенное исследование позволило определить наличие особенностей организации системы закупок, поставок и продажи товаров в торговых предприятиях. Следует отметить, что от эффективности организации закупочной деятельности, во многом зависят результаты и эффективность коммерческой деятельности торговых предприятий, что определяет необходимость постоянной оценки закупки товаров, выявление проблем в рассматриваемой области, а также поиск направлений их совершенствования.

1.2 Организация коммерческой деятельности по выполнению работ и оказания услуг

Процессы выполнения работы и оказания услуг существенным образом отличаются от торговой деятельности. Особенностью указанных процессов является существенная величина расходов на оплату труда персонала, занятого выполнением работ или оказанием услуг в себестоимость.

В торговой деятельности, потребности потребителей не могут повлиять на качество готовых товаров. Продавцы могут лишь изменять их стоимость, влияя тем самым на уровень потребительского спроса. При оказании услуг или выполнении работ, потребитель диктует уровень их качества, исходя из собственных потребностей. Таким образом, коммерческая деятельность по выполнению работ или оказанию услуг имеет существенные отличия от торговой деятельности.

Процессы выполнения работ или оказания услуг регламентируются нор-

мами ст. 779 «Договор возмездного оказания услуг» ГК РФ. Согласно указанной статье, «по договору возмездного оказания услуг исполнитель обязуется по заданию заказчика оказать услуги (совершить определенные действия или осуществить определенную деятельность), а заказчик обязуется оплатить эти услуги».¹³

Договор возмездного оказания услуг регламентирует следующие условия:

- предмет договора (конкретные работы или услуги);
- сроки выполнения работ или оказания услуг;
- перечень используемых материалов;
- условия оплаты и др.

Договор возмездного оказания услуг может содержать графический материал (сметы расходов на выполнение работ или оказание услуг, схематичное изображение определенных работ или услуг и др.).

Немаловажное значение на результаты коммерческой деятельности по выполнению работ или оказанию услуг оказывает качество и цены приобретаемых материалов для реализации указанных процессов. При выборе поставщиков сырья и материалов, предприятиями учитывается ассортимент и качество товаров, а также ценовая политика предприятия. Несомненно, высокое качество товарно-материальных ценностей определяет более высокую их цену, чем у товаров более низкого качества. Поставщики сырья и материалов, предполагая наличие широкого круга потребителей, имеющих разные потребности (одна группа потребителей стремится к приобретению более качественного товара по высоким ценам, другая отдает предпочтение товарам по низким ценам, учитывая, что низкий уровень его качества), приобретают товары для разных групп потребителей, в целях удовлетворения потребностей разных групп покупателей. При этом учитывая стратегию деятельности экономических субъектов, предприятия отдают предпочтение в большей степени либо высокому качеству, либо низким ценам. Таким образом, одни предприятия позиционируют себя как

¹³ Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: федеральный закон от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ.

организации, реализующие товары исключительно высокого качества (соответственно по высоким ценам). Другие, предпочитают делать выбор в отношении товаров, имеющих низкую закупочную стоимость, что определяет возможность установления низких продажных цен (соответственно такие товары не обладают высоким уровнем качества).

Исходя из вышесказанного, выбор поставщиков товарно-материальных ценностей для выполнения работ или оказания услуг, является одним из основных элементов коммерческой деятельности предприятия, способного обеспечить высокую эффективность деятельности экономического субъекта.

В современных рыночных условиях, немаловажное значение для торговых предприятий, имеет планирование закупок товарно-материальных ценностей, целью указанных процессов, является обеспечение наличия необходимого объема и ассортимента сырья и материалов, в целях обеспечения стабильного потребительского спроса. Планирование закупок сырья и материалов осуществляется с применением нормативного или программно-целевого метода.¹⁴

Применение нормативного метода планирования основывается на закупках сырья и материалов в рамках установленных нормативных (плановых) объемов закупок. Данный метод предполагает постоянный пересмотр нормативов, исходя из меняющейся ситуации на рынке определенных товаров.

Программно-целевой метод планирования закупок сырья и материалов реализуется посредством применения специализированного программного обеспечения, позволяющего проводить анализ и оценку текущего ассортимента сырья и материалов, оценку потребительского спроса, а также определять текущую потребность в закупках товарно-материальных ценностей. Указанный метод является наиболее эффективным, но требует больших финансовых затрат (приобретение программного обеспечения и его обновление) и трудовых затрат (оплата труда специалистов, занимающихся реализацией закупочной деятельности). К применению программно-целевого метода, как правило, прибегают крупные предприятия, которые могут позволить себе реализовать указанные

¹⁴ Озерова, Л.В. Совершенствование закупочной работы в торговом предприятии. 2016. С. 46.

расходы.

Существенное влияние на результаты выполнения работы или оказания услуг, оказывает квалификация рабочего персонала, занятого выполнением работ или оказанием услуг. Высококвалифицированный персонал способен предоставить заказчику работы или услуги высокого качества, полностью соответствующих запросам потребителей. В связи с чем, руководители предприятий, осуществляющих деятельность в сфере услуг, стремятся к найму персонала, имеющего необходимый уровень образования, квалификации и опыта работы.

Представленные сведения позволяют сделать вывод о наличии множества особенностей в процессах выполнения работ или оказания услуг, что существенным образом отличает их от торговой деятельности.

1.3 Оценка эффективности процессов закупок, поставок и продажи товаров, выполнения работ и оказания услуг

Система показателей оценки эффективности закупок для субъекта коммерческой деятельности, состоит из следующих показателей:

- удельный вес расходов на закупку материальных ресурсов в общей стоимости ресурсов:

$$У_{дз} = Зз : З_{общ}, \quad (3)$$

где $Зз$ - затраты на закупку материальных ресурсов, включая сбор информации о поставщиках, приобретение каталогов, командировки с целью заключения договоров, ведение переговоров и пр. за период;

$З_{общ}$ - общие затраты на приобретение материальных ресурсов, включая их стоимость, затраты на закупку, транспортировку и пр.;

- доля затрат на приобретение материальных ресурсов в структуре затрат на снабжение или в структуре общих логистических издержек:

$$Д_{зз} = (Зс + Зт) : Зс, \quad (4)$$

где Z_c – затраты на снабжение;

Z_t – транспортные затраты;

- коэффициент соотношения темпов роста затрат на приобретение материальных ресурсов на единицу готовых изделий и заработной платы персонала, занимающегося закупками:

$$K_1 = Tr_{zz} : Tr_{zp}, \quad (5)$$

где Tr_{zz} – темп роста затрат на приобретение материальных ресурсов, %;

Tr_{zp} – темп роста затрат на заработную плату персонала, занимающегося закупками, %;

- коэффициент выполнения плана закупок:

$$K_{пл} = Пф : Пп, \quad (6)$$

где $Пф$ – фактические закупки за период;

$Пп$ – плановые закупки за период;

- удельный вес транспортных затрат в структуре общих затрат на закупку ресурсов:

$$У_{дт} = Z_t : Z_{общ}, \quad (7)$$

где Z_t – транспортные затраты на доставку материальных ресурсов, включая услуги транспортной компании.¹⁵

Помимо указанных показателей, следует провести оценку эффективности товародвижения:

- уровень товарных запасов:

$$У_{ТЗ} = (ТЗ_{факт} : П_{ТЗ}) \times 100 \%, \quad (8)$$

¹⁵ Сысоева, Е.А. Закупки товаров в розничной торговле. 2016. С. 285.

где $TЗ_{\text{факт}}$ – фактический товарный запас;
 $П_{ТЗ}$ – потребность в запасах.
- коэффициент оборачиваемости товаров:

$$T_{\text{об}} = T_0 : TЗ, \quad (9)$$

где T_0 – товарооборот за период.¹⁶
- длительность одного оборота товаров:

$$T = 365 : T_{\text{об}}. \quad (10)$$

Результаты реализации коммерческой деятельности предприятия в отношении закупки товаров, работ или услуг для государственных и муниципальных нужд, оцениваются на основе показателей продаж, к которым относятся:

- валовая рентабельность:

$$R_{\text{вал}} = (ВП : Зз) \times 100, \quad (11)$$

где $ВП$ – валовая прибыль;
 $Зз$ – затраты на закупку товаров;
- маржинальная рентабельность:

$$R_{\text{м}} = ((T - ПЗ) : T) \times 100, \quad (12)$$

где $ПЗ$ – переменные затраты;
- чистая рентабельность:

$$R_{\text{ч}} = (ЧП : T) \times 100, \quad (13)$$

где $ЧП$ – чистая прибыль.¹⁷

¹⁶Фурсеева, М.С. Товарооборот: значение, основные принципы и задачи в розничной торговле. 2017. С. 22.

В таблице 2 представлены показатели оценки эффективности закупок, поставок, товародвижения и продажи товаров.

Таблица 2 - Показатели оценки эффективности участия субъекта коммерческой деятельности в закупках товаров

Этапы процесса	Показатели, используемые для оценки	Недостатки
Закупки	- удельный вес расходов на закупку товаров в общей стоимости товаров; - доля затрат на приобретение товаров в структуре затрат на снабжение; - коэффициент соотношения темпов роста затрат на приобретение товаров на единицу готовых изделий и заработной платы персонала;	Отсутствие необходимого объема аналитической информации в системе бухгалтерского и управленческого учета организации
Поставки	- коэффициент выполнения плана поставок; - удельный вес транспортных затрат в структуре общих затрат на закупку товаров;	Отсутствие практики составления плана поставок. Отсутствие необходимого объема аналитической информации в системе бухгалтерского и управленческого учета организации
Товародвижение	- уровень товарных запасов в относительном выражении; - средние товарные запасы за период; - коэффициент оборачиваемости товаров в оборотах; - длительность одного товарооборота;	Отсутствие в системе бухгалтерского и управленческого учета необходимых данных
Продажи	- валовая рентабельность; - маржинальная рентабельность; - чистая рентабельность;	Отсутствие необходимого объема аналитической информации в системе бухгалтерского и управленческого учета организации

Оценка показателей эффективности закупочной деятельности позволяет определить результаты коммерческой деятельности организации, а также выявить ее проблемы, на основе которых разрабатываются направления совершенствования закупочной деятельности торгового предприятия.

1.4 Оценка эффективности участия в процедурах закупки товаров, работ и услуг для государственных нужд

Система госзакупок регламентируется следующими нормативно-правовыми актами:

- Гражданский кодекс РФ;
- Бюджетный кодекс РФ;

¹⁷Бондарева, К.И. Понятие и сущность продажи товаров в современных условиях. 2015. С. 23.

- федеральный закон от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ (в редакции от 27.12.2019 г. № 152-ФЗ) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»;

- федеральный закон от 18.07.2011 г. № 223-ФЗ (в редакции от 02.08.2019 г. № 263-ФЗ) «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц»;

- постановление Правительства РФ от 28.11.2013 г. № 1091 (в редакции от 27.12.2019 г.) «О единых требованиях к региональным и муниципальным информационным системам в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»;

- постановление Правительства РФ от 12.10.2013 г. № 913 «Об утверждении Положения о размещении на официальном сайте Российской Федерации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» для размещения информации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг информации, подлежащей размещению в единой информационной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд до ввода ее в эксплуатацию»;

- постановление Правительства РФ от 10.09.2012 г. № 909 «Об определении официального сайта Российской Федерации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» для размещения информации о проведении торгов»;

- постановлением Правительства РФ от 15.04.2014 г. № 341 «О предоставлении преимуществ организациям инвалидов при определении поставщика (подрядчика, исполнителя) в отношении предлагаемой ими цены контракта»;

- постановлением Правительства РФ от 11.08.2014 г. № 791 «Об установлении запрета на допуск товаров легкой промышленности, происходящих из иностранных государств и (или) услуг по прокату таких товаров».

Методы оценки эффективности участия субъекта коммерческой деятельности в закупках товаров, работ и услуг для государственных и муниципальных нужд основываются, в основном, на относительных показателях.

Показатели оценки эффективности закупок и поставок призваны отражать сведения об уровне выполнения плана поставок товаров и продукции, доле расходов на закупку товаров в общей структуре расходов организации, доле транспортных расходов в структуре расходов организации и др.¹⁸

Показатели эффективности государственных и муниципальных закупок следует разделять на показатели, характеризующие эффективность закупочной деятельности заказчика и показатели, характеризующие эффективность участия субъекта коммерческой деятельности в поставках товаров, работ и услуг для государственных и муниципальных нужд.

Рассматривая показатели эффективности государственных и муниципальных закупок для заказчика, следует отметить, что в настоящее время существует несколько авторских методик (таблица 3).

Таблица 3 – Сравнительная характеристика методик оценки эффективности государственных и муниципальных закупок для заказчика

Методика	Определение экономической эффективности	Показатели
Методика Министерства экономического развития	Начальная цена за вычетом суммы конечной цены и затрат на закупку	Абсолютное и относительное сокращение бюджетных средств, абсолютная и относительная эффективность
Методика ЗАО «Институт конкурсных технологий»	Как выполнение процедур размещения заказа	Показатели, характеризующие частоту процедур, конкурентную среду, среднюю цену заказа, объем экономии
Методика Хабаровского края	Стоимость лота за вычетом затрат	Количественные и качественные показатели по госзаказчику
Методика Орловской области	Как совокупность выполненных требований по закону	Комплексная оценка путём суммирования значимых критериев по закупке с учётом весовых коэффициентов
Методика Костромской области	Разница между начальной и конечной ценой контракта	Оперативная и аналитическая оценки (аналог методики Орловской области)
Методика Удмуртского государственного университета	Экономия средств в результате конкуренции	Абсолютные количественные стоимостные показатели

На рисунке 2 представлена авторская методика оценки эффективности

¹⁸Сысоева, Е.А. Закупки товаров в розничной торговле. 2016. С. 284.

госзакупок, предложенная Н.А. Майзнером, рисунок 2.

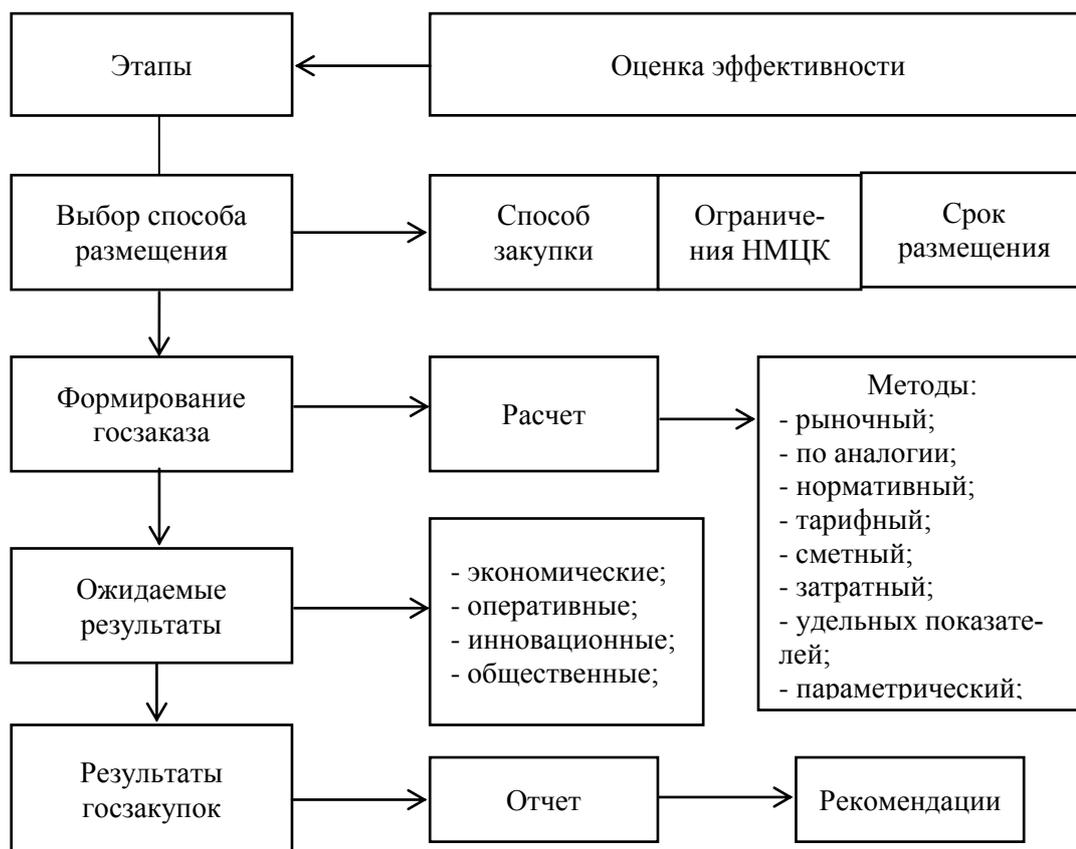


Рисунок 2 - Алгоритм авторской методики эффективности госзакупок, предложенная Н.А. Майзнером

Достоинства представленных методик в том, что они способствует сокращению расходов, а недостаток – в оценке эффективности госзаказа после заключения контракта. Методики не учитывают основные виды эффективности, в них не предусмотрен наименьший расчет НМЦК с целью экономии бюджетных средств РФ. Поэтому существует потребность в разработке универсальной методики эффективности госзакупок, позволявшей оценивать эффективность на всех этапах прохождения госзаказа. Далее представлена авторская методика оценки. Таким образом, получая информацию об эффективности госзакупки по этапам, заказчик может вносить изменения в ходе ее реализации, и затем вновь проводить оценку ее эффективности.¹⁹

Основными показателями, применяемыми при оценке эффективности

¹⁹Смородова, А.А. Определение эффективности государственных закупок. 2016. С. 73.

госзакупок для заказчика, являются:

- экономическая эффективность (показывает экономию бюджетных средств РФ, оценивается стоимость удовлетворения государственных потребностей и экономичность затрат на закупку):

$$\mathcal{E}_{\text{эк}} = ((C_{\text{нач}} - C_{\text{кон}}) : C_{\text{нач}}) \times 100 \%, \quad (14)$$

где $C_{\text{нач}}$ – начальная цена торгов;

$C_{\text{кон}}$ – окончательная цена торгов;

– нормативная эффективность согласно шкале по методике Костромской области, положение не нуждается в особых действиях; – операционная (на основе принципов по ФЗ №44 оценивается полнота и выполнение всех требований по госзакупке):

$$\mathcal{E}_{\text{оп}} = \text{соблюдение законов} + \text{выполнение планов} + \text{дисциплина} + \text{инновации} + \text{квалификационная комиссия} + \text{обоснование цены}. \quad (15)$$

Каждому из представленных элементов присуждаются значения «1» или «0» в зависимости от выполнения или невыполнения требований госзакупок;

– инновационная (показывает, на сколько госзакупок выполняет принцип «стимулирование инноваций»):

$$\mathcal{E}_{\text{ин}} = (\sum(\text{объем инновационной продукции} - \text{контрактная цена}) \times \text{количество товаров} : (\text{состоявшиеся закупки за квартал} - \text{несостоявшиеся закупки} + \text{расходы} - \text{убытки})). \quad (16)$$

– общественная (насколько эффективна госзакупок на внешнем уровне, период – квартал): для этого находятся следующие показатели: доля торгов в общем количестве процедур размещения заказов и доля несостоявшихся торгов по количеству и стоимости заключённых контрактов, среднее количество

участников размещения заказа путём проведения конкурса, структура участников и обжалование процедур размещения заказов, расторжение контрактов (критерии определены на основе методик ЗАО «Институт конкурсных технологий» и Хабаровского края).²⁰

Показатели эффективности закупок в контрактной системе в сфере закупки товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд для субъекта экономической деятельности соответствуют показателям оценки эффективности закупок, которые были рассмотрены в предыдущем подразделе бакалаврской работы.

Проведенное исследование позволило определить значимость организации эффективной системы закупок, поставок и продажи товаров, в целях достижения высоких результатов коммерческой деятельности. Особенности указанных процессов определяются сферами и масштабами деятельности предприятий, особенностями организационной структуры, системы управления, а также иными особенностями.

²⁰Смородова, А.А. Определение эффективности государственных закупок. 2016. С. 75.

2 АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗАКУПОК, ПОСТАВОК И ПРОДАЖИ ТОВАРОВ, ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ И ОКАЗАНИЯ УСЛУГ ООО «БЕЗОПАСНИК»

2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «Безопасник»

Общество с ограниченной ответственностью «Безопасник» (ООО «Безопасник») занимается оптовой торговлей радио-, теле-, и видеоаппаратурой и аппаратурой для цифровых видеодисков (ОКВЭД 46.43.2). Организация расположена по следующему адресу: 675000, Амурская область, г. Благовещенск, ул. Рабочая, дом 52, офис 1. Общество зарегистрировано в качестве налогоплательщика в Межрайонной инспекции ФНС России № 1 по Амурской области 26.09.2015 г.

Дополнительными видами деятельности организации являются:

- ремонт электронного и оптического оборудования;
- ремонт электрического оборудования;
- монтаж промышленных машин и оборудования;
- производство электромонтажных работ;
- производство прочих строительного-монтажных работ;
- работы строительные специализированные, не включенные в другие группировки;
- оптовая торговля электрической бытовой техники;
- торговля оптовая электронным оборудованием и его запасными частями;
- ремонт коммуникационного оборудования.

Общество зарегистрировано на основании решения учредителя о создании юридического лица.

Уставный капитал Общества составляет 10 тыс. рублей. Учредителями является физическое лицо, занимающее должность генерального директора. Размер доли в уставном капитале, принадлежащий генеральному директору, составляет 100 %, номинальной стоимостью 10 тыс. рублей.

Общество зарегистрировано на основании решения учредителя о создании юридического лица.

Деятельность организации подлежит лицензированию, в связи с чем, в ООО «Безопасник» имеется лицензия № 28-Б/00125 от 21.12.2016 г., позволяющая осуществлять деятельность по монтажу, техническому обслуживанию и ремонту средств обеспечения пожарной безопасности зданий и сооружений.

ООО «Безопасник» является торговой организацией, осуществляющей торговлю охранным оборудованием, в связи с чем, деятельность организации регламентируется положениями Федерального закона от 28.12.2009 г. № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» (в редакции Федерального закона от 25.12.2018 г. № 488-ФЗ).

Документооборот в ООО «Безопасник» организован электронной форме и в бумажном виде. В качестве автоматизированной информационной программы, используемой для отражения и накопления бухгалтерской документации, применяется 1С: Предприятие, версия 8.3. Указанное программное обеспечение позволяет организовать бухгалтерский учет в электронном виде, а также используется в качестве информационного ресурса для составления управленческих отчетов.

Структура управления ООО «Безопасник» имеет линейно-функциональный тип. Учитывая небольшую численность персонала организации, указанный тип организационной структуры объекта исследования является оптимальным, т.к. обеспечивает быстрый обмен информацией между отделами организации. Организационная структура управления ООО «Безопасник» представлена на рисунке 3.

Покупателями товаров ООО «Безопасник» являются как физические, так и юридические лица. При реализации товаров физическим лицам, в отделе продаж организации осуществляется непосредственная продажа товаров, проверка его качества и соответствие заявленным техническим характеристикам. После чего, сотрудник организации передает покупателю товарно-кассовый чек, в ко-

тором указаны: наименование приобретенных товаров, цена и общая стоимость товаров.



Рисунок 3 – Организационная структура управления
ООО «Безопасник»

Во главе ООО «Безопасник» находится генеральный директор, являющийся единоличным исполнительным органом организации. Генеральным директором действует от имени организации на основании Устава.

В структуре управления ООО «Безопасник» выделены 4 отдела: бухгалтерия, отдел продаж, а также отдел монтажа. В штате организации также имеется юрист, находящийся в прямом подчинении у генерального директора организации.

Для каждой должности в ООО «Безопасник» разработана должностная инструкция, в которой определены знания и умения, которыми должен обладать сотрудник, занимающий определенную должность; должностные обязанности сотрудников; права сотрудников, занимающих определенную должность.

Основным видом деятельности ООО «Безопасник», является розничная торговля. Ранее было указано, что учредительными документами организации определены дополнительные виды деятельности, которые в настоящее время не фактически не осуществляются. Следовательно, ООО «Безопасник» организует деятельность таким образом, чтобы достичь цели максимизации прибыли в торговой деятельности.

В целях исследования масштабов деятельности ООО «Безопасник» проведен анализ соответствующих показателей за 2016 – 2018 гг., результаты анализа представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Динамика основных экономических показателей деятельности ООО «Безопасник» за 2016 – 2018 гг.

Показатели	Значения показателей, тыс. руб.					Отклонение (+/-), тыс. руб.		Темп роста, %	
	2016 г.	2017 г.		2018 г.		2017 г. от 2016 г.	2018 г. от 2017 г.	2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017 г.
	факт	факт	сопоставимые цены	факт	сопоставимые цены				
Стоимость имущества	622	7040	7434	5905	5905	6418	-1135	в 10,03 раза больше	83,88
Собственный капитал	87	515	544	996	996	428	481	в 5,23 раза больше	193,40
в том числе:									
- уставный капитал	10	10	11	10	10	-	-	100,00	100,00
Заемный капитал	4909	6525	6890	4909	4909	1616	-1616	132,92	75,23
Товарооборот	14642	15099	15945	16549	16549	457	1450	103,12	109,60
Затраты на закупку товаров	14528	14422	15230	15544	15544	-106	1122	99,27	107,78
Валовой доход	114	677	715	1005	1005	563	328	в 5,94 раза больше	148,45

Проведенный анализ основных экономических показателей деятельности ООО «Безопасник» в фактических ценах позволил сделать следующие выводы. В анализируемом периоде рост стоимости имущества ООО «Безопасник», что свидетельствует о росте имущественного потенциала исследуемой организации.

Положительной тенденцией является рост собственного капитала ООО «Безопасник» на 909 тыс. руб. (в 11,45 раз), увеличение показателя обусловлено ростом нераспределенной прибыли. О росте масштабов деятельности ООО «Безопасник» свидетельствует увеличение товарооборота организации на 1 907 тыс. руб. (13,02 %) и затрат на закупку товаров на 1 016 тыс. руб. (6,99 %).

Проведенный анализ основных экономических показателей деятельности ООО «Безопасник» в сопоставимых ценах позволил определить следующее. В анализируемом периоде наблюдается рост стоимости имущества организации с 741 тыс. руб. в 2016 г. до 5 905 тыс. руб., что свидетельствует о росте имущественного потенциала организации. О снижении масштабов деятельности ООО «Безопасник» свидетельствует сокращение величины товарооборота с 17 441 тыс. руб. в 2016 г. до 16 549 тыс. руб. в 2018 г. (в сопоставимых ценах) Такой же вывод позволяет сделать снижение затрат на закупку товаров организации, показатель сократился с 17 305 тыс. руб. в 2016 г. до 15 544 тыс. руб. в 2018 г. Таким образом, исходя из результатов показателей в сопоставимых ценах, в анализируемом периоде наблюдается снижение масштабов деятельности ООО «Безопасник».

В целях анализа тенденции изменения эффективности деятельности предприятия был выполнен расчет показателей рентабельности, результаты которого представлены в таблице 5.

В анализируемом периоде наблюдается рост рентабельности торговой деятельности ООО «Безопасник» с 0,78 % в 2016 г. до 6,47 % в 2018 г., что свидетельствует об увеличении эффективности реализации товаров в анализируемом периоде. Отметим сокращение рентабельности продаж с 1,25 % в 2016 г. до 0,97 % в 2018 г., что обусловлено превышением темпа роста выручи от продаж

над темпом роста прибыли от продаж.

Таблица 5 – Рентабельность деятельности ООО «Безопасник» за 2016 – 2018 гг.

Показатели	Значение показателей			Абсолютные изменения	
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017 г.
1 Прибыль от продаж, тыс. руб.	183	206	160	23	-46
2 Себестоимость продаж, тыс. руб.	14528	14422	15544	-106	1122
3 Рентабельность товаров, % ((1) : (2)) x 100	1,26	1,43	1,03	0,17	-0,40
4 Выручка, тыс. руб.	14642	15099	16549	457	1450
5 Рентабельность продаж, % ((1) : (4)) x 100	1,25	1,36	0,97	0,11	-0,40
6 Валовая прибыль, тыс. руб.	114	677	1005	563	328
7 Рентабельность торговой деятельности, % ((6) : (2)) x 100	0,78	4,69	6,47	3,91	1,77

Также следует отметить снижение рентабельности товаров с 1,26 % в 2016 г до 1,03 % в 2018 г., что обусловлено превышением темпа роста затрат на закупку товаров над прибылью от продаж.

В целях выявления факторов внешней среды, оказывающих влияние на деятельность ООО «Безопасник», был выполнен PEST-анализ по четырем группам факторов: политическим, экономическим, социально-демографическим и технологическим. Результаты анализа представлены в таблице 6.

Таблица 6 - PEST – анализ ООО «Безопасник»

Фактор	Проявление	Возможные ответные меры
1	2	3
Политико-правовые факторы		
Изменение в законодательстве по налогам и сборам, трудовом законодательстве	Увеличение ставок по налогам и сборам, рост МРОТ	Достижение высокого уровня финансовой устойчивости и платежеспособности, в целях снижения налоговых и финансовых рисков, обусловленных наличием рассматриваемого фактора
Изменение правового регулирования деятельности в отрасли сфере торговли	Установление тарифов на определенные группы товаров	Расширение масштабов деятельности, рост прибыли организации

Продолжение таблицы 6

1	2	3
Уровень коррупции	Формирование тендеров на участие в госзакупках таким образом, чтобы победителем в тендере стал конкретный поставщик	Расширение ассортимента товаров, контроль над проведением госзакупок, в которых участвует организаций
Тенденции к регулированию в отрасли	Обязанности торговой организации по отношению к потребителям	Организация должного контроля над соблюдением требований законодательства, в сфере регулирования торговой деятельности
Регулирование конкуренции на государственном уровне	Реализация мер, направленных на недопущение развития монополий	Формирование новых конкурентных преимуществ, повышение уровня конкурентоспособности
Негативная политическая ситуация в стране	Наличие политических санкций не позволяет организовать стабильную внешнеэкономическую деятельность	Развитие торговой деятельности в странах СНГ
Экономические факторы		
Динамика ВВП, темп роста экономики	Указанные показатели существенным образом стимулируют уровень экономического развития страны	Расширение ассортимента, увеличение клиентской базы
Высокая конкуренция на рынке	Наличие группы торговых организаций, осуществляющих торговлю аналогичными товарами способно привести к снижению потребительского спроса на товары ООО «Безопасник»	Совершенствование ценовой политики, расширение ассортимента товаров, повышение качества товаров
Уровень инфляции	Рост уровня инфляции приводит к необходимости увеличения продажных цен на товары организации	Своевременный поиск поставщиков, предлагающих товары высокого качества по приемлемым ценам
Цены на энергетические и коммуникационные ресурсы	Указанные группы ресурсов существенно образом сказываются на уровне прибыли организации	Экономное расходование энергетических и коммуникационных ресурсов
Негативная экономическая ситуация в стране	Наличие экономических санкций против России не позволяет организовать поставку товаров из некоторых иностранных государств	Развитие деятельности ООО «Безопасник» в России и странах СНГ
Социально-демографические факторы		
Структура социально-активного населения	Снижение доли социально-активного населения в общей структуре населения страны способно привести к снижению потребительской способности покупателей товаров организации	Привлечение как можно большего числа клиентов, посредством предложения им наиболее выгодных условий сотрудничества
Тенденции образа жизни	Население Росси, в большинстве случаев, не считает необходимым организовать систему безопасности жилых домов и нежилых помещений, что обусловлено дополнительными расходами на приобретение охранного оборудования	Пропаганда охранного оборудования
Требования к сервису и качеству товара	Уровень сервиса и качества товаров организации существенным образом влияют на объемы реализации товаров	Достижение высокого уровня сервисного обслуживания, приобретение товаров исключительно высокого качества
Изменение предпочтений покупателей	Уровень развития охранного оборудования не стоит на месте, производители разрабатывают новые совре-	Закупка новых видов охранного оборудования, в целях привлечения большего числа потребителей

Продолжение таблицы 6

1	2	3
	менные виды охранного оборудования	
Технологические факторы		
Законодательство в области технологического развития отрасли	В сфере торговли действуют: федеральный закон № 184-ФЗ от 01.07.2017 г. (в ред. от 28.11.2018 г. № 449-ФЗ) «О техническом регулировании», устанавливающий требования к товарам	Организация должного контроля в части соблюдения требований федерального закона № 184-ФЗ от 01.07.2017 г. (в ред. от 28.11.2018 г. № 449-ФЗ) «О техническом регулировании»
Уровень инноваций в отрасли	Развитие инноваций в отрасли приводит к появлению новых современных видов охранного оборудования	Отслеживание тенденций в инновационном развитии охранного оборудования, закупка новых видов охранного оборудования, в целях привлечения большего числа потребителей
Износ оборудования	Высокий уровень износа торгово-технологического оборудования снижает результаты эффективность торговой деятельности организации	Своевременная замена торгово-технологического оборудования
Научно-технический прогресс, развитие технологий	Уровень технологического развития охранного оборудования не стоит на месте. С появлением новых товаров рассматриваемой группы на рынке, интерес потребителей к ним повышается	Отслеживание тенденций в технологическом развитии охранного оборудования, закупка новых видов охранного оборудования, в целях привлечения большего числа потребителей
Степень использования технологий	Использование современных технологий в торговле позволяет повысить результаты и эффективность торговой деятельности	Мониторинг развития технологий в части производства и применения охранного оборудования

В целях количественной оценки факторов внешней среды, оказывающих влияние на деятельность ООО «Безопасник», проведена оценка представленных в таблице 6 факторов с использованием метода экспертных оценок. В качестве экспертов выступили: генеральный директор (эксперт 1), главный бухгалтер (эксперт 2), начальник отдела продаж (эксперт 3), юрист (эксперт 4), начальник отдела монтажа (эксперт 5). Оценка проведена по пятибалльной шкале (чем больше величина балла, тем большее влияние оказывает рассматриваемый фактор на деятельность организации).

Результаты количественной оценки факторов внешней среды ООО «Безопасник» представлены в таблице 7. Представленные сведения позволяют сделать вывод о том, что наибольшее влияние на деятельность ООО «Безопасник»,

оказывают социально-демографические факторы. Также высокий средний балл получили технико-технологические факторы внешней среды.

Таблица 7 – Количественная оценка факторов внешней среды, оказывающих влияние на деятельность ООО «Безопасник»

Факторы	Результаты экспертной оценки					Средняя оценка
	Эксперт 1	Эксперт 2	Эксперт 3	Эксперт 4	Эксперт 5	
1	2	3	4	5	6	7
Политико-правовые факторы						
Изменение в законодательстве по налогам и сборам, трудовом законодательстве	3	4	3	3	4	3,4
Изменение правового регулирования деятельности в отрасли сферы торговли	3	4	3	4	4	3,6
Уровень коррупции	4	3	3	4	3	3,4
Тенденции к регулированию в отрасли	4	4	3	3	3	3,4
Регулирование конкуренции на государственном уровне	4	3	3	3	4	3,4
Негативная политическая ситуация в стране	3	3	2	2	3	2,6
Итого политико-правовые факторы	21	21	17	19	21	19,8
Средняя оценка политико-правовых факторов	3,5	3,5	2,83	3,17	3,5	3,3
Экономические факторы						
Динамика ВВП, темп роста экономики	3	4	4	3	4	3,6
Высокая конкуренция на рынке	4	4	3	3	3	3,4
Уровень инфляции	3	3	3	3	3	3
Цены на энергетические и коммуникационные ресурсы	3	4	3	3	4	3,4
Негативная экономическая ситуация в стране	3	3	3	3	3	3
Итого экономические факторы	16	18	16	15	17	16,4
Средняя оценка экономических факторов	3,2	3,6	3,2	3	3,4	3,28
Социально-демографические факторы						
Структура социально-активного населения	4	4	5	4	4	4,2

Продолжение таблицы 7

1	2	3	4	5	6	7
ния						
Тенденции образа жизни	4	4	4	4	4	4
Требования к сервису и качеству товара	5	4	4	4	5	4,4
Изменение предпочтений покупателей	4	5	5	5	4	4,6
Итого влияние социально-демографических факторов	17	17	18	17	17	17,2
Средняя оценка социально-демографических факторов	4,25	4,25	4,5	4,25	4,25	4,3
Технологические факторы						
Законодательство в области технологического развития отрасли	3	3	3	4	4	3,4
Уровень инноваций в отрасли	3	4	4	3	4	3,6
Износ оборудования	3	3	2	3	3	2,8
Научно-технический прогресс, развитие технологий	4	3	4	4	4	3,8
Степень использования технологий	5	4	5	4	5	4,6
Итого влияние технологических факторов	18	17	18	18	20	18,2
Средняя оценка технологических факторов	3,6	3,4	3,6	3,6	4	3,64

Представленные факторы способны оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на деятельность организации. К основным факторам косвенного воздействия относятся: состояние экономики, политические факторы, социокультурные факторы, имидж организации и прочие.

Далее был выполнен SWOT – анализ ООО «Безопасник», с целью выявления сильных и слабых сторон внешней и внутренней среды организации. К внутренним факторам, оказывающим влияние на деятельность ООО «Безопасник» относятся:

- потребители;

- ценообразование;
- персонал (образование, квалификация, опыт работы);
- источники финансирования (собственные и заемные источники);
- ассортимент товаров;
- уровень качества товаров;
- уровень сервисного обслуживания;
- уровень конкурентоспособности;
- финансовые результаты деятельности (прибыль, рентабельность).

Среди представленных факторов, ключевыми факторами успеха, являются: ценообразование, ассортимент товаров, уровень качества товаров, уровень конкурентоспособности.

Исходя из представленных сведений, в таблице 8 представлены внутренние факторы, оказывающие влияние на деятельность ООО «Безопасник», в целях определения сильных и слабых сторон.

Таблица 8 – Внутренние факторы, оказывающие влияние на деятельность ООО «Безопасник»

Факторы	Лучше, чем у конкурентов – сильные стороны	Хуже, чем у конкурентов – слабые стороны	Описание
1	2	3	4
Потребители	+		Наличие постоянных потребителей. Стабильный рост клиентской базы
Ценообразование	+		Приемлемая для потребителей ценовая политика
Персонал	+		Персонал организации имеет высшее образование в соответствующих сферах, а также опыт работы от трех лет в занимаемой должности
Источники финансирования		+	Недостаток собственных средств организации
Ассортимент товаров		+	Недостаточно широкий ассортимент товаров
Уровень качества товаров	+		Высокий уровень качества товаров
Уровень сервисного обслуживания	+		Высокий уровень сервисного обслуживания
Уровень конкурентоспособности		+	Конкуренты ООО «Безопасник» обладают более высоким уровнем конкурентоспособности, что обеспечивается длительным пери-

1	2	3	4
			одом работы в сфере торговли, а также высокими показателями прибыли и рентабельности
Финансовые результаты деятельности		+	Недостаточно высокие показатели прибыли

На основе представленных сведений, сформированы возможности и угрозы для деятельности ООО «Безопасник» (таблица 9).

Таблица 9 - SWOT – анализ ООО «Безопасник»

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> - расширение масштабов деятельности; - рост показателей прибыли в анализируемом периоде; - участие системе государственных и муниципальных закупок; - наличие постоянных потребителей; - стабильный спрос на товары организации; 	<ul style="list-style-type: none"> - небольшая доля в отрасли; - недостаточный уровень конкурентоспособности; - высокие затраты на закупку товаров у отдельных поставщиков; - низкая доля участия в системе государственных (муниципальных) закупок;
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> - снижение уровня конкуренции в отрасли; - внедрение дополнительных льгот для субъектов малого бизнеса; - снижение процентных ставок по кредитам для субъектов малого бизнеса; - рост потребительского спроса на товары организации; 	<ul style="list-style-type: none"> - ухудшение экономической ситуации в стране; - появление новых игроков на рынке; - использование конкурентами в своей деятельности современных охранных средств, которые не реализуются в ООО «Безопасник»; - снижение доходов населения;

В анализируемом периоде наблюдается рост фонда рабочего времени в ООО «Безопасник», что обусловлено увеличением среднесписочной численности персонала организации. Реализация представленных возможностей организации позволит увеличить масштабы ее деятельности, а влияние угроз – сократить, или совсем ликвидировать деятельность.

В целях количественной оценки факторов внутренней среды, проведена оценка ранее представленных факторов на основе метода экспертных оценок. Экспертами выступили: генеральный директор (эксперт 1), главный бухгалтер (эксперт 2), начальник отдела продаж (эксперт 3), юрист (эксперт 4), начальник отдела монтажа (эксперт 5). Использована пятибалльная шкала (чем больше балл, тем большее влияние оказывает фактор на деятельность организации).

Таким образом, наибольшее влияние на деятельность ООО «Безопасник» оказывают влияние сильные стороны, в частности, расширение масштабов деятельности, рост показателей прибыли в анализируемом периоде, а также стабильный спрос на товары организации. При этом участие ООО «Безопасник» в системе государственных (муниципальных) закупок рассмотрено экспертами не как одна из наиболее сильных сторон деятельности организации, в связи с низкой эффективностью участия организации в контрактной системе.

Таблица 10 – Количественная оценка факторов внутренней среды, оказывающих влияние на деятельность ООО «Безопасник»

Факторы	Результаты экспертной оценки					Средняя оценка
	Эксперт 1	Эксперт 2	Эксперт 3	Эксперт 4	Эксперт 5	
Расширение масштабов деятельности	5	4	4	5	5	4,6
Рост показателей прибыли в анализируемом периоде	5	5	4	5	4	4,6
Участие в системе государственных и муниципальных закупок	3	2	3	4	4	3,2
Наличие постоянных потребителей	5	4	4	4	5	4,4
Стабильный спрос на товары организации	5	5	4	4	5	4,6
Итого сильные стороны	23	20	19	22	23	21,4
Средняя оценка сильных сторон	4,6	4	3,8	4,4	4,6	4,28
Небольшая доля в отрасли	4	4	5	5	4	4,4
Недостаточный уровень конкурентоспособности	4	5	5	4	4	4,4
Высокие затраты на закупку товаров у отдельных поставщиков	4	3	3	4	4	3,6
Низкая доля участия в системе государственных (муниципальных) закупок	3	4	4	3	3	3,4
Итого слабые стороны	15	16	17	16	15	15,8
Средняя оценка слабых сторон	3,75	4	4,25	4	3,75	3,95

Проведенное исследование позволило определить ряд положительных и негативных тенденций, сложившихся в организации. Среди положительных тенденций следует отметить: снижение дебиторской задолженности, превышение темпа роста собственного капитала над заемным, превышение выручки от реализации над себестоимостью продаж.

2.2 Анализ организации и эффективности закупок, поставок и продажи товаров ООО «Безопасник»

Система закупок ООО «Безопасник» имеет своей целью организацию поставок материальных ресурсов в объеме, обеспечивающем бесперебойную деятельность организации и по уровню качества, отвечающих запросам потребителей. Основной задачей системы закупок в ООО «Безопасник» является обеспечение запланированного уровня обслуживания потребителей с минимальными общими затратами. Организация закупок в ООО «Безопасник» начинается с поиска поставщиков. Следует отметить, что ООО «Безопасник» стремится обеспечить своих покупателей товарами в сфере охраны наивысшего качества. В связи с чем, сотрудниками отдела продаж осуществляется изучение технических характеристик товаров, предлагаемых поставщиками; проводится их сравнительная характеристика с другими аналогичными товарами; проводится сравнительная характеристика стоимости предлагаемых товаров; определяются поставщики, предлагающие наиболее приемлемые условия реализации товаров, с учетом качества товаров.

При необходимости, отдел продаж занимается поиском новых поставщиков товаров.

После выбора поставщиков товаров, осуществляется рассмотрение и подписание договоров на поставку товаров. Дальнейшие поставки товаров осуществляются согласно условиям дополнительных соглашений, или новых договоров. Необходимо отметить, что исходя из небольшой численности персонала ООО «Безопасник», основные процессы закупок товаров в организации осуществляет отдел продаж, документационное обеспечение процессов закупок передано бухгалтерии.

Закупки, поставки и продажа товаров имеет высокое значение для деятельности ООО «Безопасник». Указанные процессы представлены ниже.



Рисунок 4 – Схема закупок, поставок и продажи товаров в ООО «Безопасник»

В таблице 11 представлена характеристика процессов закупок товаров в

Таблица 11 - Характеристика процессов закупок товаров в ООО «Безопасник»

Процесс	Действие	Исполнитель	Источники информации
Определение потребности в товарах	Расчет потребности по каждой группе товаров	Старший менеджер отдела продаж	Данные бухгалтерского учета
	Определение возможности закупки конкретных групп товаров, исходя из наличия свободных денежных средств	Начальник отдела продаж по согласованию с генеральным директором	Данные бухгалтерского учета, результаты опроса генерального директора и главного бухгалтера
	Определение групп товаров для закупок	Начальник отдела продаж по согласованию с генеральным директором	Данные управленческого учета
Выбор поставщиков	Оценка поставщиков по критериям: ценовая политика, наличие необходимого перечня товаров, качество товаров	Начальник отдела продаж совместно с главным бухгалтером	Сведения, представленные в СМИ и сети Интернет
	Осуществление переговоров с поставщиками по вопросу поставки товаров	Старший менеджер отдела продаж	Сведения, представленные в СМИ и сети Интернет
	Определение поставщиков, у которых будут приобретены товары для продажи	Начальник отдела продаж по согласованию с генеральным директором	Сведения, представленные в СМИ и сети Интернет
Оформление заявки на закупку товаров	Составление заявки на закупку товаров	Старший менеджер отдела продаж	Результаты ранее реализованных процедур
	Подписание заявки	Генеральный директор	Результаты ранее реализованных процедур

Следует отметить, что исходные данные для расчета потребностей в определенных группах товаров, осуществляется старшим менеджером отдела продаж на основании остатков по счетам товаров, передаваемых их бухгалтерии и сформированных на основе данных 1С: Управление торговлей. При этом определение возможности закупки конкретных групп товаров и выбор поставщиков осуществляется начальником отдела продаж совместно с генеральным директором ООО «Безопасник».

Необходимо отметить, что одним из основных поставщиков товаров ООО «Безопасник» является ООО «Арбайт», осуществляющее оптовые продажи

компьютерного и охранного оборудования. Выбор поставщика обусловлен объективной, по мнению руководства ООО «Безопасник», ценовой политикой, высоким качеством товаров и их широким ассортиментом. Головной офис компании расположен в г. Москва, оптовый склад – в г. Хабаровск. Учитывая удаленность поставщика, заявка на поставку товаров осуществляется на сайте компании в режиме онлайн, или посредством телефонных переговоров с представителями организации. После оформления заявки на закупку товаров, осуществляется их поставка. Среднее время ожидания на доставку товаров составляет 3 рабочих дня. Следует отметить, что ООО «Безопасник» также приобретает товары у «AlarmSystemChina», расположенной в г. Харбин (Китай).

В таблице 12 представлены основные поставщики товаров ООО «Безопасник».

Таблица 12 - Основные поставщики товаров ООО «Безопасник»

Поставщики	Группы товаров
ООО «Арбайт» (г. Москва)	Камеры слежения, приборы управления речевого оповещения, охранные оптико-электронные адресные оповещатели, громкоговорители, прочие товары
ООО «ТД Техник Сервис СБ» (г. Москва)	Камеры слежения
ООО «Альт СБ» (г. Санкт-Петербург)	Камеры слежения, приборы управления речевого оповещения
ООО «ВТ Центр» (г. Москва)	Приборы управления речевого оповещения, громкоговорители
AlarmSystemChina (г. Харбин, Китай)	Камеры слежения, приборы управления речевого оповещения, охранные оптико-электронные адресные оповещатели, громкоговорители, прочие товары
InternationalImpextradeLtd. (г. Пекин, Китай)	Приборы управления речевого оповещения, громкоговорители

Доставка товаров осуществляется грузовым авиатранспортом. Расходы на доставку товаров включаются отдельно в счет на оплату, передаваемый представителям ООО «Безопасник».

Товары, доставленные авиатранспортом, получает начальник отдела продаж, при необходимости, привлекаются другие специалисты организации, указанные в доверенности на получение товарно-материальных ценностей.

Документы на поставку товаров от поставщика также передаются посредством авиатранспорта, как правило, используются услуги компании «DHL».

Документы, поступившие от поставщика подписываются генеральным директором ООО «Безопасник» и также отправляются авиатранспортом, в целях ускорения процессов доставки товаров. Характеристика процессов поставок товаров в ООО «Безопасник» представлена в таблице 13.

Таблица 13 - Характеристика процессов поставки товаров в ООО «Безопасник»

Процесс	Действие	Исполнитель
Поступление товаров на территорию г. Благовещенска	Прием товаров на территории аэропорта Доставка товаров на территорию ООО «Безопасник» (доставка товаров осуществляется транспортом организации)	Начальник отдела продаж, при необходимости, привлекаются другие специалисты организации, указанные в доверенности на получение товарно-материальных ценностей Начальник отдела продаж совместно с другими свободными сотрудниками организации
Приемка товаров. Проверка товаров по качеству и количеству	Приемка товаров по количеству. Пересчет товаров, сверка с заявкой	Старший менеджер
	Проверка товаров по номенклатуре	Старший менеджер
	Проверка товаров по качеству, выборочный контроль	Старший менеджер
Передача товаров на склад организации для хранения	Составление документов на поступление товаров (приходный ордер по форме М-4)	Бухгалтер
	Подписание документов на поступление товаров	Бухгалтер, генеральный директор

Процессы товародвижения в ООО «Безопасник» предполагает реализацию следующих процедур: передача товаров в торговое помещение, выкладка товаров (размещение по группам ассортимента), своевременное пополнение товаров организации в торговом помещении. Характеристика процессов товародвижения в ООО «Безопасник» представлена в таблице 14.

Таблица 14 - Характеристика процессов товародвижения товаров в ООО «Безопасник»

Процесс	Действие	Исполнитель
1	2	3
Перемещение товаров в торговое помещение организации	Определение групп товаров и их количества, которое необходимо переместить в торговое помещение	Старший менеджер
	Непосредственное перемещение то-	Старший менеджер совместно с

1	2	3
	варов	другими свободными сотрудниками организации
Выкладка товаров	Размещение товаров на витрине и в торговом зале организации по группам товаров	Старший менеджер
	Дополнительная выкладка товаров при их реализации	Старший менеджер

Таким образом, основные функции по размещению товаров на витрине и в торговом помещении организации, возложена на старшего менеджера организации. Принципы рационализации товародвижения, принятыми в ООО «Безопасник», являются:

- использование кратчайших путей движения товаров (поставщик доставляет товары и оборудование со складских помещений, находящихся в г. Хабаровске, что обеспечивает короткие сроки доставки товаров и оборудования в ООО «Безопасник»);

- установление оптимальной звенности товародвижения (наличие минимального количества этапов, которые проходят товары и оборудование от местонахождения производителя до покупателя);

- правильный выбор транспортных средств и эффективное их использование;

- применение прогрессивной системы товароснабжения с использованием тары-оборудования и средств механизации погрузочно-разгрузочных и складских работ.

Указанные принципы товародвижения, используемые в ООО «Безопасник», применяются также при доставке товаров и оборудования покупателям организации. Товары и оборудование проходят следующие этапы товародвижения, в процессе их реализации:

- передача покупателю товаров и оборудования со склада или торгового зала. При оплате, совместно с товаром и оборудованием, покупатель получает товарно-кассовый чек, являющийся подтверждением факта оплаты.

При реализации товаров и оборудования, находящихся на складе, они по-

ступают в торговый зал, чтобы покупатель мог убедиться в сохранности приобретаемых товаров, далее – передаются покупателю;

- доставка товаров и оборудования может происходить как силами ООО «Безопасник», так и собственными силами покупателя.

Представленная характеристика коммерческой деятельности ООО «Безопасник» позволяет сделать вывод о том, что на каждом этапе реализации коммерческой деятельности, в ООО «Безопасник» происходит формирование соответствующих документов, а также контроль со стороны соответствующих отделов организации.

Характеристика процессов реализации товаров в ООО «Безопасник» представлена в таблице 15.

Таблица 15 - Характеристика процессов реализации товаров в ООО «Безопасник»

Процесс	Действие	Исполнитель
Формирование документов на продажу	Посредством считывания штрих-кода, расположенного на товаре, в автоматизированном режиме в программе 1С: Управление торговлей, формируется товарный чек	Бухгалтер-кассир
	Посредством считывания штрих-кода, расположенного на товаре, в автоматизированном режиме в программе 1С: Управление торговлей, формируется товарная накладная	Бухгалтер-кассир
Оплата товаров	Прием наличных или безналичных денежных средств от покупателя на кассе организации	Бухгалтер-кассир
Передача товаров и документов покупателю	Данный процесс характеризуется переходом права собственности на товары от организации к покупателю. Бухгалтер-кассир передает покупателю приобретенный им товар и товарный чек, в котором указаны наименование, количество, цена и стоимость каждого товара, а также стоимость всех приобретенных товаров. Стоимость реализованных товаров включает НДС	Бухгалтер-кассир

Необходимо отметить, что в целях совершенствования указанных выше процессов, в ООО «Безопасник» постоянно расширяется и корректируется ассортимент реализуемой продукции на основе фактических сведений о реализации. В отношении товаров, которые пользуются наименьшим спросом, пере-

сматриваются договорные условия на поставку, с целью снижения объема приобретаемого у поставщиков товаров. Напротив, при превышении спроса на определенные группы товаров над их предложением (наличием в магазине), пересматриваются условия поставок с целью их увеличения.

Контроль над организацией торгового процесса в ООО «Безопасник» возложен на начальника отдела продаж, который несет ответственность перед генеральным директором организации за результаты торговой деятельности.

При продаже охранного оборудования, ООО «Безопасник» составляет договор купли-продажи. В договоре указываются реквизиты сторон, предмет договора (наименование оборудование, которое подлежит реализации), права и обязанности сторон, а также стоимость оборудования и порядок оплаты. Покупателям охранного оборудования предоставляется технический паспорт на приобретенное оборудование, в котором представлены основные характеристики реализуемого оборудования. Таким образом, в ООО «Безопасник» процедуры закупок, поставок, товарооборота и продажи товаров регламентированы внутренними документами. Контроль над реализацией каждой процедуры возложен на начальник соответствующих отделов ООО «Безопасник».

Закупки товаров являются одним из основных этапов товародвижения в ООО «Безопасник». В таблице 16 представлена динамика расходов на закупку товаров организации.

Таблица 16 – Динамика расходов на закупку товаров в ООО «Безопасник» за 2016 – 2018 гг.

Показатели	Значения показателей, тыс. руб.					Абсолютные изменения				
	2016 г.		2017 г.		2018 г.		факт		сопоставимые цены	
	факт	факт	сопоставимые цены	факт	сопоставимые цены	2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2016 г.	2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2016 г.	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Расходы на закупку товаров, всего	10955	10660	11257	11495	11495	-295	835	-1792	238	
в том числе:										

Продолжение таблицы 16

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
- камеры слежения	3372	4284	4524	3785	3785	912	-499	507	-739
- приборы управления речевого оповещения	1614	3066	3238	1806	1806	1452	-1260	1315	-1432
- охранные опто-электронные адресные оповещатели	3185	2175	2297	3045	3045	-1010	870	-1497	748
- громкоговорители	1091	699	738	1857	1857	-392	1158	-562	1119
- прочие товары	1692	435	459	1002	1002	-1257	567	-1556	543

Анализ динамики затрат на закупку товаров в ООО «Безопасник» в фактических ценах позволил сделать следующие выводы. В анализируемом периоде наблюдается рост расходов на закупку товаров в ООО «Безопасник», что обусловлено увеличением расходов на закупку товаров продаж громкоговорителей. Отметим снижение расходов на закупку товаров охранных опто-электронных адресных оповещателей, а также прочих товаров.

Анализ затрат на закупку товаров в ООО «Безопасник» в сопоставимых ценах позволил сделать следующие выводы. В анализируемом периоде наблюдается снижение затрат на закупку товаров организации, что в основном, обусловлено снижением величина затрат на закупку охранных опто-электронных адресных оповещателей и прочих товаров.

Структура расходов на закупку товаров ООО «Безопасник» по товарным позициям за 2016 – 2018 гг. представлена в таблице 17.

Таблица 17 - Структура расходов на закупку товаров ООО «Безопасник» по товарным позициям за 2016 – 2018 гг.

Показатели	Структура показателей, %			Изменение, процентный пункт		
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017 г.	2018 г. к 2016 г.
1	2	3	4	5	6	7
Себестоимость продаж, всего	100,00	100,00	100,00	-	-	-
в том числе:						

1	2	3	4	5	6	7
- камеры слежения	30,78	40,19	32,93	9,41	-7,26	2,15
- приборы управления речевого оповещения	14,73	28,76	15,71	14,03	-13,05	0,98
- охранные оптико-электронные адресные оповещатели	29,07	20,40	26,49	-8,67	6,09	-2,58
- громкоговорители	9,96	6,56	16,15	-3,40	9,60	6,20
- прочие товары	15,45	4,08	8,72	-11,36	4,64	-6,73

Наибольший удельный вес в структуре расходов на закупку товаров ООО «Безопасник» занимают камеры слежения, удельный вес указанной группы товаров в структуре реализованной продукции увеличился (с 30,78 % в 2016 г. до 32,93 % в 2018 г.). Также отметим положительную динамику удельного веса приборов управления речевого оповещения и громкоговорителей в структуре реализованных товаров. В таблице 18 представлены показатели эффективности закупок товаров в ООО «Безопасник» за 2016 – 2018 гг.

Таблица 18 – Показатели эффективности закупок товаров в ООО «Безопасник» за 2016 – 2018 гг.

Показатели	Значения показателей			Абсолютные изменения		Относительные изменения, %	
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017 г.	2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017 г.
Удельный вес расходов на закупку товаров в общей стоимости товаров	0,83	0,81	0,84	-0,02	0,03	-2,41	3,70
Доля затрат на приобретение товаров в структуре затрат на снабжение	3,27	2,59	2,82	-0,68	0,23	-20,80	8,88
Коэффициент соотношения темпов роста затрат на приобретение товаров на единицу готовых изделий и заработной платы персонала, занимающегося закупками	1,12	1,03	0,76	-0,09	-0,27	-8,04	-26,21

В анализируемом периоде наблюдается рост удельного веса расходов на

закупку товаров. При этом отмечено снижение доли затрат на приобретение товаров в структуре затрат на снабжение. В анализируемом периоде в ООО «Безопасник» наблюдается необходимость пересмотра работы с некоторыми поставщиками, в целях оптимизации затратной части бюджета организации.

В таблице 19 представлены показатели эффективности поставок товаров в ООО «Безопасник» за 2016 – 2018 гг. В анализируемом периоде наблюдается снижение уровня выполнения плана поставок, в связи со сбоем в поставках со стороны транспортной организации. Также наблюдается рост удельного веса транспортных расходов в структуре общих затрат организации на закупку товаров.

Таблица 19 - Показатели эффективности закупок товаров в ООО «Безопасник» за 2016 – 2018 гг.

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Абсолютные изменения		Относительные изменения, %	
				2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017 г.	2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017 г.
Коэффициент выполнения плана поставок	0,98	0,95	0,93	-0,03	-0,02	-3,06	-2,11
Удельный вес транспортных затрат в структуре общих затрат на закупку товаров	0,06	0,05	0,07	-0,01	0,02	-16,67	40,00

Указанные сведения позволяют сделать вывод о необходимости совершенствования системы поставок товаров в ООО «Безопасник».

Процессы закупок и поставок товаров в ООО «Безопасник» во многом определяются потребностью в товарах, которая определяется на основе остатков товарных запасов. В целях анализа товарных запасов ООО «Безопасник», в таблице 20 представлены необходимые сведения.

В анализируемом периоде наблюдается существенный рост товарных запасов в ООО «Безопасник». Следует отметить более существенный рост показателя в 2017 г., что обусловлено ростом закупочной деятельности организации,

в целях развития масштабов деятельности ООО «Безопасник».

Таблица 20 – Динамика товарных запасов ООО «Безопасник» за 2016 – 2018 гг.

Группы товаров	Значения показателей, тыс. руб.			Абсолютные изменения, тыс. руб.		Относительные изменения, %	
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017 г.	2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017 г.
Камеры слежения	49	1738	1421	1689	-317	в 35,47 раза больше	-18,24
Приборы управления речевого оповещения	23	1203	665	1180	-538	в 52,30 раза больше	-44,72
Охранные оптико-электронные адресные оповещатели	46	866	1114	820	248	в 18,83 раза больше	28,64
Громкоговорители	16	286	702	270	416	в 17,88 раза больше	145,45
Прочие товары	24	171	363	147	192	в 7,12 раза больше	112,28
Итого товары и оборудование	158	4264	4265	4106	1	в 26,99 раза больше	0,02

Представленные сведения позволяют сделать вывод о существенном расширении закупочной деятельности организации в анализируемом периоде.

Далее необходимо рассмотреть структуру запасов товаров в ООО «Безопасник» за 2016 – 2018 гг. (таблица 21).

Таблица 21 – Структура товарных запасов ООО «Безопасник» за 2016 – 2018 гг.

Показатели	Структура, %			Изменения, процентный пункт	
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017 г.
Камеры слежения	31,16	40,75	33,32	9,59	-7,43
Приборы управления речевого оповещения	14,29	28,21	15,59	13,92	-12,62
Охранные оптико-электронные адресные оповещатели	28,97	20,32	26,11	-8,65	5,79
Громкоговорители	10,26	6,70	16,46	-3,56	9,76
Прочие товары	15,32	4,00	8,52	-11,32	4,52
Итого товары и оборудование	100,00	100,00	100,00	-	-

Наибольший удельный вес в структуре товародвижения ООО «Безопасник» занимают камеры слежения, удельный вес указанной группы товаров в структуре реализованной продукции увеличился с 31,13 % в 2016 г. до 33,32 % в 2018 г. Также отметим положительную динамику удельного веса приборов управления речевого оповещения и громкоговорителей в структуре реализованных товаров.

В таблице 22 представлены показатели оборачиваемости товарных запасов ООО «Безопасник». Представленные результаты сравнительного анализа товарных запасов ООО «Безопасник» позволили выявить отрицательные тенденции: в анализируемом периоде наблюдается снижение оборачиваемости товарных запасов организации с 92,67 оборотов в 2016 г. до 3,88 оборотов, в связи с чем, происходит рост длительности обращения товарных запасов с 3,94 дня в 2016 г. до 94,07 дня в 2018 г. Указанная динамика обусловлена существенным ростом остатков товарных запасов организации.

Следует отметить существенное снижение оборачиваемости камер слежения в 2017 г. и 2018 г., по сравнению с 2016 г., что привело к значительному росту оборачиваемости камер слежения. Указанная динамика обусловлена увеличением товарных запасов камер слежения в 2017 г., при этом темп роста показателя существенно превышает темп роста товарооборота. Указанная тенденция свидетельствует о затоваривании складского помещения ООО «Безопасник», что приводит к существенному превышению предложения над потребительским спросом. Аналогичная тенденция наблюдается в отношении всех представленных групп товаров организации.

Указанные негативные результаты являются следствием принятия мер руководства ООО «Безопасник» в 2017 г. о закупке дополнительного объема товарных запасов. Указанное решение было реализовано в связи с ожиданием значительного роста потребительского спроса на товары организации, в связи с тем, что в 2016 г. показатели товарооборота существенно превысили показатели 2015 г. Руководство организации посчитало, что в 2016 г. подобная тенденция сохранится. Данное управленческое решение было неверным.

Таблица 22 – Показатели оборачиваемости товарных запасов ООО «Безопасник» за 2016 – 2018 гг.

Группы товаров	Товарооборот, тыс. руб.			Товарные запасы, тыс. руб.			Оборачиваемость товарных запасов, оборотов			Длительность обращения товарных запасов, дни		
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Камеры слежения	4681	6268	5844	49	1738	1421	95,53	3,61	4,11	3,82	101,21	88,75
Приборы управления речевого оповещения	2243	4408	2782	23	1203	665	97,52	3,66	4,18	3,74	99,61	87,25
Охранные оптико-электронные адресные оповещатели	4048	3858	4168	46	866	1114	88,00	4,45	3,74	4,15	81,93	97,56
Громкоговорители	1644	1012	2724	16	286	702	102,75	3,54	3,88	3,55	103,19	94,07
Прочие товары	2243	604	1410	24	171	363	93,46	3,53	3,88	3,91	103,34	93,97
Итого товары и оборудование	14642	15099	16549	158	4264	4265	92,67	3,54	3,88	3,94	103,08	94,07

В 2017 г. наблюдается рост товарооборота ООО «Безопасник», при этом фактические темпы роста товарооборота за 2016 – 2017 гг. существенно ниже ожидаемых показателей. Таким образом, неверное управленческое решение привело к затовариванию организации и превышении фактических складских запасов над объемом товаров, который возможно реализовать на рынке охранного оборудования г. Благовещенска Амурской области. Таким образом, имеющиеся товарные запасы, превышающие уровень потребительского спроса, следует реализовать с помощью стимулирования спроса населения. Для каждой группы товаров в ООО «Безопасник» установлена торговая наценка, от уровня которой зависят результаты реализации товаров организации. Динамика торговой наценки на товары организации за 2016 – 2018 гг. представлена в таблице 23.

Таблица 23 – Динамика торговой наценки на товары ООО «Безопасник» за 2016 – 2018 гг.

Показатели	Уровень торговой наценки, %			Изменение уровня торговой наценки, процентный пункт		
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017 г.	2018 г. к 2016 г.
Торговая наценка	32,62	35,30	35,23	2,68	-0,07	2,61
в том числе:						
- камеры слежения	34,25	37,18	36,82	2,93	-0,36	2,57
- приборы управления речевого оповещения	28,59	32,67	34,18	4,08	1,51	5,59
- охранные оптико-электронные адресные оповещатели	32,15	34,77	33,28	2,62	-1,49	1,13
- громкоговорители	36,64	38,12	37,84	1,48	-0,28	1,20
- прочие товары	31,57	32,64	32,18	1,07	-0,46	0,61

В анализируемом периоде наблюдается рост торговой наценки на товары ООО «Безопасник» в среднем на 2,61 процентных пункта (с 32,62 % в 2016 г. до 35,23 % в 2018 г.). Следует отметить, что наибольший уровень торговой наценки в ООО «Безопасник» установлен на камеры слежения (уровень торговой наценки увеличился с 34,25 % в 2016 г. до 36,82 % в 2018 г.) и на громкоговорители (уровень торговой наценки увеличился с 36,64 % в 2016 г. до 37,84 % в 2018 г.).

Самый низкий уровень торговой наценки в ООО «Безопасник» установлен на приборы управления речевого оповещения (уровень торговой наценки увеличился с 28,59 % в 2016 г. до 34,18 % в 2018 г.) Также сравнительно низкая торговая наценка установлена на прочие товары (уровень торговой наценки увеличился с 31,57 % в 2016 г. до 32,18 % в 2018 г.). Представленный уровень торговой наценки обусловлен невысоким потребительским спросом на указанные товары, по сравнению с другими товарами в ассортименте ООО «Безопасник». Таким образом, организация реализует меры по стимулированию потребительского спроса на указанные товары. Также следует отметить, что в анализируемом периоде наименьший уровень торговой наценки отмечен в 2017 г.

Далее необходимо рассмотреть динамику выручки от продажи товаров ООО «Безопасник» за 2016 – 2018 гг. (таблица 24).

Таблица 24 – Динамика выручки от продаж товаров в ООО «Безопасник» за 2016 – 2018 гг.

Показатели	Значения показателей, тыс. руб.					Абсолютные изменения			
	2016 г.	2017 г.		2018 г.		факт		сопоставимые цены	
	факт	факт	сопоставимые цены	факт	сопоставимые цены	2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2016 г.	2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2016 г.
Выручка от продажи товаров, всего	14642	15099	15945	16549	16549	457	1450	-1496	604
в том числе:									
- камеры слежения	4681	6268	6619	5844	5844	1587	-424	1043	-775
- приборы управления речевого оповещения	2243	4408	4655	2782	2782	2165	-1626	1983	-1873
- охранные оптико-электронные адресные оповещатели	4048	3858	4074	4168	4168	-190	310	-748	94
- громкоговорители	1644	1012	1069	2724	2724	-632	1712	-889	1655
- прочие товары	2243	604	638	1410	1410	-1639	806	-2034	772

Проведенный анализ динамики выручки от продаж в ООО «Безопасник» в фактических ценах позволил сделать следующие выводы: в анализируемом периоде наблюдается рост выручки от продажи товаров ООО «Безопасник», что свидетельствует об увеличении потребительского спроса на товары исследуемой организации.

Рост выручки от продаж ООО «Безопасник» в основном обусловлен увеличением выручки от продаж камер слежения. Также отметим рост выручки от продаж громкоговорителей, при этом наблюдается снижение выручки от продаж прочих товаров, что обусловлено падением потребительского спроса на указанные группы товаров. Проведенный анализ динамики выручки от продаж в ООО «Безопасник» в сопоставимых ценах позволил сделать следующие выводы. В анализируемом периоде наблюдается снижение величины выручки, что в основном, обусловлено снижением величины выручки от продажи прочих. При этом в отношении остальных групп товаров, напротив, наблюдается рост

исследуемого показателя.

В таблице 25 представлена структура выручки от продаж ООО «Безопасник» за 2016 – 2018 гг.

Таблица 25 – Структура выручки от продаж ООО «Безопасник» за 2016 – 2018 гг.

Показатели	Структура выручки от продажи товаров, %			Изменение уровня торговой наценки, процентный пункт		
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017 г.	2018 г. к 2016 г.
Выручка от продажи товаров, всего	100,00	100,00	100,00	-	-	-
в том числе:						
- камеры слежения	31,97	41,51	35,31	9,54	-6,20	3,34
- приборы управления речевого оповещения	15,32	29,19	16,81	13,88	-12,38	1,49
- охранные оптико-электронные адресные оповещатели	27,65	25,55	25,19	-2,10	-0,37	-2,46
- громкоговорители	11,23	6,70	16,46	-4,53	9,76	5,23
- прочие товары	15,32	4,00	8,52	-11,32	4,52	-6,80

Наибольший удельный вес в структуре выручки от продаж ООО «Безопасник» имеют камеры слежения, удельный вес указанной группы товаров увеличился на 3,34 процентных пункта (с 31,97 % в 2016 г. до 35,31 % в 2018 г.). Также существенный удельный вес в структуре выручки от продаж занимает выручка от продаж охранных оптико-электронных адресных оповещателей, удельный вес указанной группы товаров сократился на 2,46 процентных пункта (с 27,65 % в 2016 г. до 25,19 % в 2018 г.).

В таблице 26 представлены показатели эффективности продажи товаров в ООО «Безопасник» за 2016 – 2018 гг.

Анализ данных, представленных в таблице 26, позволяет сделать вывод о снижении эффективности продаж в ООО «Безопасник», что определяет необходимость разработки и реализации мероприятий, направленных на совершенствование системы продажи товаров.

Таким образом, в ходе исследования были выявлены положительные результаты закупок, поставок, товародвижения и продажи товаров.

Таблица 26 - Показатели эффективности продажи товаров в ООО «Безопасник» за 2016 – 2018 гг.

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Изменения, процентный пункт	
				2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017 г.
Валовая рентабельность, %	0,79	4,69	6,47	3,9	1,78
Маржинальная рентабельность, %	99,22	95,52	93,93	-3,7	-1,59
Чистая рентабельность, %	1,25	1,36	0,97	0,11	-0,39

При этом в ООО «Безопасник» имеются резервы совершенствования системы закупок, поставок, товародвижения и продажи товаров.

2.3 Анализ эффективности участия ООО «Безопасник» в поставках товаров, работ и услуг для государственных и муниципальных нужд

ООО «Безопасник» участвует в реализации системы закупок товаров, работ и услуг для государственных (муниципальных) нужд. В большинстве случаев, ООО «Безопасник» участвует в системе госзакупок в части закупок товаров для органов исполнительной власти Амурской области.

На рисунке 6 представлен схема заключения контрактов в сфере госзакупок, в рамках федерального закона от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

Следует отметить, что для участия в системе государственных и муниципальных закупок, участники предоставляют следующие документы:

- заявка на участие, заверенная руководителем;
- описание прилагаемых к заявке документов;
- документы о компании (название, адрес, ИНН, свидетельство о государственной регистрации);
- выписка из ЕГРЮЛ или ЕГРИП (или их нотариальные копии);
- копии учредительных документов;
- справка об отсутствии налоговой задолженности;
- документ, подтверждающий полномочия лица, действующего от имени участника конкурса (копия решения о назначении на должность руководителя

или доверенность);

- копия приказа о назначении главного бухгалтера;
- документы, подтверждающие право на преимущество (например, декларация о принадлежности к субъектам малого предпринимательства);
- документы, подтверждающие соответствие конкурсанта требованиям к участникам тендеров;
- документы, подтверждающие внесение обеспечения заявки на участие (платежное поручение или банковская гарантия);
- при необходимости: документы, подтверждающие соответствие участника запретам и ограничениям, установленным заказчиком.

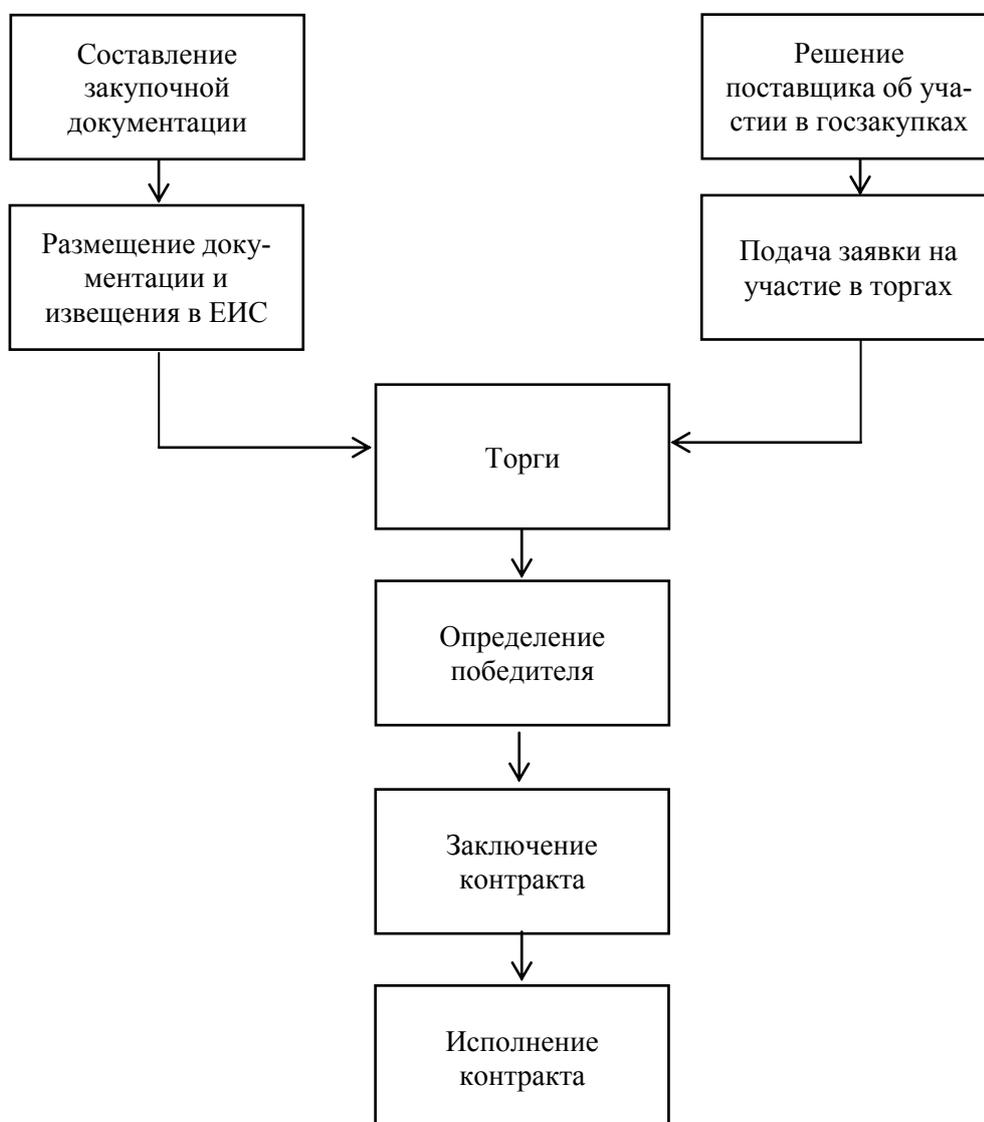


Рисунок 6 – Схема реализации государственных и муниципальных закупок

В таблице 27 представлена динамика количества контрактов, реализованных ООО «Безопасник» в рамках участия в контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг для государственных и муниципальных нужд за 2016 – 2018 гг.

Таблица 27 - Динамика контрактов, реализованных ООО «Безопасник» в рамках участия в контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг для государственных и муниципальных нужд за 2016 – 2018 гг.

Показатели	Значения показателей			Абсолютные изменения		Относительные изменения, %	
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017 г.	2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017 г.
Количество тендеров, в которых организация приняла участие, ед.	12	14	9	2	-5	16,67	-35,71
в том числе:							
- конкурс	-	-	-	-	-	х	х
- аукцион в электронной форме	8	12	6	4	-6	50,00	-50,00
- запрос предложений	4	2	3	-2	1	-50,00	50,00
- запрос котировок	-	-	-				
- единственный поставщик	-	-	-	-	-	х	х
Количество тендеров, в которых организация одержала победу, ед.	5	8	4	3	-4	60,00	-50,00
в том числе:							
- конкурс	-	-	-	-	-	х	х
- аукцион в электронной форме	2	3	2	1	-1	50,00	-33,33
- запрос предложений	3	5	2	2	-3	66,67	-60,00
- запрос котировок	-	-	-	-	-	х	х
- единственный поставщик	-	-	-	-	-	х	х
Коэффициент эффективности участия	0,42	0,57	0,44	0,15	-0,13	37,14	-22,22
в том числе:							
- конкурс	-	-	-	-	-	х	х
- аукцион в электронной форме	0,25	0,25	0,33	0,00	0,08	0,00	33,33
- запрос предложений	0,75	2,50	0,67	1,75	-1,83	233,33	-73,33
- запрос котировок	-	-	-	-	-	х	х
- единственный поставщик	-	-	-	-	-	х	х

Согласно представленным в таблице 27 данным, ООО «Безопасник» при-

няло участие в девяти тендерах в 2018 г. на закупку охранного оборудования в рамках реализации муниципальных закупок. Из девяти тендеров, организация одержала победу в четырех тендерах, два из которых проводились в форме аукциона в электронной форме, два других – в форме запроса предложений.

Следует отметить, что контракты на поставку охранного оборудования в пяти тендерах, в которых ООО «Безопасник» не одержал победу, были заключены с другими организациями, по причине предложения ими более низкой цены товаров, которая, по мнению руководства ООО «Безопасник», является нерентабельной для организации.

Общий коэффициент эффективности участия ООО «Безопасник» в госзакупках в 2018 г. составляет 0,44, т.к. организация одержала победу в 44 % тендерах, в которых было принято участие, следует отметить рост указанного показателя в анализируемом периоде, при этом наибольшее значение показателя отмечено в 2017 г. (0,57). Наиболее высокий показатель коэффициента участия ООО «Безопасник» в госзакупках отмечен в форме запроса предложений, показатель в 2018 г. составил 0,67.

В таблице 28 представлена динамика объемов продаж товаров ООО «Безопасник» в рамках участия в контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд по группам заказчиков. При этом организация госзакупок в форме запроса предложений является наиболее предпочтительной для ООО «Безопасник», в связи с возможностью у заказчика осуществить выбор поставщика не только на основе предложенной цены контракта, но также исходя из уровня качества предлагаемых товаров. В анализируемом периоде наблюдается снижение объемов продаж товаров организации в рамках реализации контрактной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд по группам заказчиков. Указанная динамика обусловлена низкой эффективностью результатов участия ООО «Безопасник» в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд по группам заказчиков.

Таблица 28 - Динамика объемов продаж товаров ООО «Безопасник» за 2016 – 2018 гг. в рамках участия в контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд по группам заказчиков.

Показатели	Значения показателей, тыс. руб.					Абсолютные изменения			
	2016 г.	2017 г.		2018 г.		факт		сопоставимые цены	
	факт	факт	сопоставимые цены	факт	сопоставимые цены	2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2016 г.	2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2016 г.
Объем участия в госзакупках, всего	1168	1329	1303	952	952	161	-377	-87	-351
в том числе:									
- реализация товаров органам исполнительной власти	914	649	636	830	830	-265	181	-451	194
- реализация товаров учреждениям сферы образования	-	268	263	-	-	268	-268	263	-263
- реализация товаров учреждениям сферы здравоохранения	254	412	404	122	122	158	-290	101	-282

Наиболее существенная величина продаж организации в рамках госзакупок обусловлена исполнением заказов для органов исполнительной власти. При этом в 2016 г. и 2018 г., ООО «Безопасник» не участвовала в закупках товаров для учреждений сферы образования Амурской области.

В целях исследования структуры объемов закупок для государственных и муниципальных нужд в ООО «Безопасник», в таблице 29 представлены необходимые сведения.

Наибольший удельный вес в структуре объемов продаж товаров ООО «Безопасник» за 2016 – 2018 гг. в рамках участия в контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд, представлен реализацией товаров для органов исполнительной власти, доля указанного показателя увеличилась в анализируемом периоде с 78,25 % в 2016 г. до 87,18 % в 2018 г.

Таблица 29 – Структура объемов продаж товаров ООО «Безопасник» за 2016 – 2018 гг. в рамках участия в контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд по группам заказчиков.

Показатели	Структура объемов продаж, %			Изменение уровня торговой наценки, процентный пункт		
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017 г.	2018 г. к 2016 г.
Объем участия в госзакупках, всего	100,00	100,00	100,00	-	-	-
в том числе:						
- реализация товаров органам исполнительной власти	78,25	48,83	87,18	-29,42	38,35	8,93
- реализация товаров учреждениям сферы образования	-	20,17	-	20,17	-20,17	-
- реализация товаров учреждениям сфере здравоохранения	21,75	31,00	12,82	9,25	-18,19	-8,93

При этом доля продаж в общей структуре продаж товаров, в рамках участия в контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд в отношении учреждений сферы здравоохранения, напротив, сократилась, снижение показателя произошло с 21,75 % в 2016 г. до 12,82 % в 2018 г. При этом доля рассматриваемого показателя в рамках поставок товаров для учреждений сферы образования, составляет 20,17 % в 2018 г., в остальных периодах, данный показатель равен нулю.

Большая часть госзакупок, реализуемых на территории Амурской области, проводится в форме конкурсов или аукционов, что предполагает заключение договора на поставку товаров (оказание услуг) с организацией, предложившей наименьшую стоимость контракта. При этом критерий качества не учитывается. По мнению автора настоящей работы, наиболее приемлемой, с точки зрения результатов и эффективности реализации системы госзакупок, является форма запрос предложений, которая позволяет заказчику сделать выбор в пользу исполнителя с учетом качества поставляемых товаров или оказываемых услуг. В связи с чем, ООО «Безопасник» предпочитает участвовать в гос-

закупках преимущественно в указанной форме.

В целях анализа эффективности участия ООО «Безопасник» в поставках товаров для государственных и муниципальных нужд, в таблице 30 представлены необходимые данные.

Таблица 30 – Показатели эффективности участия ООО «Безопасник» в поставках товаров для государственных и муниципальных нужд в 2016 – 2018 гг.

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Абсолютные изменения		Относительные изменения, %	
				2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017 г.	2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017 г.
Объем продаж, тыс. руб.	1168	1329	952	161	-377	13,78	-28,37
Себестоимость продаж, тыс. руб.	985	1123	792	138	-331	14,01	-29,47
Валовая прибыль, тыс. руб.	183	206	160	23	-46	12,57	-22,33
Торговая наценка, %	15,67	15,50	16,81	-0,17	1,31	-1,08	8,45
Рентабельность товаров %	18,58	18,34	20,20	-0,24	1,86	-1,29	10,14

Результатом участия ООО «Безопасник» в поставках товаров для государственных и муниципальных нужд, является валовая прибыль, величина которой, в фактических ценах сократилась на 23 тыс. руб., в сопоставимых ценах, данный показатель сократился на 58 тыс. руб. В качестве положительной тенденции следует выделить рост торговой наценки ООО «Безопасник» с 15,67 % в 2016 г. до 16,81 % в 2018 г., а также рост рентабельности товаров с 18,58 % в 2016 г. до 20,20 % в 2018 г. В целях сравнения торговой наценки на товары ООО «Безопасник» в коммерческой деятельности и при участии в контрактной системе, в таблице 31 представлены необходимые данные.

Торговая наценка на товары ООО «Безопасник» при реализации коммерческой деятельности, существенно превышает торговую наценку на товары, устанавливаемые организацией при участии в госзакупках. Указанные действия обусловлены тем, что победу в тендере может одержать участник, предложивший наименьшую стоимость контракта. Данное утверждение не касается госзакупок, тендеры на которые проводятся в форме запроса предложений.

Таблица 31 – Сравнительная оценка торговой наценки на товары ООО «Безопасник» в коммерческой деятельности и при участии в контрактной системе

Показатели	Значения торговой наценки, %			Абсолютные изменения, процентный пункт	
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017 г.
Коммерческая деятельность	32,62	35,30	35,23	2,68	-0,07
Участие в госзакупках	15,67	15,50	16,81	-0,17	1,31

В данном случае, заказчик услуг может руководствоваться качеством товаров и услуг, реализуемых в организациях. Учитывая существенный объем государственных и муниципальных закупок, данная форма тендера, по мнению автора бакалаврской работы, является более эффективной, т.к. низкая стоимость товаров или услуг существенным образом отражается на их качестве, что провоцирует в дальнейшем необходимость приобретения дополнительных товаров или услуг, в целях достижения более их высокого качества.

Проведенное исследование позволило определить наличие особенностей в организации закупочной деятельности ООО «Безопасник». Так, основными поставщиками организации являются ООО «Арбайт», оптовый склад которого расположен в г. Хабаровске. Удаленность указанного поставщика от местонахождения ООО «Безопасник» определяет необходимость организации закупки товаров, посредством привлечения авиатранспорта, что существенно увеличивает расходы на закупку товаров. Также имеет место доставка товаров грузовым автотранспортом. Также среди поставщиков товаров ООО «Безопасник», имеются предприятия, находящиеся на территории КНР, что нередко сказывается на качестве поставляемых товаров. Указанные особенности определяют наличие проблем в системе закупок, поставок и продажи товаров исследуемого торгового предприятия.

3 РАЗРАБОТКА НАПРАВЛЕНИЙ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗАКУПОК, ПОСТАВКИ ПРОДАЖИ ТОВАРОВ, ВЫПОЛНЕНИЯ РАБОТ И ОКАЗАНИЯ УСЛУГ ООО «БЕЗОПАСНИК»

3.1 Выбор основных направлений совершенствования коммерческой деятельности по закупке, поставки и продажи товаров, выполнения работ и оказания услуг ООО «Безопасник»

Проведенное исследование деятельности ООО «Безопасник», позволило определить следующие проблемы:

- снижение оборачиваемости товарных запасов, что привело к росту длительности одного оборота товаров (указанная проблема обусловлена превышением темпа роста товарных запасов организации над темпом роста выручки от продаж);

- снижение выручки от продажи товаров в сопоставимых ценах, что обусловлено снижением потребительского спроса на товары организации;

- снижение показателей эффективности продаж при росте торговой наценки (указанная проблема обусловлена превышением темпа роста выручки от продаж над темпом роста валовой прибыли).

Для определения причин выявленных проблем, проведена их оценка. В таблице 32 представлены основные показатели, участвующие при расчете показателей оборачиваемости товарных запасов ООО «Безопасник».

Таблица 32 - Основные показатели, участвующие при расчете показателей оборачиваемости товарных запасов ООО «Безопасник» за 2016 – 2018 гг.

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Абсолютные изменения		Относительные изменения, %	
				2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017 г.	2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017 г.
1	2	3	4	5	6	7	8
Товарные запасы, тыс. руб.	158	4264	4265	4106	1	в 26,99 раза больше	0,02
Выручка от продажи товаров в сопоставимых ценах, тыс. руб.	17441	15945	16549	-1496	604	-8,58	3,79
Оборачиваемость товарных запасов в	92,67	3,54	3,88	-89,13	0,34	-96,18	9,60

1	2	3	4	5	6	7	8
оборотах							
Оборачиваемость товарных запасов в днях	3,94	103,08	94,07	99,14	-9,01	в 26,16 раза больше	-8,74

Анализ данных, представленных в таблице 32, позволяет сделать вывод о том, что снижение оборачиваемости товарных запасов ООО «Безопасник» обусловлено существенным превышением темпа прироста товарных запасов организации над выручкой от продажи товаров. Указанная проблема обусловлена несовершенством закупочной деятельности организации. Таким образом, закупочная деятельность организации обеспечивает предложение товаров, существенно превышающее объем потребительского спроса. Возможно сделать вывод о необходимости сокращения партии заказа товаров. Наличие указанной проблемы приводит к высоким складским затратам.

Следующей проблемой, которая была выявлена в ходе оценки закупочной деятельности ООО «Безопасник», является снижение выручки от продажи товаров в сопоставимых ценах, что обусловлено снижением потребительского спроса на товары организации. Указанная проблема обусловлена ростом конкуренции в отрасли. Основными конкурентами ООО «Безопасник» являются: ООО «Стэлс», ООО «Амурская компания «Фартов», а также ООО «Комэн». В таблице 33 представлена краткая характеристика деятельности указанных организаций.

Таблица 33 – Характеристика деятельности конкурентов ООО «Безопасник»

Критерии	ООО «Стэлс»	ООО «Амурская компания «Факртов»	ООО «Комэн»
1	2	3	4
Дата регистрации	12.01.2007 г.	28.07.2016 г.	17.08.2010 г.
Основной вид деятельности	Торговля оптовая радио-, теле- и видеоаппаратурой (ОКВЭД 46.43.2)	Ремонт бытовой техники (ОКВЭД 95.22.1)	Монтаж промышленных машин и оборудования (ОКВЭД 33.12)
Дополнительные виды деятельности	- деятельность автомобильного пассажирского транспорта, подчи-	- ремонт машин и оборудования (ОКВЭД 33.12);	- монтаж промышленных машин и оборудования (ОКВЭД

1	2	3	4
	<p>нящегося расписанию (ОКВЭД 60.21.1);</p> <p>- деятельность автомобильного грузового транспорта (ОКВЭД 60.24);</p> <p>- прочая деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий (ОКВЭД 72.60);</p>	<p>- ремонт компьютеров и периферийного компьютерного оборудования (ОКВЭД 95.11);</p>	<p>33.20);</p> <p>- торговля оптовая неспециализированная (ОКВЭД 45.20);</p> <p>- торговля розничная аудио- и видеотехникой в специализированных магазинах (ОКВЭД 47.43);</p> <p>- торговля розничная бытовыми электроприборами в специализированных магазинах (ОКВЭД 47.54);</p>
Адрес регистрации	675000, Амурская область, г. Благовещенск, ул. Шимановского, дом 66, офис 2	675000, Амурская область, г. Благовещенск, ул. Горького, дом 179	680000, Хабаровский край, ул. Волочаевская, дом 153, помещение 56
Наличие филиалов (подразделений)	Отсутствуют	Отсутствуют	Имеется филиал в Амурской области, по адресу: 675000, Амурская область, г. Благовещенск, ул. Забурхановская, дом 8
Уставный капитал	10 000 руб.	10 000 руб.	10 000 руб.

Указанные конкуренты ООО «Безопасник» осуществляют деятельность в сфере торговли охранного оборудования. Более длительный период работы на рынке рассматриваемых товаров осуществляет ООО «Стэлс». Отметим, что ООО «Комэн» является единственной из рассмотренных организаций, имеющих филиалы, один из которых расположен в Амурской области. Таким образом, ООО «Комэн» имеет более широкий территориальный охват, а следовательно, более широкие рынки сбыта. ООО «Амурская компания «Фартов» имеет высокий уровень деловой репутации, что является существенным конкурентным преимуществом указанной организации. Таким образом, каждый из конкурентов ООО «Безопасник» имеет свои конкурентные преимущества.

В целях оценки уровня конкурентоспособности ООО «Безопасник», определены следующие критерии: цена, ассортимент товаров, реклама, качество реализуемых товаров, дополнительные услуги, квалификация персонала, местоположение организации, а также соответствие ассортимента товаров со-

временным разработкам.

В таблице 34 представлены результаты оценки конкурентоспособности ООО «Безопасник» и его конкурентов. Оценка проведена методом экспертных оценок, в качестве эксперта выступила автор контрольной работы. Оценка проведена по десятибалльной шкале (1 – низкий уровень конкурентных преимуществ по рассматриваемому критерию; 10 – высокий уровень конкурентных преимуществ по рассматриваемому критерию). Для каждого критерия определен удельный вес, отражающий его значимость (сумма удельных весов всех критериев составляет «1»).

Таблица 34 - Оценка конкурентоспособности ООО «Безопасник»

Критерии оценки	Удельный вес (значимость)	ООО «Безопасник»		ООО «Стэлс»		ООО «Амурская компания «Фартов»		ООО «Комэн»	
		Оценка, балл	Взвешенная оценка	Оценка, балл	Взвешенная оценка	Оценка, балл	Взвешенная оценка	Оценка, балл	Взвешенная оценка
Цена	0,15	9	1,35	9	1,35	8	1,20	9	1,35
Ассортимент товаров	0,15	9	1,35	8	1,20	9	1,35	8	1,20
Реклама	0,10	8	0,80	6	0,60	9	0,90	7	0,70
Качество реализуемых товаров	0,15	8	1,20	8	1,20	9	1,35	8	1,20
Дополнительные услуги	0,10	6	0,60	7	0,70	8	0,80	8	0,80
Квалификация персонала	0,11	8	0,88	8	0,88	8	0,88	9	0,99
Местоположение организации	0,10	7	0,70	7	0,70	9	0,90	8	0,80
Соответствие ассортимента товаров современным разработкам	0,14	9	1,26	9	1,26	8	1,12	8	1,12
Итого	1	x	8,14	X	7,89	x	8,50	x	8,16

Каждый критерий оценен по десятибалльной шкале в разрезе каждой из представленных организаций. Взвешенная оценка определена как произведение

удельного веса критерия и оценки критерия в баллах.

Согласно сведениям, представленным в таблице 34, наиболее конкурентоспособной организацией является ООО «Амурская компания «Фартов». Конкурентными преимуществами организации являются: ассортимент товаров, рекламная деятельность организации, качество реализуемых товаров, а также местоположение организации. Исходя из проведенной оценки, «болевы статьи» не обнаружены.

ООО «Безопасник» имеет средний уровень конкурентоспособности. Конкурентными преимуществами организации являются: цена и соответствие ассортимента товаров современным разработкам. «Болевыми статьями» являются: местоположение организации и отсутствие необходимого объема дополнительных услуг.

ООО «Комэн» имеет схожий уровень конкурентоспособности по сравнению с ООО «Безопасник». Конкурентными преимуществами ООО «Комэн» являются: цена и квалификация персонала.

Наименьший уровень конкурентоспособности имеет ООО «Стэлс». Конкурентными преимуществами организации являются: цена и соответствие ассортимента товаров современным разработкам.

Таким образом, при расширении ассортимента товаров и изменении местоположения ООО «Безопасник», организация может повысить уровень конкурентоспособности.

Третьей проблемой закупочной деятельности ООО «Безопасник», является снижение показателей эффективности продаж при росте торговой наценки. В целях исследования указанной проблемы, в таблице 35 представлены основные показатели, участвующие в расчете показателей рентабельности продаж ООО «Безопасник» за 2016 – 2018 гг.

Представленные в таблице 35 сведения позволяют сделать вывод о снижении выручки от продаж в 2016 – 2017 гг. на 8,58 %, что обусловлено сокращением объема закупки товаров на 11,99 %.

Таблица 35 - Основные показатели, участвующие в расчете показателей рентабельности продаж ООО «Безопасник» за 2016 – 2018 гг.

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Абсолютные изменения		Относительные изменения, %	
				2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017 г.	2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017 г.
Выручка от продажи товаров в сопоставимых ценах, тыс. руб.	17441	15945	16549	-1496	604	-8,58	3,79
Затраты на закупку товаров в сопоставимых ценах, тыс. руб.	17305	15230	15544	-2075	314	-11,99	2,06
Валовая прибыль в сопоставимых ценах, тыс. руб.	136	715	1005	579	290	425,74	40,56
Торговая наценка, %	32,62	35,30	35,23	2,68	-0,07	x	x
Прибыль от продаж в сопоставимых ценах, тыс. руб.	218	217	160	-1	-57	-0,46	-26,27
Рентабельность продаж, %	1,25	1,37	0,97	0,11	-0,39	x	x

Указанное решение было принято руководством ООО «Безопасник» в целях оптимизации закупочной деятельности и приведения в соответствие объема предложения товаров и потребительского спроса на него. При этом ранее представленные сведения позволили определить недостаточную эффективность реализованных мероприятий по снижению объема закупки товаров.

При этом рост торговой наценки привел к росту валовой прибыли организации в сопоставимых ценах, но прибыль от продаж сокращается в анализируемом периоде, что обусловлено ростом прочих расходов организации (к ним относятся проценты за пользование заемными денежными средствами. Коммерческий кредит был оформлен в кредитной организации в целях обеспечения текущей деятельности, в том числе, приобретения товаров для продажи) и расходы на доставку товаров.

Таким образом, снижение рентабельности продаж в ООО «Безопасник» обусловлено ростом прочих расходов организации, в связи с увеличением объема заемного финансирования, при условии необходимости сокращения объема партии поставок товаров. Представленные сведения позволяют судить о наличии множества проблем в закупочной деятельности ООО «Безопасник».

Также следует отметить, что выявленное снижение потребительского спроса на товары ООО «Безопасник» определяет необходимость проведения анализа ассортимента товаров организации. В качестве метода оценки предложен ABC-анализ, методика которого была рассмотрена в первой главе бакалаврской работы. Результаты ABC-анализа товаров ООО «Безопасник» представлены в таблице 36.

Таблица 36– ABC-анализ объема продаж товаров ООО «Безопасник»

Исходные данные				Упорядоченный список			
Наименование товаров	Номер позиции	Объем продаж, тыс. руб.	Доля товаров в общей структуре, процент	Номер позиции	Доля товаров в общей структуре, процент	Доля с нарастающим итогом, процент	Группа
Камеры слежения	1	5844	35,31	1	35,31	35,31	A
Приборы управления речевого оповещения	2	2782	16,81	3	22,90	58,21	A
Охранные оптико-электронные адресные оповещатели	3	4168	22,90	2	16,81	75,02	A
Громкоговорители	4	2724	16,46	4	16,46	91,48	B
Прочие товары	5	1410	8,52	5	8,52	100,00	B
Итого	x	16549	100,00	x	100,00	X	x

Согласно представленным сведениям, наименьшим спросом обладают громкоговорители и прочие товары, при этом в анализируемом периоде наблюдается рост объема продаж громкоговорителей и прочих товаров, что определяет оптимальность ассортиментной политики ООО «Безопасник». При этом возможно реализовать мероприятия, направленные на стимулирование продаж товаров, обладающих наименьшим спросом. Причинно-следственный анализ выявленных проблем в системе закупок, поставок и продажи товаров ООО «Безопасник» представлен графически на рисунке 7.



Рисунок 7 – Причинно-следственная связь проблем системы закупок, продажи и поставки товаров в ООО «Безопасник»

Представленные на рисунке 7 сведения позволяют сделать вывод о том, что выявленные проблемы системы закупок, поставок и продажи товаров ООО «Безопасник» обусловлены разными причинами, но все они ведут к дальнейшему снижению экономической эффективности системы закупок, поставок и продажи товаров организации, что определяет необходимость разработки и реализации мероприятий, направленных на устранение выявленных проблем.

Мероприятия по совершенствованию системы закупок, поставок и продажи товаров ООО «Безопасник» должны быть направлены на снижение партий закупок товаров, создание дополнительного конкурентного преимущества, сокращение расходов на доставку товаров, а также стимулирование спроса на товары организации.

В целях решения выявленных проблем закупочной деятельности ООО

«Безопасник», предлагается реализация следующих мероприятий:

- сокращение партии закупок товаров (для этого необходимо определить оптимальную величину одной партии заказа);
- достижение лидерства в издержках, в целях создания конкурентного преимущества (данное мероприятие может быть реализовано посредством смены транспортной организации, предлагающей более низкие расценки на транспортные услуги);
- реализация системы скидок на товары (в целях достижения необходимого уровня прибыли, предлагается реализовать систему скидок на группы товаров, обладающих наименьшим спросом. К таким товарам относятся громкоговорители и прочие товары).

Предложенные мероприятия призваны комплексным образом оптимизировать систему закупочной деятельности ООО «Безопасник».

В целях определения оптимальной партии товаров, использована формула Уилсона: $Q_w = \sqrt{(2 \times 4874 \times 94,07) : 8} = 338,56$ тыс. руб. Сокращение заказа партий товаров позволит увеличить оборачиваемость товарных запасов, а также своевременно корректировать объемы закупок товаров, исходя из текущего уровня потребительского спроса и потребительских предпочтений.

В целях достижения лидерства в издержках, а также создания конкурентного преимущества, предлагается сменить транспортную компанию, в связи с тем, что по результатам проведенного исследования, в анализируемом периоде наблюдается рост доли расходов на доставку товаров в общей структуре расходов на закупку товаров организации. В качестве поставщика транспортных услуг предлагается выбрать ООО «Российская транспортная компания». Тарифы на перевозку грузов у указанной компании за 1 км перевозки меньше на 8 %, чем у действующей транспортной организации.

Третьим мероприятием является реализация системы скидок на громкоговорители и прочие товары (указанные группы товаров пользуются наименьшим спросом). При этом скидка на указанные товары будет предоставлена при единовременном приобретении товаров потребителями на сумму не менее 5 тыс.

руб. Следует отметить, что в целях сохранения текущего уровня прибыли, предлагается сменить поставщиков громкоговорителей и прочих товаров, предлагающих более приемлемые цены на указанные группы товаров. В настоящее время, основным поставщиком громкоговорителей и прочих товаров ООО «Безопасник», является «AlarmSystemChina». В качестве новых поставщиков громкоговорителей и прочих товаров, предлагается выбрать: ООО «Сигма» (г. Владивосток) и ООО «Топ-Технолоджи» (г. Находка). Продажные цены указанных организаций на громкоговорители и прочие товары, ниже на 6,5 % цен действующего поставщика. В рамках мероприятия предлагается оставить текущие продажные цены на громкоговорители и прочие товары. Также предложенное мероприятие будет способствовать реализации направления по созданию конкурентного преимущества в лидерства в издержках.

Ранее было указано, что ООО «Безопасник» участвует в контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Проведенное исследование позволило определить низкую эффективность участия организации в госзакупках. При этом по итогам 2018 г., ООО «Безопасник» одержало победу в 4 из 9 тендерах, в которых организация приняла участие.

Следует отметить, что в организационной структуре ООО «Безопасник» отсутствует отдел, занимающийся отслеживанием текущих госзакупок, указанные функции реализуются начальником отдела продаж. При этом в организации отсутствует практика постоянного мониторинга появления новых госзакупок, в связи с чем, нередко, ООО «Безопасник» не участвует в проводимых тендерах по указанной причине. Таким образом, организация не успевает подготовить и представить необходимые документы в сроки, определенные федеральным законом от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Согласно результатам опроса руководителей ООО «Безопасник», общее количество таких тендеров в 2018 г. составило 64 ед., общая начальная стоимость таких контрактов составила 9 350 тыс. руб. Учитывая средний коэф-

коэффициент эффективности участия ООО «Безопасник» в системе госзакупок за 2016 – 2018 гг., который составляет 0,48, предполагаемое количество тендеров, в которых ООО «Безопасник» могло одержать победу, составляет 31 ед.

Учитывая среднюю торговую наценку на товары, реализованные муниципальным учреждениям в рамках контрактной системы за 2016 – 2018 гг., в размере 15,99 %, упущенная выгода ООО «Безопасник» от неучастия в контрактной системе, составила 598,68 тыс. руб.

Расчет упущенной выгоды от неучастия ООО «Безопасник» в контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд, представлен в таблице 37.

Таблица 37 - Расчет упущенной выгоды от неучастия ООО «Безопасник» в контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд

Показатели	Значение Показателей	Расчет
Количество тендеров, в которых ООО «Безопасник» могло принять участие, исходя из их условий, ед.	64	Согласно сведения, полученным в беседе с руководством ООО «Безопасник»
Средний коэффициент эффективности участия организации в системе госзакупок	0,48	$(0,42 + 0,57 + 0,44) : 3$
Ожидаемое число тендеров, в которых ООО «Безопасник» могло одержать победу, ед.	31	$64 \text{ ед.} \times 0,48$
Общая стоимость контрактов, в которых ООО «Безопасник» могло принять участие, тыс. руб.	9 350	Согласно сведения, полученным в беседе с руководством ООО «Безопасник», полученным в результате изучения информации, представленной на официальном портале госзакупок РФ
Средняя стоимость одного контракта, тыс. руб.	140,09	$9\,350 \text{ тыс. руб.} : 64$
Стоимость контрактов, в которых ООО «Безопасник» могло одержать победу, тыс. руб.	4 342,79	$140,09 \text{ тыс. руб.} \times 31$
Средняя наценка на товары организации, реализуемые в рамках госзакупок, %	15,99	$(15,67 \% + 15,50 \% + 16,81 \%)$
Упущенная прибыль организации от участия в госзакупках	598,68	$(4\,342,79 \text{ тыс. руб.} : 115,99) \times 15,99$

В целях решения указанной проблемы, предлагается внедрить в деятельность ООО «Безопасник», предлагается приобрести программное обеспечение, позволяющее осуществлять автоматический отбор госзакупок по заданным параметрам. К наиболее распространенным таким программам, относятся: «seldon» (селдон) и «sbis» (сбис). Поставщики указанных программ предлагают аналогичные условия их использования: стоимость услуг по подключению и доступу к программе, составляет 5 тыс. руб. в месяц для 10 пользователей, таким образом, годовой обслуживание программы составит 60 тыс. руб. в месяц. Следует отметить, что программа «sbis» получила положительные отзывы пользователей и более широкое распространение, чем программа «seldon». Также преимуществом «sbis» является возможность отслеживания госзакупок в определенной сфере деятельности в онлайн режиме, т.е. без установки специального программного обеспечения. Представленные преимущества позволяют сделать выбор в пользу программы «sbis».

Реализация предложенного мероприятия позволит увеличить активность ООО «Безопасник» в сфере участия в госзакупках, а также увеличить объем продаж товаров государственным и муниципальным учреждениям, что отразится на финансовых результатах организации.

Реализация предложенных мероприятий в совокупности, позволит комплексным образом усовершенствовать деятельность ООО «Безопасник» в системе закупок, поставок и продажи товаров, что позволит увеличить прибыль организации, а также долю рынка в сфере продажи охранного оборудования на рынке Амурской области.

3.2 Экономическая эффективность выбранных направлений совершенствования коммерческой деятельности

Характеристика предложенных мероприятий представлена в таблице 38.

Предложенные мероприятия позволят комплексным образом воздействовать на систему закупок материальных ресурсов в ООО «Безопасник», а также на ряд экономических показателей деятельности исследуемой организации.

Таблица 38 - Характеристика предложенных мероприятий

Рекомендации по совершенствованию	Содержание мероприятий	Ожидаемый эффект
Сокращение партии закупок товаров	Сокращение объема одной партии закупок товаров до 338,56 тыс. руб.	Рост оборачиваемости товаров в оборотах и сокращение длительности одного оборота
Смена поставщиков громкоговорителей и прочих товаров	Осуществление смены поставщика громкоговорителей и прочих товаров. В настоящее время основным поставщиком громкоговорителей и прочих товаров ООО «Безопасник», является «AlarmSystemChina». В качестве новых поставщиков громкоговорителей и прочих товаров, предлагается выбрать: ООО «Сигма» (г. Владивосток) и ООО «Топ-Технолоджи» (г. Находка)	Увеличение объема продаж громкоговорителей и прочих товаров, что приведет к росту прибыли от продажи указанных групп товаров
Смена транспортной организации	В качестве поставщика транспортных услуг предлагается выбрать ООО «Российская транспортная компания». Тарифы на перевозку грузов у указанной компании за 1 км перевозки меньше на 8 %, чем у действующей транспортной организации	Сокращение транспортных расходов
Реализация системы скидок	В рамках мероприятия, предлагается реализовать систему скидок на приборы речевого оповещения на 6,5 % от текущего уровня	Рост объемов продаж
Приобретение программы «sbis»	Приобретение доступа к программе, позволяющей в автоматизированном режиме отслеживать интересующие организацию госзакупки в сфере продажи охранного оборудования	Росту участия ООО «Безопасник» в системе госзакупок

Положительной стороной предложенных мероприятий, направленных на совершенствование системы закупок, поставок и продажи товаров в коммерческой деятельности ООО «Безопасник», является отсутствие дополнительных расходов. Следует отметить, что реализация системы скидок на громкоговорители и прочие товары предполагает потерю части стоимости дохода в размере 6,5 % от стоимости закупки указанных групп товаров, которая будет компенсирована посредством сокращения расходов на закупку указанных товаров, за счет смены поставщиков.

Согласно проведенному опросу потребителей товаров ООО «Безопасник», потребительский спрос на товары организации от реализации стимулирующих мер, будет увеличен на 10 % от текущего уровня. Аналогичного мнения придерживается руководство ООО «Безопасник». Показатели эффективности реализации предложенных мероприятий представлены в таблице 39.

Таблица 39 - Показатели эффективности реализации мероприятий, направленных на совершенствование закупок, поставок и продажи товаров в ООО «Безопасник»

Показатели	Значения показателей, тыс. руб.	Описание
Доходы, всего	979,46	Показатель включает доходы, полученные за счет снижения закупочных цен на громкоговорители и прочие товары, снижения транспортных расходов, а также за счет роста объемов продаж на приборы речевого оповещения
в том числе:		
- за счет снижения закупочных цен на громкоговорители и прочие товары	185,84	В рамках мероприятия ожидается рост доходов от реализации громкоговорителей и прочих товаров за счет увеличения цен на указанные группы товаров на 6,5 %. Объем продаж указанных групп товаров в 2018 г. составил 2 859 тыс. руб.
- от снижения транспортных расходов	67,44	Расценки на услуги ООО «Российская транспортная компания» на 8 % меньше, чем у действующего поставщика транспортных услуг. Стоимость расходов на транспортные услуги в 2018 г. составила 843 тыс. руб.
- за счет роста объемов продаж на приборы речевого оповещения	127,5	В рамках реализации мероприятия ожидается рост объемов продаж приборов речевого оповещения на 10 % от текущего уровня. Показатель определен исходя из величины валовой прибыли от продажи громкоговорителей и прочих товаров (1 275 тыс. руб.)
- от внедрения программы «sbis»	598,68	Показатель определен на основе числа госзакупок, в которых ООО «Безопасник» не приняло участие, по причине отсутствия практики мониторинга текущих госзакупок, среднего коэффициента эффективности участия организации в системе госзакупок и средней торговой наценки на товары, реализуемые государственным и муниципальным учреждениям в рамках контрактной системы
Расходы, всего	245,84	Показатель включает расходы на реализацию мер по стимулированию спроса на громкоговорители и прочие товары, а также на внедрение программы «sbis»
в том числе:		
- на реализацию мер по стимулированию спроса на громкоговорители и прочие товары	185,84	Показатель определен как потеря части дохода от снижения продажных цен на громкоговорители и прочие товары на 6,5 % от текущего уровня
- на внедрение программы «sbis»	60	Стоимость использования программы в месяц составляет 5 тыс. руб. для 10 пользователей, расходы включают годовой использование программы
Прибыль от реализации мероприятий	733,62	Показатель определен на основе представленных показателей доходов и расходов на реализацию мероприятий

Общая величина прибыли от реализации предложенных мероприятий составит 733,62 тыс. руб. Учитывая общий валовой доход ООО «Безопасник» в 2018 г. (1 005 тыс. руб.), предложенные мероприятия являются достаточно эффективными.

Следует также отметить, что эффективность реализации предложенных мер достигается посредством роста оборачиваемости товаров ООО «Безопасник» (таблица 40). Представленные сведения позволяют сделать вывод о росте оборачиваемости товаров ООО «Безопасник» после реализации предложенных мероприятий на 58,40 оборотов, что позволит сократить длительность одного оборота товаров до 88,21 дней (на 93,77 %).

Таблица 40 – Прогноз изменения оборачиваемости товаров ООО «Безопасник» после реализации мероприятий, направленных на совершенствование закупок, поставок и продажи товаров

Показатели	2018 г.	После реализации мероприятий	Абсолютные изменения	Относительные изменения, %
Товарные запасы, тыс. руб.	4265	338,56	-3926,44	-92,06
Выручка от продажи товаров, тыс. руб.	16549	21086,73	4537,73	27,42
Оборачиваемость товарных запасов в числе оборотов	3,88	62,28	58,40	в 16,05 раза больше
Оборачиваемость товарных запасов в днях	94,07	5,86	-88,21	-93,77

Предложенные мероприятия позволят не только увеличить прибыль ООО «Безопасник» и оборачиваемость товарных запасов, но и существенно образом усовершенствовать систему закупок, поставок и продажи товаров организации, сделав ее более гибкой и меняющейся исходя из текущих рыночных условий. Также приобретение программы «sbis» позволит увеличить долю участия ООО «Безопасник» в контрактной системе в сфере приобретения товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд.

Также предложенные мероприятия позволят увеличить долю рынка ООО «Безопасник» в сфере продажи охранного оборудования на территории Амурской области, что отразится на повышении конкурентоспособности организации, посредством создания нового конкурентного преимущества.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Система закупок, поставок и продаж товаров торговых организаций имеет множество особенностей. Так, закупки товаров в торговых предприятиях осуществляются в целях их дальнейшей продажи конечным потребителям (физическим лицам для собственного потребления, или юридическим лицам в целях организации оперативной или стратегической деятельности, в также в рамках реализации государственных или муниципальных закупок). Учитывая особенности деятельности торговых предприятий, их закупочная деятельность должна обеспечивать наличие товаров, объем и ассортимент которых способен обеспечить удовлетворение запросов потребителей. Для реализации указанной цели, в торговых предприятиях должен проводиться постоянный мониторинг остатков товаров в торговом зале предприятия и в складских помещениях.

В ходе проведенного исследования отмечено, что выбор поставщиков товаров, является одним из основных элементов системы закупок, поставок и продажи товаров торгового предприятия, способного обеспечить высокую эффективность торговой деятельности. При выборе поставщиков, торговыми предприятиями учитывается ассортимент и качество товаров, а также ценовая политика предприятия. Также немаловажное значение для торговых предприятий, имеет планирование закупочной деятельности, целью которой является обеспечение наличия необходимого объема и ассортимента товаров в торговой организации, в целях обеспечения стабильного потребительского спроса. Планирование закупочной деятельности осуществляется с применением нормативного или программно-целевого метода.

Проведенный анализ основных экономических показателей деятельности ООО «Безопасник» в фактических ценах позволил сделать следующие выводы. В анализируемом периоде рост стоимости имущества ООО «Безопасник» на 5 285 тыс. руб. (в 9,49 раза), что свидетельствует о росте имущественного потенциала исследуемой организации. Положительной тенденцией является рост собственного капитала ООО «Безопасник» на 909 тыс. руб. (в 11,45 раз), увели-

чение показателя обусловлено ростом нераспределенной прибыли. О росте масштабов деятельности ООО «Безопасник» свидетельствует увеличение товарооборота организации на 1 907 тыс. руб. (13,02 %) и затрат на закупку товаров на 1 016 тыс. руб. (6,99 %).

Проведенный анализ позволяет эффективности использования основных средств ООО «Безопасник» позволил определить, что организация эффективно использует имеющиеся основные средства, при этом наблюдается недостаточная оснащенность основным средствами организации.

В анализируемом периоде наблюдается рост производительности труда персонала ООО «Безопасник», о чем свидетельствует увеличение среднедневной и среднечасовой выработки одного рабочего соответственно на 0,15 тыс. руб. (55,29 %) и 30,77 тыс. руб. (в 118,45 раза %).

Организация закупок в ООО «Безопасник» начинается с поиска поставщиков. Следует отметить, что ООО «Безопасник» стремится обеспечить своих покупателей товарами в сфере охраны наивысшего качества. В связи с чем, сотрудниками отдела продаж осуществляется изучение технических характеристик товаров, предлагаемых поставщиками; проводится их сравнительная характеристика с другими аналогичными товарами; проводится сравнительная характеристика стоимости предлагаемых товаров; определяются поставщики, предлагающие наиболее приемлемые условия реализации товаров, с учетом качества товаров. При необходимости, отдел продаж занимается поиском новых поставщиков товаров. После выбора поставщиков товаров, осуществляется рассмотрение и подписание договоров на поставку товаров. Дальнейшие поставки товаров осуществляются согласно условиям дополнительных соглашений, или новых договоров.

Проведенное исследование экономических показателей, отражающих результаты организации закупок, поставок, товародвижения и продажи товаров в ООО «Безопасник» позволило сделать следующие выводы. В анализируемом периоде наблюдается рост себестоимости продаж в ООО «Безопасник» на 540 тыс. руб. (4,93 %), что обусловлено увеличением себестоимости продаж гром-

коговорителей на 765 тыс. руб. (70,14 %). Отметим снижение себестоимости продаж охранных опτικο-электронных адресных оповещателей на 140 тыс. руб. (4,38 %), а также прочих товаров на 690 тыс. руб. (40,80 %).

Также выявлен рост торговой наценки на товары ООО «Безопасник» в среднем на 2,61 процентных пункта (с 32,62 % в 2016 г. до 35,23 % в 2018 г.). Следует отметить, что наибольший уровень торговой наценки в ООО «Безопасник» установлен на камеры слежения (уровень торговой наценки увеличился с 34,25 % в 2016 г. до 36,82 % в 2018 г.) и на громкоговорители (уровень торговой наценки увеличился с 36,64 % в 2016 г. до 37,84 % в 2018 г.).

В анализируемом периоде наблюдается рост выручки от продажи товаров ООО «Безопасник» на 1 907 тыс. руб. (13,02 %), что свидетельствует об увеличении потребительского спроса на товары исследуемой организации. Рост выручки от продаж ООО «Безопасник» в основном обусловлен увеличением выручки от продаж камер слежения, увеличение показателя произошло на 1 163 тыс. руб. (24,85 %).

ООО «Безопасник» участвует в реализации системы закупок товаров, работ и услуг для государственных (муниципальных) нужд. В большинстве случаев, ООО «Безопасник» участвует в системе госзакупок в части закупок товаров для органов исполнительной власти Амурской области. В анализируемом периоде наблюдается снижение объемов продаж товаров организации в рамках реализации контрактной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд по группам заказчиков. Увеличение показателя произошло на 216 тыс. руб. в фактических ценах, при этом снижение показателя в сопоставимых ценах составило 438 тыс. руб. Указанная динамика обусловлена низкой эффективностью результатов участия ООО «Безопасник» в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд по группам заказчиков.

Результатом участия ООО «Безопасник» в поставках товаров для государственных и муниципальных нужд, является валовая прибыль, величина которой, в фактических ценах сократилась на 23 тыс. руб., в сопоставимых ценах,

данный показатель сократился на 58 тыс. руб. В качестве положительной тенденции следует выделить рост торговой наценки ООО «Безопасник» на товары на 1,14 процентных пунктов (с 15,67 % в 2016 г. до 16,81 % в 2018 г.), а также рост рентабельности товаров на 1,62 процентных пунктов (с 18,58 % в 2016 г. до 20,20 % в 2018 г.). Отмечено, что средняя наценка на товары в целом по реализованным товарам в ООО «Безопасник» за 2016 – 2018 гг. составляет 34,38 %, что существенно выше наценки, используемой организацией и участия в госзакупках. Таким образом, показатели эффективности участия ООО «Безопасник» в системе госзакупок имеют низкие величины, что определяет недостаточные результаты участия организации в системе госзакупок.

Проведенное исследование закупочной деятельности ООО «Безопасник» позволило определить следующие проблемы:

- снижение оборачиваемости товарных запасов, что привело к росту длительности одного оборота товаров (указанная проблема обусловлена превышением темпа роста товарных запасов организации над темпом роста выручки от продаж);

- снижение выручки от продажи товаров в сопоставимых ценах, что обусловлено снижением потребительского спроса на товары организации;

- снижение показателей эффективности продаж при росте торговой наценки (указанная проблема обусловлена превышением темпа роста выручки от продаж над темпом роста валовой прибыли);

- отсутствие в организации практики отслеживания текущих госзакупок.

В целях решения выявленных проблем в деятельности ООО «Безопасник», предлагается реализация следующих мероприятий:

- сокращение партии закупок товаров (для этого необходимо определить оптимальную величину одной партии заказа). Представленные расчеты позволили определить, что оптимальный объем заказа товаров в ООО «Безопасник» составляет 338,56 тыс. руб.;

- достижение лидерства в издержках, в целях создания конкурентного преимущества. В рамках указанного направления, предложено сменить транс-

портную компанию, в связи с тем, что по результатам проведенного исследования, в анализируемом периоде наблюдается рост доли расходов на доставку товаров в общей структуре расходов на закупку товаров организации;

- реализация системы скидок на товары, обладающие наименьшим спросом: громкоговорители и прочие товары. Скидка на указанные товары будет предоставлена при единовременном приобретении товаров потребителями на сумму не менее 5 тыс. руб. при этом в целях сохранения текущего уровня прибыли, предлагается сменить поставщиков громкоговорителей и прочих товаров, предлагающих более приемлемые цены на указанные группы товаров;

- приобретение программы «sbis». Мероприятие предполагает приобретение доступа к программе, позволяющей в автоматизированном режиме отслеживать интересующие организацию госзакупки в сфере продажи охранного оборудования.

Предложенные мероприятия позволят комплексным образом воздействовать на систему закупок материальных ресурсов в ООО «Безопасник», а также на ряд экономических показателей деятельности исследуемой организации.

Представленные расчеты позволили определить, что общая величина прибыли от реализации предложенных мероприятий составит 733,62 тыс. руб. Учитывая общий валовой доход ООО «Безопасник» в 2018 г. (1 005 тыс. руб.), предложенные мероприятия являются достаточно эффективными. Также реализация предложенных мероприятий позволит существенно увеличить оборачиваемость товарных запасов ООО «Безопасник» (в 16,05 раза), что приведет к сокращению длительности одного оборота товарных запасов на 93,77 %. Таким образом, предложенные мероприятия позволят комплексным образом усовершенствовать закупочную деятельность ООО «Безопасник».

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Бендиков, М.А. Особенности коммерческой деятельности организаций / М.А. Бедиков // Менеджмент в России и за рубежом. - 2016. - № 5. - С. – 80 - 95.
- 2 Бондарева, К.И. Понятие и сущность продажи товаров в современных условиях / К.И. Бондарева // Молодой ученый. – 2015. - № 3. – С. 22 – 24.
- 3 Бунеева, Р.И. Коммерческая деятельность: организация и управление: учебник / Р.И. Бунеева. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2016. – 350 с.
- 4 Виноградова, С.Н. Коммерческая деятельность: учебник / С.Н. Виноградова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. – 335 с.
- 5 Воронов, Д.Е. Понятие и сущность товарооборота / Д.Е. Воронов // Деловой мир. – 2017. - № 11. – С. 48 – 52.
- 6 Гаджинский, А.М. Логистика: учебник / А.М. Гаджинский. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2016. - 484 с.
- 7 Головач, А.М. Особенности организации закупок и поставок товаров в розничной торговле / А.М. Головач // Молодой ученый. – 2017. - № 1. – С. 17 - 22.
- 8 Голубчиков, Е.С. Товарооборот в розничной торговле / Е.С. Голубчиков // Вопросы экономики. - 2017. - № 6. – С. 29 - 34.
- 9 Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: федеральный закон от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ. Доступ из справ. – правовой системы «Консультант Плюс».
- 10 Григорян, А.А. Анализ торгово-экономического процесса / А.А. Григорян // Московское научное обозрение. – 2017. - № 1 (3). - С. 16 - 18.
- 11 Егоров, В.Ф. Организация торговли: учебник для вузов / В.Ф. Егоров. – СПб.: Питер, 2016. – 352 с.
- 12 Зубин, С.И. Коммерческая деятельность / С.И. Зубин. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 256 с.
- 13 Зырянова, Т.В. Организация продажи товаров на предприятиях тор-

говли / Т.В. Зырянова, О.Е. Терехова // Экономика и маркетинг. – 2017. - № 16 - 17. – С. 54 - 62.

14 Калачева, О.Н. Проблемы товародвижения в торговых организациях / О.Н. Калачева // Коммерческий директор. – 2017. - № 12. – С. 88 – 95.

15 Киселев, Ю.М. Оценка деятельности организаций / Ю.М. Киселев // ЭКО. - 2014. - № 3. - С. 42 - 48.

16 Короткова, Т.Л. Коммерческая деятельность: организация и управление: учебник / Т.Л. Короткова. – М.: Дашков и Ко, 2017. – 638 с.

17 Кузьмицкая, А.А. Современные аспекты планирования в коммерческой деятельности / А.А. Кузьмицкая, Л.В. Озерова, О.В. Дьяченко // Молодой ученый. – 2015. - № 2. – С. 50 – 57.

18 Лобова, А.С. Теоретические подходы к формированию долгосрочной программы закупочно-коммерческой деятельности предприятия / А.С. Лобова, Е.В. Пульнова // Молодой ученый. – 2017. - № 39. – С. 33 – 36.

19 Кривякин, К.С. Методика оценки эффективности закупочной деятельности предприятия / К.С. Кривякин, Н.Н. Макарова // Логистика и управление цепями поставок. – 2018. - № 4. – С. 54 – 59.

20 Майзнер, Н.А. Организация закупочной деятельности торгового предприятия: проблемы и пути их решения / Н.А. Майзнер // Экономика и предпринимательство. – 2017. - № 3. – С. 152 – 158.

21 Маркова В. Д. Стратегический менеджмент: учебное пособие / В. Д. Маркова, С. А. Кузнецова. - М.: ИНФРА-М, 2015. - 288 с.

22 Медведева, О.В. Реализация товаров: сущность и основные принципы / О.В. Медведева // Экономика и маркетинг. – 2017. - № 11. - С. 185 - 190.

23 Никишов, Н.А. Товароборот в розничной торговле / Н.А. Никишов // Молодой ученый. – 2017. - № 3. – С. 52 – 58.

24 Об определении официального сайта Российской Федерации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» для размещения информации о проведении торгов [Электронный ресурс] : постановление Правительства РФ от 10.09.2012 г. № 909. Доступ из справ. – правовой системы «Кон-

сультант Плюс».

25 Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации [Электронный ресурс] : федеральный закон № 381-ФЗ от 28.12.2009 г. Доступ из справ. – правовой системы «Консультант Плюс».

26 Об установлении запрета на допуск товаров легкой промышленности, происходящих из иностранных государств и (или) услуг по прокату таких товаров [Электронный ресурс] : постановлением Правительства РФ от 11.08.2014 г. № 791. Доступ из справ. – правовой системы «Консультант Плюс».

27 Об утверждении Положения о размещении на официальном сайте Российской Федерации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» для размещения информации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг информации, подлежащей размещению в единой информационной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд до ввода ее в эксплуатацию [Электронный ресурс] : постановление Правительства РФ от 12.10.2013 г. № 913. Доступ из справ. – правовой системы «Консультант Плюс».

28 О единых требованиях к региональным и муниципальным информационным системам в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд [Электронный ресурс] : постановление Правительства РФ от 28.11.2013 г. № 1091. Доступ из справ. – правовой системы «Консультант Плюс».

29 О защите конкуренции [Электронный ресурс] : федеральный закон № 135-ФЗ от 26.07.2006 г. Доступ из справ. – правовой системы «Консультант Плюс».

30 О защите прав потребителей [Электронный ресурс] : федеральный закон № 2300-1 от 07.02.1992 г. Доступ из справ. – правовой системы «Консультант Плюс».

31 О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора) [Электронный ресурс] : федеральный закон № 294-ФЗ от 26.12.2008 г. Доступ из справ. – право-

вой системы «Консультант Плюс».

32 Озерова, Л.В. Совершенствование закупочной работы в торговом предприятии / Л.В. Озерова, Н.А. Поседыко // Экономика и предпринимательство. – 2016. - № 2. – С. 42 – 47.

33 О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд [Электронный ресурс] : федеральный закон 05.04.2013 г. № 44-ФЗ. Доступ из справ. – правовой системы «Консультант Плюс».

34 О лицензировании отдельных видов деятельности [Электронный ресурс] : федеральный закон № 99-ФЗ от 04.05.2011 г. Доступ из справ. – правовой системы «Консультант Плюс».

35 О предоставлении преимуществ организациям инвалидов при определении поставщика (подрядчика, исполнителя) в отношении предлагаемой ими цены контракта [Электронный ресурс] : постановлением Правительства РФ от 15.04.2014 г. № 341. Доступ из справ. – правовой системы «Консультант Плюс».

36 О техническом регулировании [Электронный ресурс] : федеральный закон № 184-ФЗ от 01.07.2017 г. Доступ из справ. – правовой системы «Консультант Плюс».

37 Панченко, Т.М. Организация продажи товаров в торговле / Т.М. Панченко // Молодой ученый. - 2017. - № 1. - С. 22 - 25.

38 Панкратов, Ф.Г. Коммерческая деятельность: организация и управление: учебник / Ф.Г. Панкратов. – М.: Дашко и Ко, 2016. – 499 с.

39 Подольная, С.И. Особенности организации и анализа процесса товародвижения в рамках подразделений крупных сетей / С.И. Подольная // Молодой ученый. – 2015. - № 9. – С. 304 – 307.

40 Половцева, Ф.П. Коммерческая деятельность: учебник / Ф.П. Половцева. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 197 с.

41 Ромнина, А.Г. Коммерческая деятельность: организация и управление: учебное пособие / А.Г. Ромнина. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 316 с.

42 Сидоров, В.П. Коммерческая деятельность / В.П. Сидоров. - Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2016. – 248 с.

43 Смородова, А.А. Определение эффективности государственных закупок / А.А. Смородова, М.В. Кравцова // Экономика и управление. - 2016. - № 4. - С. 72 - 76.

44 Солдатова, Н.Ф. Коммерческая деятельность / Н.Ф. Солдатова. – М.: Дашков и Ко, 2016. – 500 с.

45 Сухинина, И.А. Проблема выбора методов осуществления закупочной деятельности в коммерческой организации / И.А. Сухинина // Молодой учёный. - 2017. - № 2. - С. 513 – 516.

46 Сысоева, Е.А. Закупки товаров в розничной торговле / Е.А. Сысоева // Экономические науки. – 2016. - № 12 (73). – С. 282 – 287.

47 Фурсеева, М.С. Товарооборот: значение, основные принципы и задачи в розничной торговле / М.С. Фурсеева // Экономика и маркетинг. – 2017. - № 18. – С. 18 – 29.

48 Фирон, Х. Управление снабжением и запасами / Х. Фирон, М. Линдере. – СПб.: Полигон, 2015. – 768 с.

49 Щеголева, Т.В. Организация экспресс-диагностики управления материальными потоками на предприятии // Организатор производства. - 2016. - № 2. - С. 82 – 85.

50 Яркова, Я.А. Организация процесса закупочной деятельности торгового предприятия / Я.А. Яркова, В.А. Гальцова // Актуальные проблемы экономики. – 2015. - № 4. – С. 212 – 213.