

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

Торгово-экономический институт
Кафедра торгового дела и маркетинга

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
Ю.Ю. Суслова
подпись инициалы, фамилия
«_____» _____ 2019 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

На тему: «Повышение эффективности коммерческой деятельности
торгового предприятия»

Руководитель	<u>доцент, к.э.н</u> должность, ученая степень	_____ подпись, дата	<u>А.В.Волошин</u> инициалы, фамилия
Выпускник	<u>ЗЭУ14-03Б-Кз</u> <u>451408747</u> номер группы номер зачетной книжки	_____ подпись, дата	<u>В.В. Петрова</u> инициалы, фамилия
Нормоконтролер	<u>доцент, к.э.н</u> должность, ученая степень	_____ подпись, дата	<u>А.В.Волошин</u> инициалы, фамилия

Красноярск 2019

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	7
1.1 Сущность и виды эффективности	7
1.2 Факторы эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия	14
1.3 Система показателей эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия	21
2 АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «СЕВЕР»	29
2.1 Общая организационно-экономическая характеристика ООО «Север»	29
2.2 Анализ структуры и динамики товарооборота ООО «Север»	42
2.3 Анализ показателей эффективности коммерческой деятельности ООО «Север»	49
3 РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «СЕВЕР»	62
3.1 Мероприятия по повышению эффективности коммерческой деятельности ООО «Север»	62
3.2 Оценка эффективности предложенных мероприятий	68
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	79
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	82
ПРИЛОЖЕНИЯ	92

ВВЕДЕНИЕ

Коммерческая работа предприятий торговли направлена на обеспечение прибыльности, удовлетворения потребностей основных групп покупателей (целевых групп). Коммерческая деятельность предприятий торговли должна быть эффективной с целью исполнения основных целей и поставленных задач, с целью минимизации банкротства, успешного функционирования торгового предприятия на рынке.

Следовательно, коммерческая деятельность предприятий торговли должна быть эффективной.

Для того чтобы торговая организация успешно функционировала, необходимо проводить глубокое исследование коммерческой деятельности. Этот аспект позволит сделать фирму устойчиво прибыльной, конкурентоспособной, позволит обеспечить развитие, предвидеть будущее для предприятия торговли. Для всесторонней оценки эффективности деятельности предприятия торговли необходима определенная система показателей, критериев [23].

Эффективность деятельности в предприятиях торговли бывает различной. Так, распространенный тип эффективности – экономический, ориентирован на удовлетворение потребностей руководства предприятия в отношении прибыльности и рентабельности организации, а также удовлетворение покупателей в отношении цен и прочих структурных экономических элементов деятельности организаций [66].

Следовательно, в современных условиях предприятия, которые занимаются коммерческой деятельностью, ориентированы не только на структурное и организационное развитие, но и на рост эффективности коммерческой деятельности. Значение показателей эффективности коммерческой деятельности трудно переоценить в условиях усиленной конкуренции [6].

Таким образом, эффективность коммерческой деятельности – основной показатель функционирования предприятия на рынке, который можно и необходимо рассчитать по многим показателям с целью корректировки недочетов, усиления преимуществ. В торговом предприятии необходимо регулярно проводить оценку эффективности коммерческой деятельности с целью удержания конкурентных позиций на рынке, снижения риска банкротства, удовлетворения основных требований оптовых, либо розничных покупателей. Вопросами повышения эффективности коммерческой деятельности в торговых предприятиях должны заниматься специалисты (административный и обслуживающий персонал) с целью роста внутренних конкурентных преимуществ предприятия, повышения эффективности общей деятельности торгового предприятия, улучшения его финансовой устойчивости и прочих признаков, что и определяет актуальность темы выпускной квалификационной работы.

Целью бакалаврской работы служит разработка и обоснование мероприятий по повышению эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия.

Для исследования эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия важно решить следующие задачи:

- раскрыть теоретические аспекты эффективности коммерческой деятельности, в том числе сущности, видов эффективности, факторов эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия, также системы показателей эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия;

- провести анализ эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Север», в том числе представить общую организационно-экономическую характеристику предприятия, провести анализ структуры и динамики товарооборота исследуемого предприятия;

– разработать и экономическим путем обосновать рекомендации по повышению эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Север».

Предмет исследования – эффективность коммерческой деятельности торгового предприятия.

Объект исследования в бакалаврской работе – торговое предприятие ООО «Север», которое реализует для розничных покупателей смешанные товары. Адрес предприятия: 663214, Россия, Красноярский край, п. Светлогорск, ул. Энергетиков, 21А.

Теоретическая основа исследования эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия – законодательство России, учебные и периодические материалы, труды отечественных и зарубежных ученых (О. Андреевой, Р. Дафта, Л.В. Дистергефта, А.И. Долгова, С.В. Дыбаль, А.С. Зайцева, В.В. Коршунова, М.Х. Мескона, Г.В. Савицкой, Н.О. Федотовой, И. Фишера, прочих авторов), собственные результаты анализа по теме бакалаврской работы.

Методологическая основа исследования эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия – методы обобщения и познания, методы сравнения и аналогии, методы финансового анализа, методы относительных разниц, методы абсолютных разниц, методы наблюдения, другие методы.

Бакалаврская работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников, приложений. В первой главе бакалаврской работы опубликованы теоретические аспекты эффективности коммерческой деятельности. Анализ эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Север» размещен во второй главе бакалаврской работы. Рекомендации по повышению эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Север» отмечены в третьей главе бакалаврской работы. Бакалаврская работа состоит из 96 страниц. В бакалаврской работе опубликовано 42 таблицы, 17 рисунков, 82 использованных источников, 2 приложения.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1 Сущность и виды эффективности

Каждая работа характеризуется производительностью и эффективностью, данные характеристики специфичны, потому что отражают особенности ресурсов, предмета деятельности, результата, методов, технологии коммерческой деятельности предприятия.

Коммерческая деятельность предполагает применение особой структуры ресурсов в совокупной системе используемых функций, принципов и других составных элементов, которые являются специфическим непосредственным результатом данной деятельности [9].

Возрастающая конкуренция на рынке обуславливается текущей экономической ситуацией в стране и мире и высокими требованиями к качеству обслуживания, услуг, продукции. Это требует от руководства коммерческих предприятий пересмотра подходов, системы коммерческой деятельности. Ведь для того чтобы выдерживать конкуренцию, успешно работать на рынке и при этом быть рентабельным, любое предприятие должно уделять значительное внимание внедрению и использованию эффективных систем, моделей коммерческой деятельности [42]. Во многих структурных подразделениях коммерческих предприятий работа ведется на достижение результата, а эффективность коммерческой деятельности отслеживается лишь на высшем уровне управления, что приводит к возникновению проблем, сокращению эффективности деятельности фирм [55].

Современный механизм существования коммерческого предприятия рассматривается в русле роста эффективности его функционирования. Необходимость роста эффективности обусловлена повышением скорости происходящих в окружающей среде событий, повышением уровня конкуренции на потребительских рынках, изменением экономического уклада, а также глобализацией [13]. В этом смысле актуальным становится

исследование собственно понятия «эффективность» с целью достижения сформированных в работе – задач.

Понятие «эффективность» широко применяется в разных сферах человеческой деятельности: в быту, в разнообразных науках (естественных, социальных, юридических). Понятие «эффективность» трактуется по многим законодательных документах.

В соответствии с историческими данными, первой сферой разработки и применения понятия «эффективность» стала экономика, а в последние годы этот термин получил широкое распространение в формулировании предметов менеджмента и экономической науки [71].

Эффективность – это управление деятельностью коммерческого предприятия с минимальными затратами, максимально полученными результатами [20].

Эффективность – это степень достижения поставленных целей при минимальных затратах [27].

Также существуют другие трактовки по определению эффективности, которые отмечены в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Трактовки определения «эффективность»

Автор трактовки	Определение «эффективность»	Подход к трактовке автора
Савельева Е.Н.	Результативность процесса, операции, либо проекта	С позиции менеджмента
Сульдина Г.А.	Формирование благоприятных условий для достижения поставленных целей в кратчайший срок при наивысших качественных и количественных показателях	С позиции менеджмента и экономики
Солдатова И.Ю., Чернышева М.А.	Соизмерение затраченных усилий, разного рода ресурсов или энергии на достижение поставленных результатов	С позиции коммерции и менеджмента
Зайцев А.С.	Управление деятельностью коммерческого предприятия сферы услуг с максимально планируемыми итогами	С позиции менеджмента и экономики

Окончание таблицы 1.1

Автор трактовки	Определение «эффективность»	Подход к трактовке автора
Дафт Р.	Понятие, которое предполагает эффективное управление организацией	С позиции теории организации
Баранов В.В.	Демонстрирует вклад специалистов в результирующий показатель коммерческой деятельности предприятия	С позиции менеджмента
Мескон М.Х.	Степень достижения цели, ожидаемого состояния объекта исследования при оценке	
Воробец Т.И.	Рациональность, результативность, производительность	С экономической позиции
Шакланова Р.И.	Рост положительного эффекта с единицы затрат совокупного труда	
Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.	Отношение эффекта, результата к затратам, расходам, которые обеспечили его получение	
Тимохов В.П.	Количественный показатель, который характеризует скорость изменения величины по времени	
Фишер И.	Норма дохода относительно издержек	
Абалкин Л.И.	Форма, посредством которой действует и проявляется всеобщий закон экономии времени	
Савицкая Г.В.	Отношение результата к затратам или ресурсы	

Составлено автором по источникам [63], [70], [69], [31], [24], [12], [47], [19], [78], [57], [71], [75], [4], [65]

Следовательно, исходя из оценки определения «эффективность» с точки зрения отечественных и зарубежных специалистов, определено, что эта категория является преимущественно экономической (от авторов Т.И. Воробец, Р.И. Шаклановой и других), либо оценивается с позиции менеджмента (от авторов М.Х. Мескон, В.В. Баранова, Р. Дафт, и других). По мнению экономистов (Г.В. Савицкой, А.П. Гарнова, С.В. Дыбаль), критерием оценки эффективности деятельности коммерческих организаций является конечный

финансовый результат, который в динамике должен расти. Федотова Н.О. и Кузнецова И.В. отмечают, что экономическая эффективность деятельности организации оказывает комплексное, многостороннее влияние на экономику общей и коммерческой деятельности, что обеспечивает устойчивый экономический рост и доходность организации [74].

Анализ автором работы трактовки определения «эффективность» показал, что в качестве оценочного критерия эффективность рассматривается как показатель, который характеризует коэффициент полезного действия исследуемой структуры, который позволяет сформировать объективное представление об уровне ее социальной значимости. В качестве принципа правоприменительной деятельности эффективность предполагает обеспечение соответствия целей правоприменения и затрат, связанных с достижением поставленных целей.

Так, под понятием «эффективность», как считают большинство отечественных и зарубежных авторов, подразумевается определенная результативность предприятия, выражаемая в:

- повышении производительности труда работников (сотрудников), то есть положительном эффекте затраченного труда на единицу прибыли;
- росте темпов продаж;
- снижении затрат;
- росте прибыльности и рентабельности;
- повышении качества принимаемых управленческих и коммерческих решений от руководства и других показателях.

Таким образом, понятие «эффективность» положительно характеризует деятельность предприятия, в том числе коммерческую деятельность, является благоприятным фактором для развития предприятия, его функционирования.

Проанализировав различные точки зрения на категорию в теории эффективности, предлагаем авторское определение эффективности как категории, которая характеризует способность системы генерировать определенный результат (эффект) в конкретных временных рамках, но с

минимальными затратами. Сформулированное определение категории «эффективность» позволяет выявить конкретный критерий эффективности и построить систему показателей эффективности коммерческой деятельности предприятия.

Специалистам, коммерсантам необходимо переоценить внутреннюю структуру коммерческого предприятия при любых изменениях. Существует взаимосвязь между изменениями и эффективностью коммерческой деятельности предприятия (рис.1.1):



Рисунок 1.1 – Взаимосвязь между изменениями и эффективностью коммерческой деятельности предприятия [48]

При анализе взаимосвязи между организационными изменениями и эффективностью деятельности предприятия менеджер должен спрогнозировать, как можно точнее, возникновение новых проблем, снижение или повышение эффективности [48].

Изучение работ, представителей разных временных периодов и разных направлений исследований позволяет сделать вывод о том, что в настоящее время не существует единых подходов к выделению видов эффективности и их единой классификации [45].

В таблице 1.2 сформулированы основные классификационные признаки по категории «эффективность» из разных источников.

Таблица 1.2 – Виды категории «эффективность»

Авторы	Признак	Виды категории «эффективность»
Илюшина О.С., Стуколова Ю.К.	Объект	Социальная Коммерческая Экономическая Экологическая Правовая Управленческая Структурная Организационная Производственная
Савицкая Г.В.	Субъект	Коммерческая Общественная Бюджетная
Дистергефт Л.В. и Коршунов В.В.	Предмет	Эффективность функционирования Эффективность реструктуризации Эффективность производства Эффективность инвестирования Эффективность использования ресурсов Эффективность применения активов

Составлено автором по источникам [34], [65], [26], [38]

Таким образом, виды категории «эффективность» в соответствии с общими признаками (по объекту) рассматриваются Илюшиной О.С. и Стуколовой Ю.К., с экономической точки зрения (по субъекту) оценивает виды категории «эффективность» – Г.В. Савицкая, а с позиции менеджмента рассматриваются и определяются виды эффективности (по предмету) от Дистергефт Л.В., с внесением экономических поправок от В.В. Коршунова.

Оценка эффективности коммерческой деятельности зависит от модели, которая положена в ее основу, и набора инструментов, которые применяет руководство. Комплексный набор критериев эффективности коммерческой деятельности предприятия формируется с учетом двух направлений:

- по степени соответствия достигнутых результатов установленным целям коммерческого предприятия;

– по степени соответствия процесса функционирования системы объективным требованиям к его содержанию, организации, а также результатам [63].

Таким образом, на рисунке 1.2 отмечены основные индикаторы эффективности коммерческой деятельности:



Рисунок 1.2 – Основные индикаторы эффективности коммерческой деятельности предприятия

Составлено автором по результатам исследования

Следовательно, эффективность предприятия сферы услуг играет важную роль ввиду того, что служит основным из критериев эффективности коммерческой деятельности, выявляет отдачу труда сотрудников, насколько рентабельна и прибыльна коммерческая деятельность, эффективность используемых ресурсов (финансовых, материальных, человеческих, других). Выход на новый уровень эффективности будет связан с внедрением комплексных систем, использованием современных методов анализа и оценки эффективности, факторов и принципов, критериев и систем эффективности коммерческой деятельности предприятия.

1.2 Факторы эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия

На эффективность коммерческой деятельности организаций влияет множество факторов. Неоднозначный характер влияния и многообразие факторов на разных этапах коммерческой деятельности организаций требуют классификации и системного анализа их совокупности. От степени учета факторов при их классификации, научной обоснованности и системности проведенного исследования зависит выработка объективных представлений о степени влияния разных факторов на коммерческие показатели работы предприятий [8].

Фактор, как понятие, в трудах отечественных и зарубежных специалистов предстает в качестве движущей силы какого-либо процесса, либо определенного действия.

Факторы эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия, как считает Н.П. Васильева, подразделяются на следующие типы:

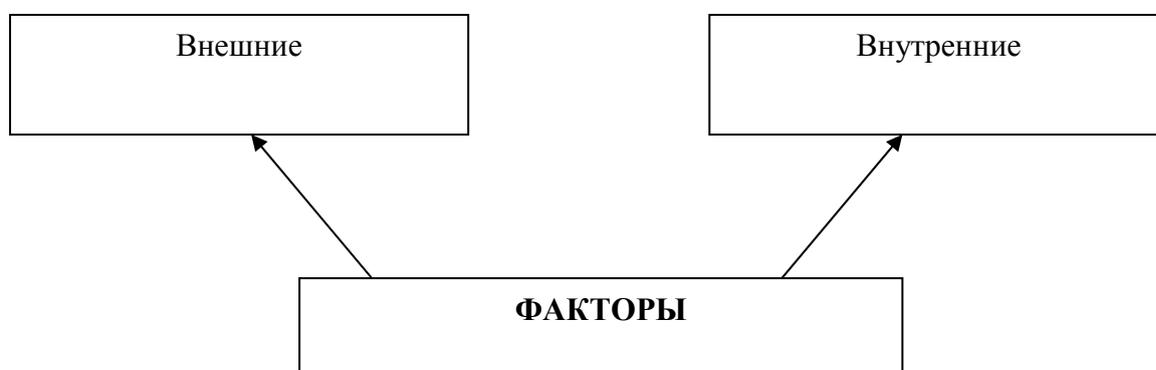


Рисунок 1.3 – Факторы эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия, по мнению Н.П. Васильевой [16]

К факторам, влияющим на эффективность коммерческой деятельности торгового предприятия, по мнению Н.П. Васильевой, относятся внешние: широкий выбор на рынке предприятия – поставщиков, рост доли предприятия на рынке, повышение целевых сегментов (групп покупателей продукции или услуг предприятия) и другое.

Из внутренних факторов, влияющих на эффективность коммерческой деятельности торгового предприятия, по мнению Н.П. Васильевой, относятся:

- наличие финансово-экономических ресурсов (учет присутствующих в предприятии ресурсов);
- компетентность руководства;
- профессионализм сотрудников;
- устойчивость и широта ассортимента продукции или услуг;
- внутренние конкурентные преимущества;
- качество торгового обслуживания;
- применение инновационных технологий в деятельности предприятия;
- прочие внутренние возможности предприятия торговли [16].

Следовательно, факторы, влияющие на развитие и эффективность коммерческой деятельности торгового предприятия – внешние и внутренние условия, которые обуславливают результат и перспективы указанной деятельности предприятий.

Эффективное поведение коммерческого предприятия определяется эффективностью управленческих решений, которые во многом зависят от полноты и достоверности знаний о потребительских предпочтениях, сильных и слабых сторонах деятельности, качества прогнозной информации, оценки привлекательности сегментов рынка [72].

Человеческие (трудовые) ресурсы – один из факторов эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия.

Понятие «трудовые ресурсы», в качестве одной из важных экономических категорий, требует постоянного анализа, а также уточнения. Это связано с тем, что в литературе нет четкого, однозначного определения понятию «трудовые ресурсы» [77].

В современных условиях экономической, хозяйственной деятельности, эффективность применения имущества предприятия, совершенствование качества и структуры товаров (услуг) зависят как от количества сотрудников, так от уровня их квалификации, образовательного уровня, опыта работы.

Недостаточная укомплектованность сотрудников, невысокая их эффективность применения оказывают неблагоприятное влияние, воздействие на динамику выручки, издержки, прибыль, рентабельность и ряд прочих экономических параметров [41].

Основными признаками трудовых ресурсов в предприятиях торговли являются следующие:

- обладание качественными характеристиками (например, квалификацией, компетентностью и т.д.), наличие которых определяет деятельность сотрудника на конкретной должности, либо на рабочем месте;
- наличие трудовых взаимоотношений сотрудника с работодателем, оформляемых трудовым договором (контрактом);
- целевая направленность, то есть обеспечение достижения цели предприятия на основании соответствующих условий [56].

Главную роль в обеспечении эффективного функционирования структуры, которая объединяет организационные и хозяйственные элементы предприятия, выполняют трудовые ресурсы.

Многие экономисты утверждали, что с переходом к рыночной экономике понятие «трудовые ресурсы» будет утрачивать значение, но, как показали многочисленные исследования, интерес экономистов к данной экономической категории только возрос [11].

Для роста эффективности коммерческой деятельности, наличия высокого уровня квалификации сотрудников предприятия проводят обучение, способствующее приобретению сотрудниками новых знаний, умений, опыта самостоятельной и совместной деятельности; развитию личности и способностей [29].

Понимание влияния факторов существенно повышает возможность управления ими [37].

Классификация факторов эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия, по мнению И.В. Романовой, О.М. Куркина, показана в таблице 1.3.

Таблица 1.3 – Классификация факторов эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия, по мнению И.В. Романовой, О.М. Куркина [59]

Признак	Деление	Примеры по торговым предприятиям
Время действия	Постоянные	Человеческие ресурсы, кадры торгового предприятия (например, производительность труда)
	Переменные	Экономические показатели деятельности предприятия торговли (например, выручка, прибыль, издержки обращения и т.д.)
Степень значимости	Первичные	Эффективность применения функций коммерческой деятельности предприятия (например, показатель эффективности использования торгового потенциала)
	Вторичные	Влияние деятельности предприятий-конкурентов, их существующей коммерческой деятельности (например, уровень конкурентоспособности предприятия)

Каждый из факторов эффективности коммерческой деятельности имеет собственное специфическое влияние, которое следует учесть при разработке плана развития коммерческой деятельности предприятия [59].

Автором работы составлена примерная классификация прямых факторов эффективности коммерческой деятельности в зависимости от функций предприятия торговли:

Таблица 1.4 – Классификация прямых факторов эффективности коммерческой деятельности в зависимости от функций предприятия торговли коммерческой деятельности торгового предприятия

Функции предприятий торговли	Факторы эффективности
Адаптационная-интеграционная (АИФ)	Квалификация руководства Компетентность руководства Применение успешного опыта других торговых компаний Прочие

Окончание таблицы 1.4

Функции предприятий торговли	Факторы эффективности
Производственно-технологическая (ПТФ)	Рациональность ассортимента Степень эффективности закупочной работы Эффективность сбыта Устойчивость и новизна оказываемых дополнительных услуг Прочее
Финансово-экономическая (ФЭФ)	Преобладание собственных ресурсов над заемными средствами Повышение финансовой устойчивости, прибыли и рентабельности предприятия торговли Прочее
Материально-технического обеспечения (МТО)	Обеспеченность предприятия торговли – ресурсами Минимальный уровень устаревших фондов Прочее
Информационно-маркетингового обеспечения (ИМО)	Использование потока внешней и внутренней информации Привлечение потребителей маркетинговыми инструментами
Работа с персоналом предприятия – развитие, мобилизация и полное использование человеческого потенциала (НОРМС)	Рост человеческого потенциала кадров Низкий уровень текучести кадров Повышение производительности труда Прочее

Составлено автором по результатам исследования

Следовательно, в каждой функции предприятий торговли существуют те факторы, которые оказывают влияние на эффективность коммерческой деятельности, их комплексное влияние окажет положительный результат на деятельность любой торговой организации.

Каждая функция предприятий торговли важна, например, закупочная деятельность в функции производственно-технологического обеспечения является основополагающей для любого предприятия торговли, вне зависимости от его вида деятельности. Именно поэтому основной задачей, которая решается в процессе закупки, служит приобретение товара или услуги в соответствующем количестве, по приемлемой цене, необходимого качества и с поставкой в определенное время и место. Все эти факторы, в первую очередь, влияют на формирование хозяйственной коммерческой деятельности торгового предприятия.

На повышение эффективности закупочной деятельности предприятия торговли влияют следующие предпосылки:

- полное удовлетворение в товарах влияет на бесперебойное функционирование предприятия;
- возможность сокращения транспортных расходов;
- поддержание тесного сотрудничества с поставщиками – обеспечит качественными товарами.

Эффективность в управлении закупками может значительно повлиять на бюджет предприятия, так как на закупочную деятельность расходуется значительная часть денежных средств предприятия, поэтому следует искать выгодные условия поставок, чтобы хоть как-то минимизировать расходы в этой области, а значит принести выгоду предприятию. Предприятие должно очень тщательно подходить к вопросу выбора поставщиков, чтобы функционировать без вреда для сбытовой коммерческой деятельности [73].

Изучение эффективности коммерческой деятельности актуально в любой период развития торгового предприятия. Традиционно категорию «эффективность» используют в ходе исследования деятельности субъекта макро-, мезо- или микроуровня, так как она характеризует динамическое положение исследуемой коммерческой системы, а также процессы и явления, присущие ей. Наряду с вышесказанным, эффективность коммерческой деятельности в предприятиях торговли служит измерителем процесса развития, главным мотивирующим фактором развития коммерческой системы. Эффективность коммерческой деятельности обеспечивает последовательное движение исследуемой системы вперед, совершенствование межсистемных взаимосвязей и взаимозависимостей, полное удовлетворение интересов и потребностей целевых группы покупателей [67].

С целью проведения анализа зависимости разных факторов на эффективность коммерческой деятельности торгового предприятия предложена модель, представленная на рисунке 1.4.



Рисунок 1.4 – Модель исследования влияния факторов на эффективность коммерческой деятельности торгового предприятия [60]

В разработанной модели предполагается, что комбинация внешних факторов и внутренних ресурсов станет результатом деятельности системы коммерческой деятельности торгового предприятия, которая по итогу повлияет на эффективность деятельности организации. Для этого ожидается, что торговое предприятие будет оптимально применять внешние факторы и внутренние ресурсы для максимизации собственной коммерческой деятельности на рынке [60].

Следовательно, факторами эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия могут быть: прямые и косвенные; внутренние и внешние; первичные и вторичные; постоянные и переменные; главным является их совокупный положительный эффект на деятельность предприятия. Каждый фактор эффективности коммерческой деятельности может быть исследован при помощи функций предприятия торговли, их общее

благоприятное влияние автоматически положительно скажется на всей деятельности коммерческого предприятия.

1.3 Система показателей эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия

Эффективность коммерческой деятельности торгового предприятия характеризует целая система показателей.

Система показателей – совокупность взаимосвязанных, систематизированных показателей, которые характеризуют экономику, ее отрасль, регион, сферу экономической деятельности, группу однородных процессов на коммерческом предприятии [6]. Следовательно, по системе показателей можно отметить, насколько эффективна в организации система коммерческой деятельности.

Система показателей оценки эффективности коммерческой деятельности предприятия представлена в нескольких аспектах:

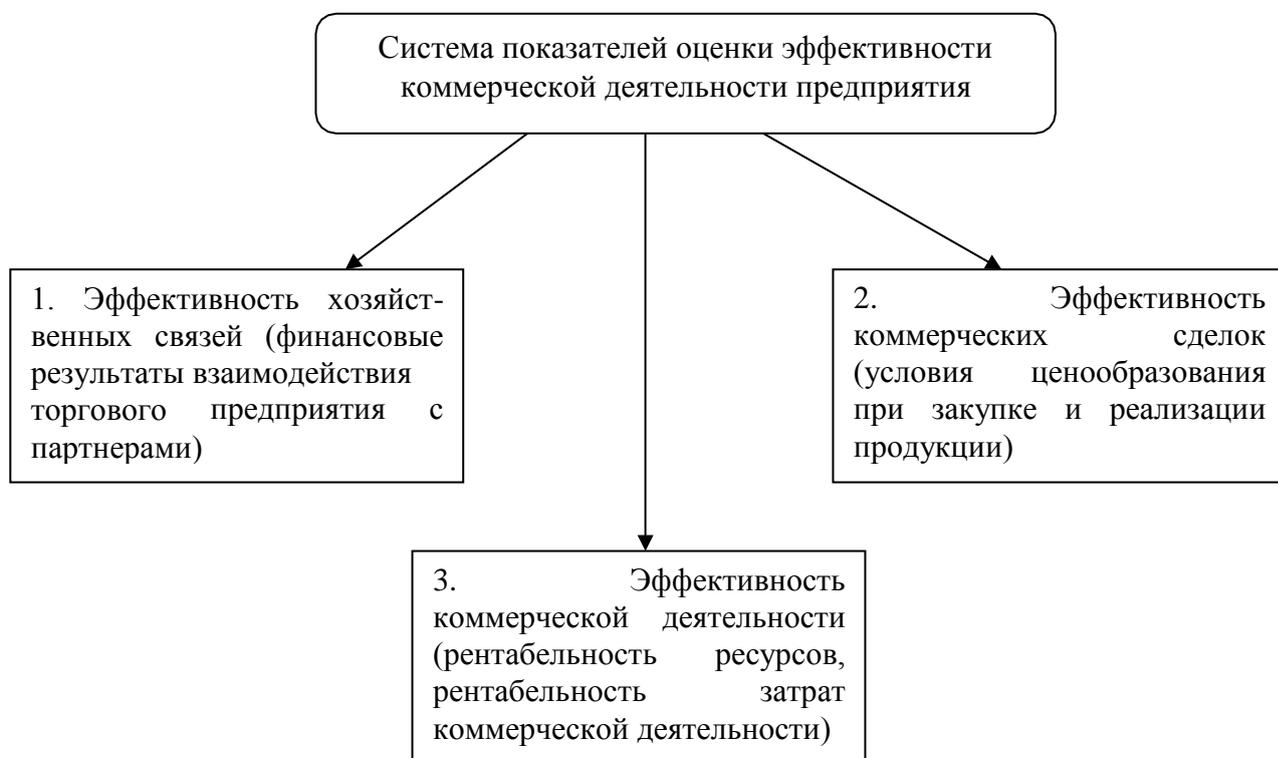


Рисунок 1.5 – Система показателей оценки эффективности коммерческой деятельности предприятия [23]

Система показателей оценки эффективности коммерческой деятельности предприятия представлена в трех смежных областях: системой показателей эффективности хозяйственных связей, системой показателей эффективности коммерческих сделок, а также общих показателей эффективности коммерческой деятельности с учетом основных экономических показателей.

Поддержание необходимого уровня прибыльности – объективная закономерность эффективного функционирования торгового предприятия в условиях рыночной экономики.

Аналитическая оценка рентабельности деятельности торгового предприятия служит основным инструментом исследования эффективности деятельности, где становится возможной реализация мероприятий по росту уровня получаемой прибыли [18].

Показатели «рентабельности» позволяют оценить обнаруженные недостатки в функционировании торгового предприятия; позволяют указать на необходимые пути развития для торгового предприятия в перспективе; позволяют определить резервы для текущего и планового роста прибыли [82].

Отечественные экономисты считают, что рентабельность – это не только качественный, но и стоимостный показатель, который характеризует уровень отдачи вложенных затрат, либо уровень применения ресурсов, связанный с достижением определенного хозяйственного результата. Торговое предприятие считается рентабельным, когда сумма выручки от всех видов деятельности за отчетный период покрывает не только расходы, но еще считается достаточным с целью формирования дополнительной прибыли [80]. Рост уровня рентабельности для работников торгового предприятия означает улучшение экономического положения, поэтому ее следствие – повышение капитала, обращенного в материальное поощрение, для управленческого состава – сведения о результатах применяемой тактики, стратегии в качестве целесообразности последующего исправления [33].

Рентабельность деятельности торгового предприятия, как одного из показателей эффективности коммерческой деятельности, характеризуют

основные показатели: рентабельность текущих затрат, показатели рентабельности по отношению к выручке (рентабельность продаж, рентабельность предприятия, чистая рентабельность – рентабельность конечной деятельности предприятия).

Группа показателей рентабельности издержек в предприятиях торговли характеризует эффективность текущих затрат ($R_{тек.зат.}$) по формуле (1.1):

$$R_{тек.зат.} = \frac{\Pi_{пр}}{ИО} \times 100, \quad (1.1)$$

$\Pi_{пр}$ – прибыль от продаж;

ИО – сумма издержек обращения.

Рентабельность продаж ($R_{ппро}$) характеризует прибыльность основной деятельности торгового предприятия, рассчитывается по формуле (1.2):

$$R_{ппро} = \frac{\Pi_{п}}{В} \times 100; \quad (1.2)$$

$\Pi_{п}$ – прибыль от продаж;

В – выручка торгового предприятия.

Показатель рентабельности продаж показывает, сколько приходится в торговом предприятии прибыли на один рубль общих затрат.

Рентабельность предприятия (R_n) характеризует совокупную эффективность всех видов деятельности торгового предприятия (основных и вспомогательных), показатель рассчитывается по формуле (1.3):

$$R_n = \frac{\Pi_{ДН}}{В} \times 100; \quad (1.3)$$

$\Pi_{ДН}$ – прибыль до налогообложения;

В – выручка.

Конечная (чистая) рентабельность деятельности ($R_ч.$) показывает, какую долю занимает прибыль торгового предприятия, которая остается после уплаты всех налоговых платежей (отчислений), в объеме выручке и прибыли, рассчитывается показатель по формуле (1.4):

$$Rч = \frac{ЧП}{В} \times 100; \quad (1.4)$$

ЧП – чистая прибыль;

В – выручка торгового предприятия [18].

Таким образом, показатели рентабельности характеризуют финансовые результаты и эффективность деятельности предприятия торговли. Показатели рентабельности измеряют доходность торгового предприятия с разных позиций и систематизируются в соответствии с интересами участников экономического и коммерческого процессов.

Показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность коммерческой деятельности торгового предприятия по всем направлениям его деятельности: производственной, сбытовой, снабженческой, финансовой и инвестиционной. Показатели финансовых результатов составляют основу экономического развития торгового предприятия и укрепления его финансовых отношений со всеми участниками коммерческого дела [35].

Система показателей эффективности позволяет не только анализировать и контролировать деятельность сотрудников коммерческого предприятия, также спрогнозировать дальнейшие шаги, то есть KPI – инструмент формирования плана работ на будущее [7].

Традиционные показатели оценки общей эффективности коммерческой деятельности торговых организаций отражены в таблице 1.5.

Таблица 1.5 – Показатели, характеризующие общую эффективность коммерческой деятельности торговых предприятий [25]

Группа	Показатели
Эффективность использования оборотных средств	Оборачиваемость оборотных средств (время и скорость обращения) Коэффициент рентабельности использования оборотных средств
Эффективность использования основных фондов	Фондоотдача Фондоёмкость Фондорентабельность Фондовооружённость

Окончание таблицы 1.5

Группа	Показатели
Эффективность текущих затрат	Уровень издержек обращения Затратоотдача (товарооборот на 1 руб. текущих затрат) Рентабельность и прибыльность текущих затрат
Эффективность использования трудовых ресурсов	Трудоемкость Производительность труда (в т.ч. по обслуживаемому персоналу) Прибыль на одного работника (в т.ч. по обслуживаемому персоналу) Текучесть кадров

Показатели, характеризующие общую эффективность коммерческой деятельности торговых предприятий, сгруппированы по четырем позициям: показатели эффективности с позиции материально-технического обеспечения (показатели эффективности использования оборотных средств, показатели эффективности использования основных фондов), показатели эффективности с позиции финансово-экономического обеспечения (показатели эффективности текущих затрат), показатели эффективности с позиции функции НОРМС (показатели эффективности использования трудовых ресурсов).

На практике более целесообразно сочетать применение системы показателей оценки эффективности коммерческой деятельности торговых предприятий с расчётом обобщающих показателей (табл.1.6):

Таблица 1.6 – Обобщающие показатели эффективности коммерческой деятельности торговых предприятий [81]

Показатели (аббревиатура)	Формула расчета (показатели оценки в формуле расчета)
Показатель эффективности использования торгового потенциала ($Э_{и,тп}$)	$R / ((ФЗП + (ОФ + ОС) \times E_n)$ R – товарооборот; ФЗП – фонд заработной платы работников; ОФ – основные фонды; ОС – оборотные средства; E_n – нормативный коэффициент
Потенциал оценки трудовой деятельности ($Э_{тд}$)	$R / ФЗП$ R – товарооборот; ФЗП – фонд заработной платы работников
Показатель эффективности финансовой деятельности ($Э_{фд}$)	$П_{дон/о} / ((ФЗП + (ОФ + ОС) \times E_n)$ $П_{дон/о}$ – прибыль до налогообложения; ФЗП – фонд заработной платы работников; ОФ – основные фонды; ОС – оборотные средства; E_n – нормативный коэффициент

Окончание таблицы 1.6

Показатели (аббревиатура)	Формула расчета (показатели оценки в формуле расчета)
Показатель экономической эффективности хозяйственной деятельности (Уэхд)	$\sqrt[3]{\text{Эи}_{\text{пт}} \times \text{Этд} \times \text{Эфд}}$
Показатель уровня экономического развития (Уэр)	$\sqrt[3]{\text{Тпт} \times \text{Тоос} \times \text{Тфо} \times \text{Тзо} \times \text{Тур}}$ Тпт – темп изменения производительности труда; Тоос – темп изменения скорости обращения оборотных средств; Тфо – темп изменения фондоотдачи; Тзо – темп изменения затратноотдачи; Тур – темп изменения уровня рентабельности
Показатель долевого участия интенсивного направления использования ресурсов (d _x)	$\text{Уэр} - 100 / (\text{Тр}_{\text{РТО}} - 100) \times 100$ Уэр – показатель уровня экономического развития; ТрРТО – темпы роста товарооборота
Показатель оценки интенсификации хозяйствования (Тинт)	$(\text{Тпт} \times \text{Тоос} \times \text{Тфо}) / (\text{Трот} \times \text{Тос} \times \text{Тоф}) \times 100$ Тпт – темп изменения производительности труда; Тоос – темп изменения скорости обращения оборотных средств; Тфо – темп изменения фондоотдачи; Трот – темпы изменения оплаты труда; Тос – темп изменения среднегодовой стоимости оборотных средств; Тоф – темп изменения среднегодовой стоимости основных средств
Интегральный показатель оценки качества торгового обслуживания, по мнению покупателей (Уто)	$(\text{Кш} + \text{Ку} + \text{Кд/у} + \text{Ко/а} + \text{Кк/т} + \text{Ккв} + \text{Коф/тз}) / 7$ Кш – показатель широты ассортимента (доля покупателей, оценивающей ассортимент, как широкий); Ку – показатель доступности услуги; Кд/у – коэффициент достаточности дополнительных услуг (степень удовлетворенности покупателей дополнительными услугами); Ко/а – коэффициент обновления ас-та (доля покупателей, высоко оценивших степень обновления ассортимента); Кк/т – показатель качества товаров (доля покупателей без претензий к качеству продукции торгового предприятия); Ккв – оценка уровня квалификации обслуживающего персонала (доля покупателей, высоко оценивших профессионализм работников магазина, торгового предприятия); Коф/тз – оценка оформления торгового зала (доля покупателей, хорошо и высоко оценивших оформление зала)

Следовательно, эксперты в области коммерческой деятельности определяют традиционные, обобщенные показатели, которые при расчете могут дать представление о сильных и слабых сторонах коммерческой составляющей торгового предприятия. На рисунке 1.6 схематично показаны обобщающие показатели эффективности коммерческой деятельности торговых предприятий:



Рисунок 1.6 – Система интегральных обобщающих показателей эффективности деятельности торгового предприятия [81]

Система интегральных обобщающих показателей эффективности деятельности торгового предприятия включает несколько показателей, комплексный расчет которых позволит определить уровень эффективности исследуемого предприятия торговли на рынке.

Выводы по главе 1:

Теоретические аспекты эффективности коммерческой деятельности показали необходимость определения факторов, видов и показателей для оценки сильных и слабых сторон, достоинств и недостатков в деятельности торговой организации:

1. Проведена оценка сущности и видов эффективности, в ходе анализа автором исследовано понятие «эффективность» с точки зрения отечественных и зарубежных специалистов, основываясь на полученных результатах, автор предложил собственное определение эффективности в качестве категории, которая характеризует способность системы генерировать определенный результат (эффект) в конкретных временных рамках, но с минимальными затратами. Исследуя виды эффективности, автором отмечено их разнообразие, автор присоединяется к точке зрения Илюшиной О.С. и Стуколовой Ю.К., которые предусматривают деление на: социальные, коммерческие, экономические, экологические, правовые, управленческие, структурные, организационные и производственные виды эффективности.

2. Исследованы факторы эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия, представлена их классификация, автор присоединяется к точке зрения В.В. Куимова, Ю.В. Гунякова, где факторы следует рассматривать с точки зрения функций предприятий торговли, что эффективнее в отношении всесторонней оценки именно коммерческого торгового предприятия.

3. Автором работы изучена система показателей эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия. Автор утверждает, что использовать в оценке необходимо и интегральные показатели, и обобщающие показатели эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия, потому что полученные результаты от такой оценки будут достоверными, комплексными и точными.

В первой главе получены теоретические знания в области предмета исследования, которые необходимо применить в условиях функционирования конкретного предприятия, поэтому в следующей главе бакалаврской работы показаны результаты анализа эффективности коммерческой деятельности для торгового предприятия ООО «Север» Красноярского края.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Оценка возможности повышения эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия показана в трех главах бакалаврской работы.

В первой главе бакалаврской работы отмечены теоретические аспекты эффективности коммерческой деятельности. Теоретические аспекты эффективности коммерческой деятельности показали необходимость определения факторов, видов и показателей для оценки сильных и слабых сторон, достоинств и недостатков в деятельности торговой организации.

Эффективность предприятия сферы услуг играет важную роль ввиду того, что служит основным из критериев эффективности коммерческой деятельности, выявляет отдачу труда сотрудников, насколько рентабельна и прибыльна коммерческая деятельность, эффективность используемых ресурсов (финансовых, материальных, человеческих, других). Выход на новый уровень эффективности будет связан с внедрением комплексных систем, использованием современных методов анализа и оценки эффективности, факторов и принципов, критериев и систем эффективности коммерческой деятельности предприятия.

Факторами эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия могут быть: прямые и косвенные; внутренние и внешние; первичные и вторичные; постоянные и переменные; главным является их совокупный положительный эффект на деятельность предприятия. Каждый фактор эффективности коммерческой деятельности может быть исследован при помощи функций предприятия торговли, их общее благоприятное влияние автоматически положительно скажется на всей деятельности коммерческого предприятия.

Эксперты в области коммерческой деятельности определяют традиционные, обобщенные показатели, которые при расчете могут дать

представление о сильных и слабых сторонах коммерческой составляющей предприятия.

Во второй главе бакалаврской работы представлены результаты анализа эффективности коммерческой деятельности на материалах торгового предприятия ООО «Север», Красноярского края.

В Обществе с ограниченной ответственностью «Север» продаются для розничных покупателей смешанные товары: продукты питания, непродовольственные товары. Адрес предприятия ООО «Север»: Красноярский край, Туруханский район, пос. Светлогорск, ул. Энергетиков, 21а.

Исследование показало, что общая численность работников предприятия ООО «Север» составила 9 человек. Высокая доля в структуре работников в торговом предприятии ООО «Север» отмечена у обслуживающего персонала, имеющего среднее образование, опыт работы сотрудников от 3 до 8 лет. Основные экономические показатели в 2018 году в магазине «Север» по бухгалтерской отчетности – увеличиваются, кроме относительных показателей рентабельности.

Анализ структуры и динамики товарооборота ООО «Север» свидетельствовал о росте товарооборота в действующих ценах, в сопоставимых ценах. Увеличивался оборот розничной торговли предприятия ООО «Север» в 2018 году в разрезе товарных групп, в разрезе кварталов, где происходило стабильное (равномерное) развитие, товары обладали в магазине низким уровнем сезонности. В отношении применяемых методов розничных продаж (самообслуживания и индивидуального обслуживания покупателей через прилавки) в торговом предприятии ООО «Север» основные объемы продажи приходились на метод самообслуживания.

В бакалаврской работе были исследованы социальные, экономические, коммерческие и обобщенные показатели эффективности коммерческой деятельности предприятия ООО «Север», где обозначены: рост прибыли, оборота розничной торговли, высокий показатель качества обслуживания, повышение всех обобщающих показателей эффективности коммерческой

деятельности (показателя эффективности использования торгового потенциала, потенциала оценки трудовой деятельности, показателя эффективности финансовой деятельности) в 2018 году не было изменений по обобщающему коэффициенту качества торгового обслуживания. В процессе оценки эффективности коммерческой деятельности предприятия ООО «Север» были обозначены недостатки: показатель финансовой деятельности недостаточно высок из-за малого значения прибыли до налогообложения; отсутствие эффективности от оборотных средств предприятия; отсутствие роста относительных показателей рентабельности в предприятии в 2018 году и т.д.

Третья глава бакалаврской работы была ориентирована на мероприятия по повышению эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Север», которые позволят устранить выявленные недостатки в предмете исследования. Из мероприятий по росту эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Север», автором бакалаврской работы, разработаны: установка при входе в магазин банкомата от ПАО «Сбербанк», совместные рекламные акции с поставщиками продукции, штрафы для сотрудников; рост количества дополнительных услуг, добавление в ассортимент нескольких позиций товаров (шампуней, зубных паст и туалетной бумаги); сокращение сумм неликвидных товарных запасов на складе исследуемого магазина.

Разработанные автором бакалаврской работы – мероприятия по повышению эффективности коммерческой деятельности ООО «Север» имеют социально-экономическую эффективность, выгодны для магазина, позволяют удовлетворить пожелания розничных покупателей, позволяют увеличить финансово-социальные и обобщающие показатели эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Конституция РФ [Электронный ресурс]: принята всенародным голосованием 12.12.1993; с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 21.07.2014 № 11-ФКЗ // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации. В 4 ч. Ч. 2 [Электронный ресурс]: федер. закон от 30.11.94 № 51-ФЗ ред. от 03.08.2018 № 339-ФЗ // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

3. Налоговый кодекс Российской Федерации. В 2 ч. Ч. 1 [Электронный ресурс]: федер. закон от 31.07.98 № 146-ФЗ ред. от 01.05.2019 № 101-ФЗ // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

4. Абалкин, Л.И. Конечные народнохозяйственные результаты: сущность, показатели, пути повышения / Л.И. Абалкин. – Москва: Наука, 2015. – 184 с.

5. Абрютин, М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учеб. пособие / М.С. Абрютин. – Москва: Дело и Сервис, 2019. – 257 с.

6. Александрова, И.А. Роль и место системы показателей и критериев эффективности коммерческой деятельности на предприятии в современных условиях / И.А. Александрова // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. – Тольятти: Поволжский государственный университет сервиса, 2015. – С. 29-32.

7. Алексина, А.О. Применение ключевых показателей эффективности деятельности в коммерческих организациях / А.О. Алексина // Актуальные направления фундаментальных и прикладных исследований: материалы XIV международной научно-практической конференции. – Самара: CreateSpace, 2017. – С. 122-124.

8. Алиева, Ш.Т. Факторы, влияющие на эффективность работы предприятий / Ш.Т. Алиева // Проблемы современной науки и образования. – 2018. – № 12(132). – С. 77-80.
9. Андреева, О. Эффективное управление коммерческой деятельностью предприятия / О. Андреева // Генеральный директор. – 2018. – № 4. – С. 10-11.
10. Аргунеева, О.Н. Коммерческая деятельность предприятий торговли на рынке продовольственных товаров и ее эффективность / О.Н. Аргунеева, О.А. Богатова, Е.С. Токарева // Проблемы социально-экономического развития АПК и сельских территорий: материалы всероссийской научно-практической конференции с международным участием. – Оренбург: Оренбургский государственный аграрный университет, 2018. – С. 13-18.
11. Афанасьева, И.В. Некоторые подходы к определению понятия «трудовые ресурсы» / И.В. Афанасьева, И.В. Волков // Вестник НГИЭИ. – 2015. – № 11(54). – С. 5-9.
12. Баранов, В.В. Исследование систем управления: учеб. пособие / В.В. Баранов, А.В. Зайцев, С.Н. Соколов. – Москва: Альпина Пабл., 2015. – 216 с.
13. Борисова, В.В. Теория организации: учебник / В.В. Борисова, В.Г. Ларионов. – Москва: Дашков и Ко, 2017. – 310 с.
14. Брагин, Л.А. Экономика торгового предприятия: Торговое дело: учебник / Л.А. Брагин. – Москва: ИНФРА-М, 2017. – 317 с.
15. Будникова, Е. Сущность системы управления трудовыми ресурсами / Е. Будникова // Наука и научный потенциал – основа устойчивого развития общества: сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции. – Уфа: Агентство международных исследований, 2018. – С.155-158.
16. Васильева, Н.П. Факторы, влияющие на эффективность управленческих решений на предприятиях малого бизнеса / Н.П. Васильева // Аллея науки. – 2018. – № 10(26). – С. 345-348.

17. Ведерников, А.В. Экономическая эффективность предприятия и методы ее повышения / А.В. Ведерников. – Йошкар-Ола: Поволжский государственный технологический университет, 2017. – С. 160-164.

18. Волкова, Т.А. Рентабельность коммерческой организации – основной показатель экономической эффективности ее деятельности / Т.А. Волкова, Н.П. Адинцова // Исследование инновационного потенциала общества и формирование направлений его стратегического развития: сборник научных статей всероссийской научно-практической конференции с международным участием. – Курск: Университетская книга, 2017. – С. 91-93.

19. Воробец, Т.И. Определение экономической сущности эффективности деятельности предприятия торговли / Т.И. Воробец, Д.И. Вербюк // Эффективное управление экономикой: проблемы и перспективы: материалы научно-практич. конф. – Симферополь: Ариал, 2016. – С. 21-25.

20. Галанин, И. Эффективность коммерческой деятельности предприятия / И. Галанин // Бизнес-идеи. – 2017. – № 10. – С. 17-19.

21. Гарнов, А.П. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / А.П. Гарнов. – Москва: ИНФРА-М, 2016. – 365 с.

22. Грецкая, В.Н. Показатели эффективности производства: прибыль и рентабельность / В.Н. Грецкая // Молодая наука: сборник научных трудов научно-практической конференции. – Симферополь: Ариал, 2016. – С. 33-35.

23. Григорова, Т.А. Система показателей оценки эффективности коммерческой деятельности / Т.А. Григорова // Кооперация без границ: расширение рамок социальной экономики: материалы международной студенческой научной конференции. – Белгород: Белгородский университет кооперации, экономики и права, 2017. – С. 200-207.

24. Дафт, Р. Теория организации: учебник / Р. Дафт; под ред. Э.М. Короткова. – Москва: Юнити-Дана, 2016. – 737 с.

25. Денисова, Н.И. Организация предпринимательства в сфере коммерции: учеб. пособие / Н.И. Денисова, С.Н. Диянова. – Москва: Магистр, 2019. – 338 с.
26. Дистергефт, Л.В. Результативность, эффективность, производительность / Л.В. Дистергефт // Методы менеджмента качества. – 2015. – № 6. – С. 24-29.
27. Долгов, А.И. Теория организации: учеб. пособие / А.И. Долгов. – Москва: Флинта, 2016. – 227 с.
28. Дыбаль, С.В. Финансовый анализ. Теория и практика / С.В. Дыбаль. – Москва: Бизнес-пресса, 2016. – 336 с.
29. Есина, С.В. Обучение персонала на предприятии. Факторы, обуславливающие его эффективность / С.В. Есина, С.В. Никитина // Актуальные проблемы современной педагогики и психологии в России и за рубежом: сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. – Москва: Инновационный центр развития образования и науки, 2016. – С. 176-179.
30. Жулина, Е.Г. Понятие эффективности деятельности организации / Е.Г. Жулина // Актуальные проблемы и перспективы развития экономики, менеджмента и образования: материалы II международной научно-практической конференции.– 2015. – № 3. – С. 42-45.
31. Зайцев, А.С. Системный подход в современной науке / А.С. Зайцев. – Москва: Экономика, 2015. – 401 с.
32. Захарова, Е.А. Оценка результативности деятельности предприятия / Е.А. Захарова, А.С. Владимирова // Международный студенческий научный вестник. – 2017. – № 5. – С. 71.
33. Ильин, А.А. Основные проблемы функционирования механизм управления прибылью и рентабельностью предприятия / А.А. Ильин // Меридиан. – 2017. – № 5(8). – С. 54-56.

34. Илюшина, О.С. Анализ методических подходов к оценке экономической эффективности деятельности предприятия / О.С. Илюшина, Ю.К. Стуколова // Молодой ученый. – 2017. – № 19. – С. 127-131.
35. Казакова, Н.А. Финансовый анализ: учебник и практикум для бакалавриата и магистратур / Н.А. Казакова. – Люберцы: Юрайт, 2019. – 471 с.
36. Киреева, Н.В. Экономический и финансовый анализ: учеб. пособие / Н.В. Киреева.– Москва: ИНФРА-М, 2019. – 294 с.
37. Князева, Е.В. Эффективность деятельности предприятия и факторы, влияющие на нее / Е.В. Князева, Е.В. Шаповал // Вестник государственного университета управления. – 2018. – № 2. – С. 112-115.
38. Коршунов, В.В. Экономика организации (предприятия) / В.В. Коршунов. – Москва: Юрайт, 2019. – 436 с.
39. Корякина, С.В. Анализ экономических показателей как основа определения влияния на эффективность менеджмента предприятий / С.В. Корякина // Вестник современных исследований. – 2018. — № 6.2(21). – С. 185-188.
40. Куимов, В.В. Региональные технологические платформы как инструмент инновационного развития территории: монография / [В.В. Куимов](#), [Ю.Ю. Суслова](#), [Е.В. Щербенко](#), [Д.А. Толстой](#), [А.О. Куимов](#). – Москва: ИНФРА-М; Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2016. – 343 с.
41. Кулумбетова, Д.Б. Некоторые теоретические аспекты управления трудовыми ресурсами на предприятии в современных условиях / Д.Б. Кулумбетова // Информационные и коммуникационные технологии в экономике, управлении и образовании: доклады участников международной заочной научно-практической конференции. – Тольятти: Центр Поволжского кооперативного института, 2015. – С. 107-113.
42. Лапшин, В.С. Системный подход к оценке эффективности / В.С. Лапшин // Теория и системы управления. – 2017. – № 31 – С. 33-35.
43. Лифонина, С. Повышение эффективности использования трудовых ресурсов на предприятии / С. Лифонина // Современные исследования

основных направлений гуманитарных и естественных наук: материалы международной научно-практической конференции. – Казань: Печать-Сервис-XXI век, 2019. – С. 106-110.

44. Любушин, Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / [Н.П. Любушин](#). – Москва: Юнити-Дана, 2017. – 212 с.

45. Макарова, М.В. Эффект и эффективность: понятие и подходы к изучению / М.В. Макарова, П.О. Бессонова // Актуальные проблемы бухгалтерского учета, анализа и аудита: материалы X всероссийской молодежной научно-практической конференции с международным участием. – Курск: Университетская книга, 2018. – С. 150-155.

46. Мамедова, Э.Ш. Роль современных информационных технологий в совершенствовании управления трудовыми ресурсами на предприятиях / Э.Ш. Мамедова // Научное обозрение. – 2017. – № 1. – С. 104-108.

47. Мескон, М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт. – Москва: Вильямс, 2019. – 675 с.

48. Назаренко, А.В. Сценарное прогнозирование как эффективный инструмент коммерческой деятельности предприятия: монография / А.В. Назаренко. – Москва: Наука, 2016. – 201 с.

49. Озова, Д.Ю. Ключевые факторы, влияющие на эффективность деятельности предприятия / Д.Ю. Озова // Актуальные проблемы социально-экономического развития: материалы научно-практической конференции. – Ставрополь: Агрус, 2015. – С. 233-237.

50. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка: учебник / В.В. Куимов, Ю.Ю. Сулова, Е.В. Щербенко, О.Н. Владимирова, [и др.]; под ред. В.В. Куимова. – Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2017. – 553 с.

51. Организация коммерческой деятельности предприятия: коммерциология. Ч.1. Организационно-экономические предпосылки коммерческой деятельности: учеб. пособие / В.В. Куимов, Ю.В. Гуняков, И.А. Максименко, О.В. Рубан; под ред. В.В. Куимова. – Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2016. – 112 с.

52. Осипова, Л.В. Основы коммерческой деятельности: учебник / Л.В. Осипова, И.М. Синяева. – Москва: Банки и биржи, 2015. – 436 с.

53. Панина, И.В. Определение сущности понятия «экономическая эффективность» для целей анализа эффективности деятельности коммерческих организаций / И.В. Панина, М.И. Попов // Современная экономика: проблемы и решения. – 2016. – № 4(76). – С. 168-177.

54. Панина, И.В. Управление экономической эффективностью деятельности коммерческих организаций посредством сбалансированной системы показателей / И.В. Панина, М.И. Попов // Актуальные проблемы учета, экономического анализа и финансово-хозяйственного контроля деятельности организаций: материалы IV международной заочной научно-практической конференции. – Воронеж: Воронежский государственный университет, 2017. – С. 176-178.

55. Позднякова, Ж.С. Системный подход к формированию эффективности предприятия / Ж.С. Позднякова // Генеральный директор. – 2018. – № 8. – С. 15-18.

56. Попова, Л.В. Методика анализа состояния и использования трудовых ресурсов на предприятии / Л.В. Попова, К.Э. Дудина // Управленческий учет. – 2015. – № 8. – С. 38-50.

57. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – Москва: Инфра-М, 2017. – 512 с.

58. Ребий, Е.Ю. Коммерческая деятельность предприятия и способы повышения ее эффективности / Е.Ю. Ребий, А.А. Яковлева // Управление в условиях глобальных мировых трансформаций: экономика, политика, право: сборник научных трудов. – Симферополь: Крымский федеральный университет, 2018. – С. 129-130.

59. Романова, И.В. Факторы, влияющие на экономическую эффективность деятельности предприятия / И.В. Романова, О.М. Куркин // Инновации в образовательном процессе: материалы научно-практической конференции. – Саранск: Принт-Издат, 2017. – С. 338-341.

60. Романюк, А.В. Оценка влияния различных факторов на эффективность деятельности предприятий / А.В. Романюк // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2016. – № 4-6. – С. 1184-1187.

61. Русецкая, Л.С. Влияние инновационной деятельности на эффективность деятельности коммерческой организации / Л.С. Русецкая, Л.В. Прудникова // Актуальные проблемы и перспективы развития экономики: российский и зарубежный опыт. – Москва: Оптимус, 2019. – С. 33-35.

62. Сабень, А. Основные этапы анализа, управления и оценки эффективности трудовых ресурсов / А. Сабень // Вектор экономики. – 2019. – № 1. – С. 38-40.

63. Савельева, Е.Н. Научно-практические подходы к оценке эффективности коммерческой деятельности предприятия / Е.Н. Савельева // Экономика, управление, финансы: материалы междунар. науч. конф. – Пермь: Наука, 2018. – С. 106-111.

64. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности / Г.В. Савицкая. – Минск: РИПО, 2019. – 375 с.

65. Савицкая, Г.В. Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности / Г.В. Савицкая. – Москва: ИНФРА-М, 2018. – 373 с.

66. Сливинский, Д.В. Управление коммерческой деятельностью предприятия и пути повышения ее эффективности / Д.В. Сливинский, И.А. Фомина, Ю.А. Ларина // Наука и научный потенциал – основа устойчивого развития общества: сборник статей международной научно-практической конференции, 2018. – С. 112-114.

67. Соколова, И.Н. Анализ эффективности предприятий: учеб. пособие / И.Н. Соколова. – Москва: Мир, 2019. – 188 с.

68. Соловьева, И.Н. Факторы экономической эффективности коммерческого предприятия / И.Н. Соловьева // Вестник современных исследований. – 2018. – № 6.2(21). – С. 152-154.

69. Солдатова, И.Ю. Основы менеджмента: учеб. пособие / И.Ю. Солдатова, М.А. Чернышева. – Москва: Дашков и К, 2015. – 272 с.
70. Сульдина, Г.А. Концептуальные подходы к деятельности в системе эффективности / Г.А. Сульдина // Управление. – 2017. – № 5. – С. 65-67.
71. Тимохов, В.П. Историко-правовой генезис понятия «эффективность» / В.П. Тимохов // Вестник Мурманского государственного технического университета. – 2017. – № 1. – С. 300-303.
72. Торгунаков, Е.А. Влияние человеческого фактора на эффективность деятельности предприятия / Е.А. Торгунаков, Т.А. Сорвина // Актуальные проблемы гуманитарных и социальных наук: сборник трудов участников международной научно-практической конференции. – Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики, 2015. – С. 85-88.
73. Федина, Е.С. Характеристика факторов, влияющих на эффективность закупочной деятельности предприятия / Е.С. Федина // Актуальные проблемы и перспективы развития экономики: российский и зарубежный опыт. – Москва: Оптимус, 2016. – С. 29-32.
74. Федотова, Н.О. Экономическая эффективность деятельности организации: понятие, виды, подходы к оценке / Н.О. Федотова, И.В. Кузнецова // Социально-экономические технологии развития общества: материалы международной научно-практической конференции. – Саратов: Институт исследований и развития профессиональных компетенций, 2018. – С. 216-220.
75. Фишер, И. Теория процента / И. Фишер. – Москва: Политическая литература, 2014. – 348 с.
76. Хижа, О.Н. Эволюция подходов к трактовке понятия «эффективность» в экономической науке / О.Н. Хижа // Вестник Челябинского государственного университета. – 2018. – № 7(417). – С. 21-27.
77. Чурсинова, А.Д. Трудовые ресурсы: социально-экономическая сущность и экспликация понятия / А.Д. Чурсинова // Аллея науки. – 2017. – № 15. – С. 293-299.

78. Шакланова, Р.И. Экономика торговой отрасли: учебник / Р.И. Шакланова, В.В. Юсова. – Москва: Юрайт, 2019. – 469 с.

79. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. – Москва: ИНФРА-М, 2016. – 208 с.

80. Экономический анализ: учебник / под ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой. – Москва: Юрайт, 2019. – 549 с.

81. Ясакова, А.В. Эффективность коммерческой деятельности / А.В. Ясакова // Актуальные проблемы и перспективы развития экономики: российский и зарубежный опыт. – Москва: Оптимус, 2019. – С. 11-15.

82. Яхина, Л.Т. Анализ показателей прибыли и рентабельности в торговом предприятии / Л.Т. Яхина, А.Ф. Каюмова // Кооперация и предпринимательство: состояние, проблемы и перспективы: сборник научных трудов международной конференции. – Казань: Казанский кооперативный институт (филиал), 2017. – С. 75-76.

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

Торгово-экономический институт
Кафедра торгового дела и маркетинга

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
Ю.Ю. Сулова
подпись инициалы, фамилия
« 2 » 06 2019 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

На тему: «Повышение эффективности коммерческой деятельности
торгового предприятия»

Руководитель

канд. эконом. наук, доцент
должность, ученая степень

А.В. Волошин
подпись, дата

А.В. Волошин
инициалы, фамилия

Выпускник

ЗЭУ14-03Б-Кз №451408747
номер группы номер зачетной книжки

06
подпись, дата

В.В. Петрова
инициалы, фамилия

Нормоконтролер

канд. эконом. наук, доцент
должность, ученая степень

А.В. Волошин
подпись, дата

А.В. Волошин
инициалы, фамилия

Красноярск 2019