**Контрольная работа по предмету**

**Основы коммерческой деятельности**

**Тема:** **«Организационные формы управления торгово-посреднической деятельностью»**

Контрольную работу выполнила:

Студентка ИфРГТЭУ 4 курса

З/О отделения

Факультет «Коммерция»

(торговое дело)

Григорьева Татьяна Евгеньевна

Иркутск 2010

**Содержание**

1. Особенности развития коммерческих структур оптово-посреднических организаций.

2. Система товародвижения и ее участники.

Список используемой литературы

**1. Особенности развития коммерческих структур оптово-посреднических организаций**.

Коммерческо-посредническая сеть в целях повышения результативности своей деятельности должна быть конкурентоспособной в системе всех звеньев сферы товарного обращения. Она должна широко использовать современные принципы менеджмента и маркетинга, постоянно внедрять новейшие формы и методы оптовой торговли, используя лучший мировой опыт в этой области, активно развивать сервисные услуги на новейших принципах рыночного взаимодействия.

**Организационные формы управления и их структуры -** это категория столь же динамичная, как и динамичен развивающийся ныне рынок в России. Новейшим и одним из всех наиболее доходным элементом коммерческо-посреднической деятельности, является активно вошедшая в нее сфера слуг, оказываемых клиентуре. Именно эта сфера и инициировала появление новых форм управления коммерческой деятельностью в современных условиях.

Сервисное обслуживание всех субъектов рыночного оборота и, в первую очередь, поставщиков и потребителей должно стать главной целью и стратегией деятельности коммерческо-посреднических структур. Недопустимо, чтобы это звено в рыночном механизме являлось стеной, отделяющей производителя от потребителя, превращаясь в тормоз товарно-денежного обращения в результате создания своего монопольного положения, сговора посредников на рынке, недобросовестной конкуренции и шантажа. Практика рыночного взаимодействия подтверждает такие случаи, в частности в сфере посредников между угольными предприятиями, электроэнергетикой и металлургией, предприятиями автомобильной, золотодобывающей, алмазной и многих других отраслей промышленного производства. Деятельность подобных посредников наносит невосполнимый ущерб экономике в России, создает огромное напряжение в социальной и политической жизни общества. С таким положением можно бороться тремя способами:

* Лишением лицензий и закрытием подобных посреднических структур
* Переориентацией в деятельности и реструктуризацией коммерческо-посреднических фирм и компаний в направлении перевода их на систему эффективного обслуживания клиентуры, максимального оказания ей сервисных услуг.
* Развитием прямых коммерческих связей производителей массовых видов продукции и их конечных покупателей на взаимоприемлемой основе с организацией прямых поставок последним в пределах транзитных норм отгрузки. Для этого в регионах производящих такую продукцию целесообразно создавать крупные выходные сбытовые коммерческие базы изготовителей на самостоятельном балансе.

При разработке организационных форм управления коммерческо-посреднической системой следует учитывать множественность условий и факторов эффективного ее функционирования в хозяйственном механизме. Это в свою очередь требует многовариантности и разнотипности организационно-структурных решений в области управления данной системой, а так же возможно более полной типизации организационных форм управления. Однако типизация целесообразна лишь тогда, когда опираешься не на прошлые, изжившие себя формы управления, а на прогрессивные организационные формы, имеющие высокую перспективу в будущем, что требует не только грамотного анализа сложившихся структур и вытекающих из них показателей деятельности коммерческих звеньев сферы обогащения, но и прогнозного моделирования.

В современных условиях развития рынка создание структур управления коммерческой деятельностью должно осуществляться с учетом **своевременной реструктуризации.**

Реструктуризация формы определяется как целенаправленное преобразование технологии и управление фирмой, основанное на выборе ее конкурентной стратегии в изменяющихся в условиях и приводящее к изменению ее производственной, а в случае необходимости и организационно-правового статуса.

Реструктуризация во всех сферах сервиса имеет ряд общих черт:

* Ориентация услуг на конкретного потребителя, измерение их потребительной ценности на базе опросов и специальных моделей.
* Организация управленческого учета, в первую очередь затрат и доходов по каждому виду услуг и категорий покупателей в реальном режиме времени, т.е. сегодня за вчера.

Реконструкция требует создания таких гибких организационных структур, которые могли бы максимально использовать все совокупные возможности для оказания широкого спектра услуг сообразно изменению структуры запросов.

Наиболее эффективными из всего круга оптово-коммерческих предприятий оказались предприятия со смешанной формой собственности.

Вследствие происходящего процесса концентрации коммерческо-посреднической деятельности в системе более крупных предприятий оптовой торговли смешанной формы собственности и дальнейшего укрупнения таких предприятий в сфере обращения их количество будет возрастать, снижение объема реализации прекратится, а складская реализация должна увеличиться.

В соответствии с данным прогнозом будут созданы условия для расширения круга функций, выполняемых коммерческими структурами сферы обращения, и в частности лизинговых и других сервисных услуг, оказываемых клиентуре. Естественно, они прямым образом влияют на решение задач развития организационных форм и построения организационных структур управления коммерческо-посреднической деятельностью.

**Организационная структура управления** оптово-посреднического звена представляет совокупность взаимосвязанных и взаимозависимых элементов, функционирующую как единая динамичная система и нацеленную на удовлетворение многочисленных потребителей рынка с одновременным получением намеченных доходов и выполнением социальной миссии перед обществом.

Основными составными элементами всякой организационной структуры являются органы управления, внутренние структурные подразделения с исполнителями, которые придают формальной структуре подвижный характер. Важно при создании и развитии организационных структур постоянно следовать основным принципам их построения. При этом все звенья структуры, количество исполнителей должны быть оптимальными, исключающими параллельное дублирование, а созданные структуры – гибкими, мобильными с оперативной адаптацией к многочисленным непредсказуемым рыночным изменениям, и главное ритмично без сбоев функционировать для достижения поставленных перед фирмой целей. При этом необходимо помнить о важности таких принципов, как принцип соответствия прав и обязанностей между исполнителями и руководителями на всех уровнях иерархии управления, персональной ответственности и постоянного контроля над сроками и качеством исполнения решаемых задач.

Построение организационных структур необходимо осуществлять с учетом следующих факторов: общая численность АУП и рабочих, тип коммерческо-посреднической деятельности; ранжирование товарных рынков целях результативного участия; объем и номенклатура реализуемой или закупаемой продукции; количество возможных и фактических поставщиков, потребителей; наиболее оптимальная форма оптовой торговли и эффективные способы доставки грузов; максимально приемлемые для потребителей норм отгрузки продукции и товаров; виды оказываемых текущих и потенциально возможных коммерческих услуг; наличие основных элементов рыночной инфраструктуры, в т.ч. транспорта, коммуникаций; сервисное и качественное обеспечение клиентов и многие другие факторы.

При оценке эффективности функционирования организационных структур построения оптово-посреднических организаций необходимо учитывать и классификационные факторы, определяющими из которых являются следующие:

1. Вид деятельности**,** т.е.основная выполняемая функция в области купли-продажи товаров, а так же выполнения комплекса коммерческо-сервисных услуг клиентам. Этот фактор необходимо рассматривать с учетом влияния территориального признака.

Так оптовые предприятия, расположенные вблизи от изготовителя, в зоне производства продукции, носят название выходных баз и, как правило, Осуществляют сбытовую торговлю с одновременным оказанием набора производственных услуг по подборке, сортировке, комплектовке продукции по заказам потребителей. Функционирование подобных выходных баз позволяет освободить изготовителей от выполнения сбытовых функций в пределах определенной территории.

К другому типу оптовых торгово-посреднических структур можно отнести базы, деятельность которых территориально удалена от изготовителей продукции. Такие базы в практике российского предпринимательства носят название торговых баз. Их функциональное назначение состоит в закупке продуктов у предприятий-изготовителей различных регионов, в т.ч. они закупают и у предприятий – выходных баз в целях последующей реализации товаров средним и мелким предпринимателям системы розничной торговли. Исследования показали, что в оптовой зоне системы потребительской кооперации подобных торговых баз имеется около 90% общего числа торговых оптовых предприятий.

В целом по отрасли материально-технического снабжения можно выделить две крупные группы торговых предприятий. Это – снабженческие и сбытовые. На снабженческие фирмы и организации приходится около 90% их общего и складского объемов реализации.

2.Следующий фактор организационного построения и функционирования коммерческих структур – их **специализация.**

Практика торговли потребительскими товарами позволяет выделить смешанные, универсальные, специализированные и узкоспециализированные фирмы.

В ассортименте смешанных оптовых предприятий имеются группы товаров как продовольственных, так и непродовольственных. В универсальных – широкий ассортимент продовольственных и непродовольственных видов товаров. Специализированные оптовые предприятия и фирмы осуществляют торговлю несколькими или одной группой товаров определенного вида промышленного или непромышленного ассортимента.

С развитием рыночных реформ в отрасли материально-технического снабжения и сбыта выделяются крупные оптово-посреднические структуры, ранее функционирующие в системе Госснаба СССР. Сегодня на товарном рынке они работают как независимые оптово-посреднические фирмы и компании, обладающие в основном правами юридических лиц со смешанной формой собственности типа акционерных обществ. В большинстве своем они специализируются в отдельных регионах на снабжении металлом, лесом, стройматериалами, машиностроительной и приборной продукцией.

В городах областного подчинения функционируют предприятия оптовой торговли, центры оптовой торговли, посреднические фирмы в основном универсального характера деятельности.

3.Существенным классификационным фактором функционирования коммерческих звеньев является непосредственный **район деятельности,** т.е. дифференциация коммерческих структур по территории обслуживания клиентов – от федеральных оптовых предприятий, республиканских, краевых до областных, межрайонных и районных.

4. Фактор ведомственной принадлежноститак же дифференцирует коммерческие структуры сферы товарного обращения в зависимости от их подчинения отдельным министерствам, ведомствам, государственным федеральным, республиканским и местным органам власти. В соответствии с данным фактором функционируют мощные ведомственные коммерческие структуры на транспорте, в промышленности, торговле, сельском хозяйстве и в других особо важных секторах экономики.

5.совершенно очевидно, что любое формирование оптово-посреднического звена начинается с рассмотрения **фактора собственности,** которая на законодательном уровне имеет в России множество форм, в т.ч. частную, государственную, муниципальную, смешанную.

В соответствии с ГКРФ (часть первая), введенном в действие с 1 января 1995г., функционируют акционерные общества, ООО, кооперативы, полные товарищества и товарищества на вере и другие юридические формы торгово-посреднических организаций.

Главными задачами оптово-посреднической деятельности коммерческих структур сферы товарного обращения являются комплексное использование экономических, организационных и правовых рычагов в целях эффективности уровня обслуживания клиентов в процессе коммерческой деятельности, а так же оказание им услуг коммерческого, производственного и сервисного характера с одновременным получением прибыли и необходимого имиджа в обществе.

При организации оптово-посреднической деятельности коммерческие структуры выполняют, как правило, следующие функции:

* изучают спрос и предложение на товары и услуги с одновременным выявлением источников покрытия потребности в обществе;
* осуществляют закупки в соответствии с заключенными договорами, контрактами и заказами;
* участвуют в организации и проведении внешнеэкономической деятельности на всех многочисленных этапах товародвижения от производителей к конечному потребителю;
* организуют коммерческие связи с использованием различных форм и методов, в т.ч. системы паблик рилейшинз на паритетных и взаимовыгодных условиях для всех участников бизнеса.

Гибкая стратегия, постоянный поиск новых методов работы, серьезные конъюнктурные исследования обеспечивают коммерческим структурам прочные позиции на товарных рынках в условиях острой конкурентной борьбы.

Среди коммерческих крупнейших структур российского рынка, в сфере оптовой торговли продукцией общепромышленного применения и товарами народного потребления лидирующие позиции занимает Федеральная контрактная корпорация «Росконтракт». Корпорация «Росконтракт» была создана в соответствии с Указом Президента РФ «О мерах по формированию Федеральной контрактной системы» от 7 августа 1992г. №826.

Росконтракт осуществляет инвестиции в производственную сферу, ставя перед собой защиту, не только торговать, но и организовывать производство продукции, пользующейся повышенным спросом. Торговый капитал Росконтракта активно включается в развитие тех секторов производства, которые выпускают конкретную продукцию на товарные рынки. Иными словами, приоритетными клиентами корпорации являются товаропроизводители.

Максимально возможное (в современных условиях) удовлетворение потребителей именно товаропроизводителей – цель торговой политики Росконтракта. Эффективность инвестиционных вложений в производство достигается за счет разработки перспективных проектов и программ, их всесторонней экспертизы, диверсификации источников финансирования, внедрения действенных механизмов управления. Капиталовложения, направленные Росконтрактом на развитие отдельных производств, восстановление и поддержку крупных предприятий, позволили сохранить и создать сотни тысяч рабочих мест в России и странах ближнего зарубежья.

Организационная структура корпорации обладает той степенью гибкости и мобильности, которая позволяет оперативно приспосабливаться к изменениям экономической конъюнктуры и быстро внедрять новые схемы оказания товаропроизводителям услуг по ресурсообеспечению и сбыту готовой продукции.

Корпорация представляет собою вертикально интегрированную организацию, ядром которой является акционерное общество открытого типа – Росконтракт. Его отраслевая структура оформилась после выкупа у государства части акций корпорации крупными промышленными и торговыми компаниями. В собственности государства сохранились 24% акций (рис. 3.1). Организационная структура управления Росконтракта приведена на рис 3.2.

На центральном уровне корпорация объединяет специализированные фирмы оптовой торговли, коммерческий банк, страховую, инвестиционную и лизинговую компании.

На региональном уровне действуют торговые компании. Среди них компании, специализирующиеся на складских операциях и продажа отдельных видов продукции, а так же универсальные, располагающие возможностями хранения и реализации самого широкого ассортимента товаров. В их распоряжении мощные складские комплексы, значительная часть которых – закрытые и отапливаемые механизированные склады с подъездными ж/д путями и автотранспортными эстакадами, необходимыми для внедрения погрузочно-разгрузочных работ.

Отношения Росконтракта с организациями, входящими в федеральную корпорацию, основаны на его участии в уставных капиталах. Такая система обеспечивает гармонизацию интересов всех структурных звеньев корпорации и строгую их ответственность за исполнение принимаемых обязательств.

В торговых операциях Росконтракта наибольшую долю составляют закупки и поставки товаров из РФ в страны СНГ и насыщение их продукцией внутренних российских рынков. Торговля ведется как по межправительственным соглашениям, так и на основе самостоятельно формируемых торгово-хозяйственных связей.

Уставной задачей корпорации являются закупки и поставки товаров в соответствии с программами и решениями Правительства России по продаже отдельных территорий и отраслей. Росконтракт осуществляет крупные поставки хлопка предприятиям легкой промышленности, труб, бурового, горно-шахтного оборудования и другой продукции предприятиям топливно-энергетичского комплекса. Разнообразные товары общепромышленного назначения и народного потребления поставляются в районы Крайнего Севера и области, пострадавшие от чернобыльской аварии и стихийных бедствий.

Значительное место в деятельности Росконтракта занимает внешняя торговля. Главная задача – значительное расширение торговых отношений с дальним зарубежьем.

В повестке дня – дальнейшая диверсификация деятельности в производственную сферу. Строятся и реализуются новые проекты расширения и укрепления взаимовыгодных партнерских отношении с товаропроизводителями, делового сотрудничества со всеми заинтересованными структурами.

Оптово-посреднические фирмы являются независимыми представителями системы Росконтракта, осуществляющими свою коммерческую деятельность с учетом генеральной стратегии ФКК Росконтракт. Они функционируют в основном по товарному признаку и представляют собой акционерные общества открытого типа, специализированные на обеспечение потребителей определенным видом продукции на договорной основе, в т.ч. Машконтракт, Химконтркт, Стройконтракт и др.

Примерное организационное построение оптово-посреднической фирмы представлено на рис. 3.3.

Оптово-посреднические фирмы выполняют следующие функции:

* изучают и прогнозируют рынок с одновременной реальной оценкой собственных возможностей;
* организуют коммерческие связи и реализуют торговые сделки по закупке, продаже и обмену продукции, товаров и услуг;
* осуществляют внешнеэкономическую деятельность за счет проведения экспортно-импортных операций, бартерных, лизинговых и других торговых сделок;
* оказывают многочисленным участникам рынка услуги в области проведения инженерно-технических, организационно-правовых, маркетинговых и других видов работ, а так же по эффективной организации продвижения грузов;
* формируют запасы товарно-материальных ценностей за счет осуществления торгово-посреднической деятельности и участия в организации ярмарок, выставок, аукционов.

В практике коммерческой деятельности оптово-посреднических организаций много недостатков, связанных прежде всего с нарушением многолетних длительных хозяйственных связей, отсутствием практического опыта работы в рыночных условиях по поиску партнеров, клиентов и самостоятельного формирования портфеля заказов.

Эти организационно-экономические проблемы усугубляются также и отсутствием опыта проведения маркетинговых исследований, недостаточно полным использованием логистических методов управления товародвижением и других направлений коммерческой работы, адекватным рыночным изменениям.

**2. Система товародвижения и ее участники**

Доведение товаров до конечных потребителей является важнейшей функцией коммерческо-посреднической деятельности. Эта система товародвижения представляет комплексную деятельность, включающую в всю совокупность операций, связанных с физическим перемещением товаров от изготовителя до потребителя с учетом пространства и времени.

Составными элементами пространственного перемещения товаров являются: складская переработка готовой продукции, выполнение транспортных операций, оказание услуг производственного характера. Другими словами, система товародвижения – это единый комплекс организационно-экономических операций, эффективное управление которым требует в полной мере использования и внедрения логистических принципов и методов.

Совокупные затраты на организацию и реализацию системы товародвижения обычно достаточно высокое и представляют сумму затрат на транспортные расходы, организацию процесса складирования, поддержание оптимального уровня товарно-материальных запасов, разгрузочно-погрузочные работы, упаковку товаров, обработку принятых заказов и административные расходы.

Из представленной на рис 3.7 структуры совокупных затрат на товародвижение ясно, что наибольший удельный вес в общей структуре занимают затраты на транспортировку грузов и на организацию процесса складирования, а так же на работу по поддержанию достаточного уровня запасов товарно-материальных ценностей.

Любая коммерческая форма направляет свои усилия на минимизацию совокупных затрат и прежде всего за счет:

* обеспечения кратчайших оптимальных маршрутов движения грузов
* выбора прогрессивных форм движения и доставки с использованием более удобного и рационального транспорта, эффективной многооборотной тары
* обеспечение наиболее экономного канала движения с точки зрения участников, т.е. количества звеньев цепи продвижения.

Исследование системы товародвижения позволяет отметить факторы, определяющие уровень и качество складского обслуживания. К ним относятся: скорость выполнения заказов с учетом элементов гибкости, безотказности и стабильности выполнения; возможность срочного выполнения заказов со срочной доставкой товара по спецзаказу; наличие мобильного транспорта; развитая сеть службы ремонта и сервиса; эффективный механизм ценообразования на товары и услуги в рамках доступных для клиентов цен.

Ведущая роль в организации и осуществлении системы товародвижения принадлежит оптово-посредническим организациям и, прежде всего их системе оптовых баз, складов, магазинов и автотранспортных предприятий.

До сих пор остались нерешенными проблемы в области согласованности формирования маршрутов, рационального использования транспортных средств, складских мощностей, как со стороны ведомственных систем товародвижения, так и со стороны транспортных организаций и независимых коммерческо-посреднических структур.

С развитием рыночных отношений бывшие базы оптовой торговли, предприятия оптовой торговли преобразованы в склады-отели, или складские центры, производственные мощности которых, как правило, на арендной основе предоставляются другим предприятиям для хранения производственных и товарных запасов.

Такая практика наиболее распространена среди региональных органов материально-технического снабжения. Склады-отели или оптовые складские центры, представляют собой сгруппированные на единой территории предприятия оптовой торговли, принадлежащие разным фирмам. Такая организация системы товародвижения оправдала себя, прежде всего потому, что позволяет:

* снизить затраты на сооружение и эксплуатацию транспортных и инженерных коммуникаций и многих других элементов инфраструктуры
* повысить эффективность работы транспорта в результате организации рациональных систем грузопотоков из единого центра, используя, как правило, зонально-кольцевые маршруты по доставке грузов многочисленным потребителям
* более полно загрузить производственные мощности совместно созданных служб, выполнять заказы коммерческого характера, осуществляемые единым информационным и вычислительным центром

Главным звеном в системе товародвижения являются оптовые магазины, осуществляющие продажу товаров небольшими партиями и в широком ассортименте. Оптовые магазины связаны с оптовой сетью, которая их формирует. Товары завозятся с центральных складов снабженческо-сбытовых организаций. Магазины в максимальной степени приближены к своим потребителям и сокращают время между возникновением потребности у покупателя и её удовлетворением.

Классификация оптовых магазинов идентична классификации оптово-посреднических организаций, т.е.:

* по ведомственной принадлежности. Магазины входят в промышленную фирму или посредническую организацию или функционируют независимо
* по товарно-функциональному признаку – специализированные, т.е. работающие по продаже определенного вида продукции, или универсальные, торгующие одновременно несколькими видами продукции широкого ассортимента
* по принципам действия – стационарные оптовые магазины на постоянном месте или передвижные оптовые магазины, имеющие оборудование под мелкооптовую торговлю и транспортные средства по типу «склады-магазины», работающие по принципу самообслуживания с полной выкладкой образцов на платформе грузовика либо плавучего средства.

К характерным принципам оптовых магазинов относятся:

1. наличие материально-технической базы с элементами инфраструктуры, соответствующей пропускной способности с рациональным распределением складской площади, выставочных залов, подсобных помещений, а так же с необходимым транспортом, оргтехникой, средствами коммуникаций.
2. формирование необходимых объемов и номенклатуры товарного ассортимента, а так же наличие персонала для выполнения совокупных услуг товародвижения.

Магазин имеет три основных помещения: складское, зал для выкладки образцов и проведения работы по приемке и оформлению заказов и административно бытовое помещение.

В настоящее время получили достаточно широкое распространение магазины модульного типа по проекту Нижегородского института «Оргснаб» со стандартным размером корпуса 30\*30\*6 м, общей площадью 792 м2 , в т.ч. рабочая складская площадь составляет 612 м2 , торговая – 180 м2 . этот тип магазина рассчитан в основном для хранения машиностроительной продукции с годовым грузооборотом свыше 6 тысяч тонн, емкостью единовременного хранения 508 тонн.

Не смотря на имеющуюся транспортную сеть и систему оптово-посреднических звеньев в форме разнообразных перевалочных баз в стране, система товародвижения нуждается в совершенствовании, и в первую очередь это касается увязки и согласованности при выполнении транспортно-складских операций между транспортными предприятиями и оптово-посредническими звеньями. В настоящее время эта проблеме решается в результате создания и использования транспортных терминалов на базе складских площадей бывших госснабовских организаций.

В рамках Федеральной целевой программы «Терминал» в России начинается строительство более 3000 терминалов. Данные терминалы проектируются с учетом особенностей и характера деятельности. Они создаются как АО закрытого типа на добровольной основе с основными представителями от транспортных организаций и крупных оптово-посреднических фирм и компаний материально-технического снабжения. Практика показала, что при использовании терминалов количество перевалок в сфере обращения сокращения почти в два раза, а в сфере материального производства – 25 %.

Впервые в практике российской экономики появилась концепция интегрированного и комплексного использования складских площадей коммерческо-посреднических организаций, мощностей транспортных и промышленных организаций, основанная на взаимной заинтересованности.

В рамках единой программы системы транспортно-экспедиционного обслуживания московского региона «Московский терминал» предложено соорудить вокруг Москвы терминальное кольцо с учетом реконструкции действующих крупных терминалов и строительства мультимодальных терминальных комплексов, тяготеющих к железнодорожным направлениям, транспортным узлам. Например, на минском направлении предлагается включить в программу «Московский терминал» три терминальных комплекса, создаваемых на базе действующих терминалов и складов с таможенной обработкой грузов в Голицыне, Тучкове и в Можайске.

Проектная мощность терминальных комплексов, по экспертным оценкам разработчиков программы «Московский терминал», должна быть обеспечена созданием в московском регионе восьми крупных мультимодальных терминальных комплексов мощностью свыше 1600 тыс. т. в год и 22 средних мультимодальных комплекса соответственно от 1000 до 1500 тыс. т. в год.

Представляется целесообразным в целях совершенствования системы товародвижения грузов от изготовителей к потребителям создание в наиболее крупных транспортных центрах «Транспортно-грузовых центров» для оптимизации использования транспортных средств в народном хозяйстве и дальнейшего развития транспортно-экспедиционного обслуживания потребителей.

**Список используемой литературы**

1. Л.П.Дашков, В. К. Памбухчиянц « Коммерция и технология торговли» учебник. Москва 2002г.
2. «Основы Коммерческой Деятельности» Л. В. Осипова, И. М. Синяева. Учебник. Второе издание переработанное и дополненное. Москва 2001г.