

Библиографические ссылки

1. Международные сопоставления ВВП России и других стран мира [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#

2. Purchasing Power Parities (PPP) Statistics [Электронный ресурс] // Organisation for Economic Co-operation and Development. – URL: <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=PPP2011>

3. Economy Rankings [Электронный ресурс] // Doing Business Project. – URL: <http://www.doingbusiness.org/rankings>.

4. Бутенко Я. А. Совершенствование региональной и муниципальной политики в условиях асимметричного развития территорий : монография. – Омск : Омскбланкидат, 2012. – 164 с.

5. Бутенко Я. А. Совершенствование инвестиционной стратегии как фактор повышения конкурентоспособности страны // Маркетинг в России и за рубежом. – 2011. – № 2. – С. 110–123.

Ya. A. Butenko, PhD in Economics, Plekhanov Russian University of Economics, Moscow

Trends and Prospects of Small and Medium-Sized Business

The article demonstrates the complex comparative analysis of the developed and developing countries, which has allowed to identify the main problems interfering the development of small and medium-sized business. Based on these results, the author has developed recommendations for the creation of favorable infrastructure to support small and medium-sized business.

Keywords: small business, medium-sized business, small and medium-sized enterprises.

Получено 03.06.2014

УДК 339.138

Л. А. Ибрагимова, кандидат экономических наук, доцент, Ижевский государственный технический университет имени М. Т. Калашникова

ХАРАКТЕРИСТИКА РЕСУРСОВ РОЗНИЧНОГО ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

Предложен подход к группировке ресурсов розничного торгового предприятия с учетом влияния результатов управления каждой группой ресурсов на конкурентоспособность розничного торгового предприятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность, розничное торговое предприятие, ресурсы, группы ресурсов, управление ресурсами.

Поиск путей повышения конкурентоспособности розничного торгового предприятия и постоянное совершенствование деятельности являются необходимым условием выживания, обеспечения эффективных результатов и развития предприятия в жесткой конкурентной среде.

Конкурентоспособность – это способность предприятия

- достигать высоких результатов деятельности;
- создавать преимущества с точки зрения ключевых сторон, заинтересованных в деятельности организации, позволяющие превосходить предприятия-конкуренты по показателям, значимым для данных сторон;

- сохранить и упрочить свои позиции на рынке, несмотря на изменения внешней и внутренней среды.

Основой достижения желаемого уровня результатов по всем перечисленным направлениям является эффективное управление ресурсами предприятия. В торговле эффективность управления ресурсами определяет конкурентоспособность и эффективность функционирования предприятия в целом, поскольку совокупность показателей, характеризующих эффективность деятельности предприятий торговли, рас-

считывается на основе анализа использования тех или иных групп ресурсов.

Выделение различных групп ресурсов позволяет определить основные направления и задачи управления предприятием. В табл. 1 представлены группы ресурсов предприятия с точки зрения различных специалистов.

Большинство представленных в табл. 1 подходов базируются на теоретических основах экономики предприятия, и в основном выделяются следующие группы ресурсов:

- трудовые ресурсы;
- производственные фонды (основные и оборотные);
- нематериальные ресурсы;
- финансовые ресурсы.

Рассмотренные подходы обладают рядом недостатков.

1. При рассмотрении ресурсов с точки зрения экономики предприятия очевиден акцент на материальные ресурсы – наиболее подробно и детально рассматриваются основные и оборотные средства предприятий. Несмотря на корректность и логичность классификации, данные подходы требуют уточнения

и дополнения. Современные условия характеризуются смещением понимания ценности ресурсов предприятия: если до недавних пор наиболее значимыми казались материальные ресурсы (такие, например, как денежные средства, недвижимость), то сегодня на первый план выходят нематериальные активы: адаптированные для предприятия информационные системы, разработанные структуры, методы и системы управления, формализованные и стандартизованные процессы. Здания, складские помещения, оборудование можно взять в аренду, лизинг, денежные средства получить в качестве кредита, а системы управления (в том числе информационные) создаются, отрабатываются, адаптируются в течение длительного времени с привлечением большого количества специалистов и крупных финансовых и временных затрат. Безус-

ловно, значимым ресурсом также был и остается обученный и мотивированный персонал.

2. Не все представленные подходы учитывают особенности сферы торговли, характеризуя ресурсы всей совокупности предприятий.

Поэтому необходим иной подход, который позволит выделить значимость управленческих задач, в том числе связанных с использованием и развитием нематериальных ресурсов, а также охарактеризовать специфику управления ресурсами розничного торгового предприятия. С учетом представленных замечаний предложена группировка ресурсов торгового предприятия (табл. 2). Акцент сделан на нематериальные ресурсы, приобретающие особую значимость в современных условиях функционирования предприятия.

Таблица 1. Подходы к выделению групп ресурсов предприятия

| Автор, источник | Группы ресурсов предприятия |
|---|---|
| Т. В. Яркина [1] | Персонал: кадры, трудовой коллектив. Производственные фонды: средства и предметы труда, выраженные в стоимостной форме (основные и оборотные). Нематериальные ресурсы: объекты промышленной и интеллектуальной собственности и другие ресурсы нематериального происхождения. Финансовые ресурсы: денежные средства: (собственные и привлеченные; оборотные средства и инвестиции) |
| Т. И. Юркова, С. В. Юрков [2] | Персонал предприятия: кадры, трудовой коллектив. Основные фонды: основные средства и нематериальные активы (организационные расходы, интеллектуальная собственность, деловая репутация). Оборотные средства: в сфере производства (производственные запасы, незавершенное производство, расходы будущих периодов) и в сфере обращения (готовая продукция на складах, продукция отгруженная, дебиторская задолженность, денежные средства) |
| Преподаватели кафедры торгового дела и логистики РЭА им. Г. В. Плеханова [3] | Персонал. Основные фонды (средства труда): производственные (пассивные – здания; активные – оборудование) и непроизводственные (совокупная стоимость зданий, сооружений, инвентаря, находящихся на балансе). Делятся на собственные, арендованные, безвозмездно предоставленные. Оборотные фонды (предметы труда) – малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, некоторые виды тары, материалы для хозяйств, топливо, спецодежда. Фонды обращения (товарные запасы, денежные средства и дебиторская задолженность) |
| Преподаватели кафедры экономики и управления торговлей Санкт-Петербургского торгового-экономического института [4, 5] | Экономические ресурсы: основные средства (материальные и нематериальные), оборотные средства (МБП, сырье и материалы, готовая продукция и товары, денежные средства), финансовые ресурсы (денежные средства: собственные и заемные), информационные ресурсы. Трудовые ресурсы |
| Н. Н. Терещенко, О. Н. Емельянова [6] | Трудовые ресурсы. Основные фонды. Оборотные фонды |
| А. М. Гринь [7] | Материально-технические (капитальные, материальные, коммунальные). Финансовые. Трудовые. Информационные. Технологические организационные |
| М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури [8] | Люди (человеческие ресурсы). Капитал. Материалы. Технология. Информация |

Рассмотрим выделенные группы ресурсов подробнее.

Персонал (трудовые ресурсы) – штат сотрудников, которым располагает организация. В сфере ус-

луг персонал играет решающую роль в качестве результатов деятельности. Работа в сфере розничной торговли обладает некоторыми особенностями, связанными со спецификой работы:

– постоянное психологическое напряжение, обусловленное постоянным взаимодействием с людьми (покупатели, поставщики, представители контролирующих организаций);

– необходимость соблюдения требований большого количества нормативных документов (как внешних, так и внутренних);

– однообразность и монотонность работы многих сотрудников.

Поэтому управление персоналом для торговой организации является одним из важнейших направлений менеджмента.

Таблица 2. Группы ресурсов торгового предприятия

| Ресурсы торгового предприятия | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|-------------------------------|--------------------------------|--------------|--------------------------------|-----------------------------|--------------------------|-------------|-------------------------|---------------------------------|---|--------------------|--------------------|---|---------------------------|---------------------|---|--------------------------|--------------------------|--------------------|----------------------------------|-----------------------|-------------------------------------|----------------------------|------------|-------------|---------|--|
| Персонал | | | | Экономические ресурсы | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Собственный | | Привлеченный | | Основные средства | | | | Нематериальные активы | | | Оборотные средства | | | | | | | | | | | | | | | |
| Линейный | Административно-управленческий | Линейный | Административно-управленческий | Здания, складские помещения | Оборудование, оргтехника | Транспорт | Организационно-правовые | Организационно-интеллектуальные | Информационные | Продукция (товары) | Дежные средства | Расходные материалы и предметы труда | Дебиторская задолженность | | | | | | | | | | | | | |
| Контактный | Неконтактный | Менеджеры | Специалисты | Контактный | Неконтактный | Специалисты | Собственные | Арендованные | Предоставленные на безвозмездной основе | Собственные | Лизинг | Предоставленные на безвозмездной основе | Собственные | Арендованный/Лизинг | Предоставленный на безвозмездной основе | Разрешительные документы | Обеспечивающие документы | Системы управления | Внутренние нормативные документы | Базы (массивы) данных | Информационно-аналитические системы | В распределительном центре | В магазине | Собственные | Заемные | |

Специалистов розничного предприятия можно разделить на две категории – *собственный* и *привлеченный* (аутсорсинговый) персонал. Цели и задачи управления собственным и привлеченным персоналом отличаются, поэтому различны и применяемые стратегии и методы управления данными категориями работников. Собственный персонал – штатные сотрудники предприятия, привлеченный персонал – работники, осуществляющие свою деятельность в рамках договора предприятия со сторонней организацией. Примером *аутсорсинга* может служить привлечение компаний, специализирующихся на ведении бухгалтерского учета, уборке помещений, перевозке грузов и т.д.

Следующий уровень классификации персонала торгового предприятия связан с особенностями выполняемых ими функций.

Административно-управленческий персонал – сотрудники, обеспечивающие работу предприятия в целом.

Эту категорию также можно разделить на две группы:

– *менеджеры* – высшее руководство, чья деятельность направлена на формирование стратегии развития и управления, а также разработку и достижение целей организации;

– *специалисты* – работники, отвечающие за реализацию функций, не связанных непосредственно с торгово-технологическим процессом, но необходимых для работы предприятия: юристы, бухгалтеры, экономисты, аналитики, специалисты по маркетингу и т. д.

Линейный персонал – сотрудники, ответственные за реализацию различных этапов торгово-технологического процесса. Специалисты [9] делят торгово-технологический процесс на три основные части:

1. Операции с товарами до предложения их покупателям (разгрузка транспортных средств, доставка товаров в зону приемки, приемка товаров, доставка товаров в зону хранения, подготовки к продаже или в торговый зал, хранение товаров, подготовка товаров к продаже, перемещение товаров в торговый зал, выкладка товаров на торговом оборудовании и т. д.);

2. Операции непосредственного обслуживания покупателей (встреча покупателя, предложение товаров, отбор товаров покупателями, расчет за отобранные товары);

3. Дополнительные операции по обслуживанию покупателей.

С учетом выделенных этапов торгово-технологического процесса персонал можно разделить:

– на *контактный* – сотрудники магазина, непосредственно взаимодействующие с покупателями (кассиры, администраторы торгового зала, консультанты и т. д.);

– *неконтактный* – специалисты, чья профессиональная деятельность не предполагает непосредственного контакта с клиентами (товароведы, водители, грузчики, сотрудники склада).

Каждая из рассмотренных групп персонала важна для результата деятельности торгового предприятия. Потребность в сбалансированном подходе к управлению всеми категориями работников, принятия во

внимание их мотивации, интересов и целей предприятия, а также учета особенностей выполняемой деятельности обуславливает необходимость наличия эффективной системы кадрового менеджмента.

Следующая группа ресурсов в соответствии с табл. 2 – это финансовые ресурсы, включающие в себя *основные средства, нематериальные активы и оборотные фонды*.

Основные средства в соответствии с правилами бухгалтерского учета определяются как основные фонды организации в денежном выражении. Основные фонды – это длительно используемые средства производства, участвующие в производстве в течение многих циклов, имеющие длительные сроки амортизации [10]. В соответствии с положением по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/01) [11] к основным средствам относятся: здания, сооружения, рабочие и силовые машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, вычислительная техника, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности, рабочий, продуктивный и племенной скот, многолетние насаждения, внутрихозяйственные дороги и прочие соответствующие объекты.

С точки зрения управления ресурсами торгового предприятия основные средства (фонды) целесообразно разделить на три базовые группы:

- *здания, складские помещения;*
- *оборудование* (торговое, производственное, погрузочно-разгрузочное, оргтехника);
- *транспорт.*

Безусловно, ведущая роль принадлежит группе «здания, складские помещения», поскольку именно эта группа во многом определяет формат магазина, широту и глубину ассортимента и т. д., влияя на результаты деятельности магазина.

Рассматривая эти группы с точки зрения права собственности, каждую из них в целях управления ресурсами также можно разделить на три категории:

- *собственные основные средства (фонды);*
- *арендованные (взятые в лизинг) основные средства (фонды);*
- *основные средства (фонды), предоставленные предприятию на безвозмездной основе.*

Таким образом, выделено 9 подгрупп основных средств (фондов) розничного торгового предприятия.

Нематериальные активы предприятия в соответствии с положением по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007) [12] можно определить как идентифицируемые объекты, способные приносить организации экономические выгоды в будущем, предназначенные для использования в течение длительного времени и не имеющие материально-вещественной формы. Нематериальные активы розничного торгового предприятия можно разделить на три группы:

- *организационно-правовые,*
- *организационно-интеллектуальные,*
- *информационные.*

Под *организационно-правовыми ресурсами* подразумеваются активы, обеспечивающие деятельность предприятия в соответствии с действующим законодательством. Это преимущественно документы, которые можно разделить на две основные группы:

– *разрешительные документы* – документы, без которых деятельность розничного торгового предприятия невозможна и/или незаконна, – лицензии, разрешения, постановления, сертификаты;

– *обеспечивающие документы* – договоры, на основании которых осуществляется взаимодействие с внешней средой, – поставщиками продукции, поставщиками оборудования, арендодателями, обслуживающими организациями и т. д.

Организационно-интеллектуальные ресурсы представляют собой комплекс систем, методов и документов, при помощи которых осуществляется управление предприятием. Их также можно разделить на две группы: системы управления и внутренние нормативные документы.

Система управления – совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих элементов, направленных на разработку стратегии и целей, а также достижения этих целей. Системы (подсистемы) в зависимости от целей различны: система контроля качества реализуемой продукции, система учета товаров, система управления охраной труда, система мотивации и т. д.

Внутренние нормативные документы, как правило, являются частью одной из подсистем управления. Тем не менее, целесообразно их выделение в отдельную группу ресурсов торгового предприятия, поскольку разработка и внедрение внутренних нормативных документов во многом определяют эффективность функционирования отдельных подразделений и предприятия в целом.

Информационные ресурсы розничного торгового предприятия – это информация, характеризующая его деятельность, а также методы и способы ее обработки и принятия решений. Их можно разделить на базы (массивы) данных и информационно-аналитические системы

Массивы данных – это совокупность упорядоченных однородных наборов данных, характеризующих объекты управления или процессы, а также информация об их взаимосвязях. Примерами массивов данных розничного торгового предприятия могут быть: величина товарооборота и прибыли за различные периоды, ассортиментный перечень (в том числе по группам товаров), оценки работы персонала, справочники, каталоги т. д. Статистическая обработка и анализ различных массивов данных позволяют отслеживать динамику показателей деятельности предприятия, прогнозировать их, вовремя реагировать на изменения, принимать прочие управленческие решения.

Информационно-аналитические системы – это совокупность методов и механизмов обработки и анализа массивов данных (программное обеспечение и аналитические системы).

К оборотным средствам относится часть средств производства, целиком потребляемая в течение производственного цикла, обычно это материалы, сырье, топливо, энергия, полуфабрикаты, запчасти, незавершенное производство, расходы будущих периодов, исчисляемые в денежном выражении [10]. К оборотным средствам относятся оборотные фонды (сырье, материалы, предметы труда и т. п.) и фонды обращения в денежной форме. С точки зрения управления розничным торговым предприятием можно выделить четыре группы оборотных средств:

- продукция (товары) (находящиеся в распределительном центре либо непосредственно в магазине);
- денежные средства (собственные и заемные);
- расходные материалы и предметы труда;
- дебиторская задолженность.

При управлении каждой группой ресурсов, а также при выделении, разработке и контроле реализации процессов розничного торгового предприятия необходимо учитывать потребности и пожелания покупателей, а также прочих заинтересованных сторон. В современных условиях особую актуальность приобретает управление персоналом и нематериальными активами – эффективность работы с данными категориями напрямую влияет на задачи управления основными и оборотными средствами.

Предлагаемый подход к группировке ресурсов розничного торгового предприятия не противоречит теоретическим основам экономики предприятия и позволяет формулировать задачи по оптимизации управления ресурсами для повышения конкурентоспособности предприятия, в том числе:

- определение оптимального соотношения собственного и привлеченного персонала;
- расчет экономической целесообразности использования собственной или арендованной недвижимости, оборудования, транспорта и пр.;
- расчет необходимого количества оборудования, транспорта и других материальных ресурсов;
- подбор оптимальной автоматизированной системы управления данными, документами и процессами.

- оптимизация использования оборотных средств и оптимизация финансовых операций.

Управление каждой из описанных групп ресурсов, а также обеспечение баланса возможностей, целей и задач в данной сфере создает базу для достижения и повышения конкурентоспособности розничного торгового предприятия.

Библиографические ссылки

1. Яркина Т. В. Основы экономики предприятия : учеб. пособие [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.aup.ru/books/m64/>
2. Юркова Т. И., Юрков С. В. Экономика предприятия : учеб. пособие [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.aup.ru/books/m88/>
3. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация : учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. / под общ. ред. проф. Л. А. Брагина и проф. Т. П. Данько. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 560 с.
4. Экономика и организация деятельности торгового предприятия : учебник / под общ. ред. А. Н. Соломатина. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 295 с. – Высшее образование.
5. Петров П. В., Соломатин А. Н. Экономика товарного обращения : учебник для вузов – М. : ИНФРА-М, 2001. – 220 с. – Высшее образование.
6. Терещенко Н. Н., Емельянова О. Н. К вопросу об оценке эффективности предприятий торговли // Проблемы современной экономики. – 2004. – № 4(12).
7. Гринь А. М. Управление ресурсами в вузе: методология, технологии, практика : дис. ... д-ра техн. наук. – Новосибирский гос. техн. ун-т, 2006.
8. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. – М. : Вильямс, 2009. – 672 с.
9. Дашков Л. П., Памбухчиянц В. К. Организация, технология и проектирование торговых предприятий : учебник для студ. вузов. – М. : Дашков и Ко, 2009. – 512 с.
10. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 512 с.
11. Учет основных средств. ПБУ 6/01 : утв. приказом Минфина РФ от 30.03.2001 № 26 н.
12. Учет нематериальных активов. ПБУ 14/2007 : утв. приказом Минфина РФ от 27.12.2007 № 153 н.

L. A. Ibragimova, PhD in Economics, Associate Professor, Kalashnikov Izhevsk State Technical University

Characteristics of the Retail Enterprise Resources and Their Influence on Competitiveness

The article includes characteristics and classification of the retail enterprise resources, and considers the importance of the resources' management for the competitiveness of the retail enterprise.

Keywords: competitiveness, retail enterprise, resources, groups of resources, resource management.

Пролучено 06.06.2014