

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

Торгово-экономический институт
Кафедра торгового дела и маркетинга

УТВЕРЖДАЮ
Заведующая кафедрой
_____ Ю.Ю. Сулова
« ____ » _____ 2019 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.06 «Торговое дело» 38.03.06.01 «Коммерция»

Повышение эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия

Руководитель	_____	<u>д-р. эконом. наук, профессор</u>	<u>Ю.Ю. Сулова</u>
	подпись, дата	должность, ученая степень	инициалы, фамилия
Выпускник	_____	<u>ЭУ15-03Б-К</u>	<u>М.В. Безруких</u>
	подпись, дата	группа	инициалы, фамилия
Нормоконтролер	_____	<u>доцент, канд. эконом. наук</u>	<u>А.В. Волошин</u>
	подпись, дата	должность, ученая степень	инициалы, фамилия

Красноярск 2019

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1 Теоретические аспекты эффективности коммерческой деятельности предприятий торговли	5
1.1 Сущность и виды эффективности	5
1.2 Факторы и особенности оценки эффективности коммерческой деятельности предприятий торговли	10
1.3 Система показателей оценки коммерческой эффективности предприятий торговли	16
2 Анализ коммерческой эффективности ООО «Леруа Мерлен – Восток».....	23
2.1 Общая организационно-экономическая характеристика ООО «Леруа Мерлен – Восток»	23
2.2 Анализ структуры и динамики товарооборота ООО «Леруа Мерлен – Восток».....	46
2.3 Анализ показателей коммерческой эффективности ООО «Леруа Мерлен – Восток».....	52
2.4 Конкуренентоспособность торгового предприятия	56
3 Рекомендации по повышению эффективности коммерческой деятельности ООО «Леруа Мерлен - Восток»	66
3.1 Мероприятия по повышению коммерческой эффективности ООО «Леруа Мерлен – Восток»	66
3.2 Оценка эффективности предложенных мероприятий.....	68
3.3 Прогноз динамики показателей эффективности коммерческой деятельности ООО «Леруа Мерлен – Восток»	77
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	82
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	85
ПРИЛОЖЕНИЕ А Бухгалтерская отчетность ООО «Леруа Мерлен – Восток»	90
ПРИЛОЖЕНИЕ Б Отчетность о финансовых результатах	91
ПРИЛОЖЕНИЕ В Форма анкеты экспертного опроса.....	92

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность выпускной квалификационной работы обусловлена тем, что для успешного существования любого предприятия в условиях современного и постоянно изменяющегося рынка, необходимо определять собственные возможности и насколько оптимально организованы внутренние процессы. Своевременная оценка эффективности даст возможность определить насколько устойчиво предприятие на рынке и какое место занимает в конкурентной среде, а также определить возможные пути совершенствования хозяйственной деятельности предприятия, что в свою очередь должным образом скажется на прибыли предприятия.

Целью выпускной квалификационной работы является изучение теоретических аспектов эффективности коммерческой деятельности предприятий торговли, таких как : что представляет собой эффективность, какие факторы оказывают влияние и как именно можно провести оценку.

Исходя из целей исследования, мы имеем следующие поставленные и решенные задачи:

- изучить различные точки зрения авторов по поводу определения эффективности;
- изучить разновидности факторов, влияющих на эффективность;
- проанализировать организационно-экономические показатели ООО «Леруа Мерлен - Восток» предприятия за 2017-2018 гг.;
- провести оценку и предложить мероприятия по повышению эффективности, спрогнозировать дальнейшее развитие.

В методологическую основу данной выпускной квалификационной работы легло использование различных методов в процессе проводимых исследований совокупности: анализа и синтеза, группировки и сравнения. Применение каждого из данных методов определяется характером решаемых в процессе исследования задач.

Предметами исследования выпускной квалификационной работы являются организация хозяйственной деятельности и направления повышения её эффективности.

Объектом исследования выпускной квалификационной работы является ООО "Леруа Мерлен - Восток", находящийся по адресу г. Красноярск, ул. Калинина, 82.

Методологической основой данной работы является анализ бухгалтерского баланса и финансовой отчетности ООО «Леруа Мерлен - Восток» за 2017-2018 гг., методы группировки, динамических рядов и др.

В первой главе данной выпускной квалификационной работы были рассмотрены сущность эффективности и её видов, факторы и особенности их влияния на конечный результат, системы показателей, которые дают возможность оценить эффективность организации хозяйственной деятельности предприятия.

Вторая глава состоит из краткой организационно-экономической характеристики торгового предприятия, анализа показателей предприятия в виде таблиц и выводов к ним на основе бухгалтерской отчетности ООО «Леруа Мерлен - Восток», проведен анализ конкурентоспособности данного предприятия.

Третья глава носит рекомендационный характер по повышению эффективности деятельности организации, представлен перечень возможных мероприятий.

Тема выпускной квалификационной работы была затронута следующими авторами: Долан Е. Дж., Друкер П. Ф., Макьярелло Дж. А., Устенек О. Л., Шеремет А.Д., Сайфулин Р. С., Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф., Румянцева З.П., Мазур И.И., Шапиро В. Д., Олдерогге Н. Г. [12, 13, 20, 29, 36, 40, 41].

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, 3 глав, заключения, 42 использованных источников, приложений А, Б, В, содержит 34 таблицы и 17 рисунков.

1 Теоретические аспекты эффективности коммерческой деятельности предприятий торговли

1.1 Сущность и виды эффективности

На данный момент в научной литературе нет единого общепризнанного понятия эффективности. Эффективность, как предмет анализа, представляла интерес для многих. Автор выделяет следующих представителей науки, дающих понятия эффективности с разных точек зрения: Долан Е. Дж., Друкер П. Ф., Макьярелло Дж. А., Устенок О. Л., Шеремет А.Д., Сайфулин Р. С., Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф., Румянцева З.П., Мазур И.И., Шапиро В. Д., Олдерогге Н. Г. [12, 13, 20, 29, 36, 40, 41].

В последнее время все чаще используется термин "эффективность" как характеристика результативности деятельности в сфере управления. Однако до сих пор нет четкого толкования этой категории с позиции науки управления и экономики, недостаточно определено ее содержание, не изучены в достаточной степени факторы, которые влияют на эффективность управления деятельностью предприятия, отсутствует единая методика оценивания уровня эффективности. Все эти проблемы можно решать только лишь после четкого определения сущности "эффективности".

Так, Долан Е. Дж. относил понятие эффективности к выбору, а конкретнее выбору фокусировки, четких целей, на которые и необходимо тратить свою энергию [12]. Другая же группа экономистов, таких как Друкер П. Ф., Макьярелло Дж. А., Устенок О. Л., Шеремет А.Д., Сайфулин Р. чьи работы были написаны позднее, придерживается мнения, что эффективность есть ни что иное, как результат, и не просто результат, как связь с выбранными целям, а результат, как эффект оптимального использования располагаемого ресурса, будь то финансовые ресурсы, трудовые или материальные [13, 36, 40, 41]. В свою очередь ряд авторов, известных как Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф., подавали эффективность как оценку того самого использования ресурсов,

иначе говоря, внутреннюю экономичность. Румянцева З.П., Мазур И.И., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н. Г. предпочитали говорить в своих трудах об эффективности, как об соотношении. Они считали, что это точное соотношение результата с целями, иными словами, результата с расходами на его получение, таким образом получалось, что эта величина носит относительный характер и отражает главным образом достижение намеченных целей [29, 19].

Ковалев В.В. также в своей работе определяет эффективность как соотношение полученного результата и некоторой характеристикой ресурса. [15].

По сути своей ни один автор не противоречит мнению другого, они лишь смотрят на эффективность с разных точек зрения, что позволяет нам более полно охватить сущность понятия «эффективность».

Таким образом, мы видим, что подходы авторов к определению отлично дополняют друг друга, потому мы можем предложить следующий вариант понимания эффективности: это соотношение расходов на достижение выбранных целей, позволяющая комплексно увидеть и оценить результат использования ресурса.

К видам эффективности, так же как и к самому понятию, нет единого подхода.

Терещенко Н.Н., Емельянова О.Н. в их учебном пособии предоставляют следующее подразделение показателей эффективности на виды в соответствии с их признаками отраженными в таблице 1 [35].

Таблица 1 – Классификация видов показателей эффективности в соответствии с признаком [35]

Признаки	Виды эффективности
По масштабу	<ul style="list-style-type: none"> - Народно-хозяйственная - Отраслевая - Отдельного хозяйствующего субъекта - Структурного подразделения отдельного хозяйствующего

Окончание таблицы 1

Признаки	Виды эффективности
	субъекта - Отдельного работника
По территориальному признаку	- Страны (интернациональная; национальная) - Отдельного региона - Отдельного города - Отдельного района и т.д.
По видам эффективности	- Экономическая - Социальная
По виду деятельности	- Эффективность хозяйственной деятельности - Эффективность финансовой деятельности - Эффективность инвестиционной деятельности
По критерию	- Техничко-экономическая - Социально-экономическая
По фазам воспроизводственного процесса	- Эффективность производства общественного продукта - Эффективность распределения общественного продукта - Эффективность обращения общественного продукта - Эффективность потребления общественного продукта
По направлениям деятельности	- Эффективность производства - Эффективность капитальных вложений - Эффективность научно-технического прогресса - Эффективность научно-технического потенциала - Эффективность научно-технической подготовки производства - Эффективность реализации - Эффективность комбинирования - Эффективность затрат
В зависимости от целей расчета	- Экономичность - Результативность - Целесообразность
По видам оценки	- Общая - Сравнительная - Интегральная

А Г.В. Савицкая подходит к определению видов со стороны экономической категории и предлагает следующее [30]:

- экономическая эффективность – отражает соответствие результатов деятельности предприятия целям и интересам его участников, а также денежных их затрат;

- социальная эффективность – отражает насколько затраты и социальные результаты деятельности предприятия соответствуют отмеченным целям и интересам социума;

- экологическая эффективность – в свою очередь отражает соответствие затрат и экологических результатов деятельности нуждам государства и обществу.

В свою же очередь В. М. Козырев предлагает следующие подвиды экономической эффективности с точки зрения нужд собственников предприятия [16]:

- главным образом, общая эффективность деятельности предприятия;
- эффективность собственного капитала владельца предприятия;
- эффективность инвестиций в уставный капитал предприятия его участников.

Как мы видим, более широко охватывающим различные аспекты человеческой деятельности является экономическая эффективность, потому как применима ко всем стадиям производства и лежит в основе построения количественных критериев ценности принимаемых решений, здесь находят свое отражение такие характеристики, как целостность, многомерность, динамичность и взаимосвязанность ее различных сторон.

Говоря об экономической эффективности, стоит упомянуть коммерческую деятельность, так как, например, для участников предприятия важны, помимо всего сказанного, и то, какие преимущества от той или иной стратегии управления предприятием они получают на рынке. Именно коммерческая эффективность и может помочь в отражении действительно

конкурентной позиции и в целом конкурентоспособности организации, а также и ее ценности и значимости для общества.

Исходя из выше сказанного, коммерческая деятельность вызывала интерес многих ученых-экономистов, но более глубинно ее рассматривали следующие представители, выделены автором: Бондарь, О., Памбухчиянц, О. В., Панкратов Ф. Г., Линдерс, М. Р, Николаева, Т.И. [4, 24, 25, 18, 36].

В первую очередь в своей работе Панкратов Ф. Г. говорит о том, что коммерческая эффективность ни что другое, как система показателей. Важным условием отмечает скорость обращения товаров, поясняя это тем, что товарооборачиваемость – основной критерий работы любой коммерческой организации, т.к. чем она выше, тем выше оборачиваемость и денежных средств в их меньшей величине для совершения основных процессов [25].

Сложно не согласиться, что товарооборот является ярким показателем коммерческой эффективности, так как при анализе товарооборота легко можно обнаружить товары, которые не пользуются спросом и тем самым приносят убытки, а значит, снижают эффективность.

Линдерс, М. Р. считал, что коммерческая эффективность должна оцениваться не только по товарооборачиваемости, но и по рентабельности затрат, уходящих на закупки, его подход был направлен в основном на логистику и закупки. [18].

Бондарь, О., говоря о коммерческой эффективности, упоминает оборотные средства и их использование, утверждая, что они отражают деловую активность предприятия посредством скорости их оборачиваемости [4]. А Виноградова, С. Н отмечала, в свою очередь, рентабельность внеоборотных и оборотных средств, которая по ее мнению определяются именно организацией коммерческой деятельности, таким образом и отражая коммерческую эффективность [6].

Николаева Т.И., как и Панкратов Ф. Г. была сторонницей системной оценки и в своих трудах выдвинула точный перечень показателей, по которым предлагала давать оценку коммерческой эффективности по таким четырем

направлениям коммерческой деятельности, как: ассортимент товаров и его формирование, планирование товарного предложения и обеспечение товарами, формирование и стимулирование спроса и экономическая эффективность коммерческой деятельности [28].

Памбухчиянц, О. В. говорит о том, что важно также отмечать и эффективность сбытовой деятельности и реализуемой ценовой политики [24].

В результате работы были изучены теоретические аспекты эффективности, виды эффективности, рассмотрены различные подходы к их определению, проведен анализ, обобщая мнения всех авторов, приведенных выше, можно точно сказать, что оценка коммерческой эффективности не проходит только по конкретному одному единственному показателю, а также не совершается лишь на одном каком-либо этапе, а проходит в течение всех этапов и процессов на предприятии.

Подводя итоги, мы пришли к выводу, что коммерческая эффективность – это комплексное отражение расходов каких-либо ресурсов на заранее точно установленные цели, которая целостно отражает настоящую позицию предприятия и позволяет выявить сильные и слабые стороны, определить последующий вектор движения.

1.2 Факторы и особенности оценки эффективности коммерческой деятельности предприятий торговли

Единственно верной и единой классификации факторов оценки эффективности не существует и по сей день. Факторы и особенности оценки эффективности коммерческой деятельности предприятий торговли, как предмет анализа, интересовали многих. Автор статьи выделяет следующих экономистов, по его мнению, внесших большой вклад в теоретическую базу, дающих определение факторов в своих работах и предоставляющих систему их классификации: Бариленко В. И., Войтоловский Н. В., Калинина А. П., Калиева

О. М., Лужнова Н. В., Дергунова М. И., Говорова М. С., Щетинина Е. Д., Старикова М. С. и Микалут С. М. [2, 7, 14, 42].

В своем учебном пособии Щетинина Е. Д., Старикова М. С. и Микалут С.М. определяют фактор, как условие для решения коммерческих задач, и говорят, что первоочередными факторами, оказывающими воздействие на коммерческую деятельность предприятия, являются субъекты и объекты. Под субъектами они понимают любые лица, занимающиеся коммерческой деятельностью, в ходе которой они и используют объекты предприятия, такие как : основные производственные фонды, будь то здания (пассивные) или оборудование (активные) и товарно-материальные ценности.

Далее они отмечают, что следующими факторами воздействия являются внутренняя и внешняя среда. Так, взаимодействуя с потребителями, предприятие обеспечивает им важную информацию о товарах (цены, условия продажи, характеристики товаров и т.д.), а затем получает ответную информацию (потребности покупателей, данные о конкурирующих товарах и прочее). Затем информация о внешней среде и внутренней, представляющей собой технические, экономические, кадровые и прочие ресурсы, обрабатывается, систематизируется и анализируется. Таким образом, внешняя и внутренняя среда и ее факторы рассматриваются комплексно [42].

Представим в виде таблицы что, в качестве конкретных составляющих внешней и внутренней среды предприятия авторы отмечают в своем учебном методическом пособии.

Таблица 2 - Составляющие внешней и внутренней среды в пределах деятельности предприятия [42]

Внешняя среда	Внутренняя среда
- экономические тенденции	- технические ресурсы
- социальная среда	- экономические ресурсы
- покупатели и поставщики товаров	- финансовые ресурсы
- конкуренты и субъекты партнерских связей	- кадровые ресурсы

Окончание таблицы 2

Внешняя среда	Внутренняя среда
<ul style="list-style-type: none"> - банки, финансовые учреждения - контрольно-инспекционные органы (налоговые службы, инспекции по торговле и качеству товаров, ценам) - товарные и фондовые биржи - ярмарки, выставки - действующие законодательные и нормативные акты - прочее 	<ul style="list-style-type: none"> - функциональные службы - товарно-материальные ценности - торгово-технологические процессы - складское хозяйство - информационно-компьютерное обеспечение - прочее

Бариленко В. И. считает, что фактор – это элементы причины, воздействующие на показатели. Так, по его мнению, факторы могут быть общими и влиять на ряд показателей, либо частными и влиять, соответственно, на конкретный показатель. Для анализа хозяйственной деятельности Бариленко В. И., также, как и выше упомянутые авторы, подразделяет факторы на внешние и внутренние, тем не менее, показывая классификации немного под другим углом.

В своей работе автор поясняет, что под основными внутренними факторами понимаются те, что теоретически определяют результаты работы предприятия, неосновные же также оказывают влияние, но косвенно, они в сущности своей напрямую не связаны с рассматриваемым показателем, а внешние факторы вообще не зависят от деятельности организации, но количественно определяют уровень использования его ресурсов [2].

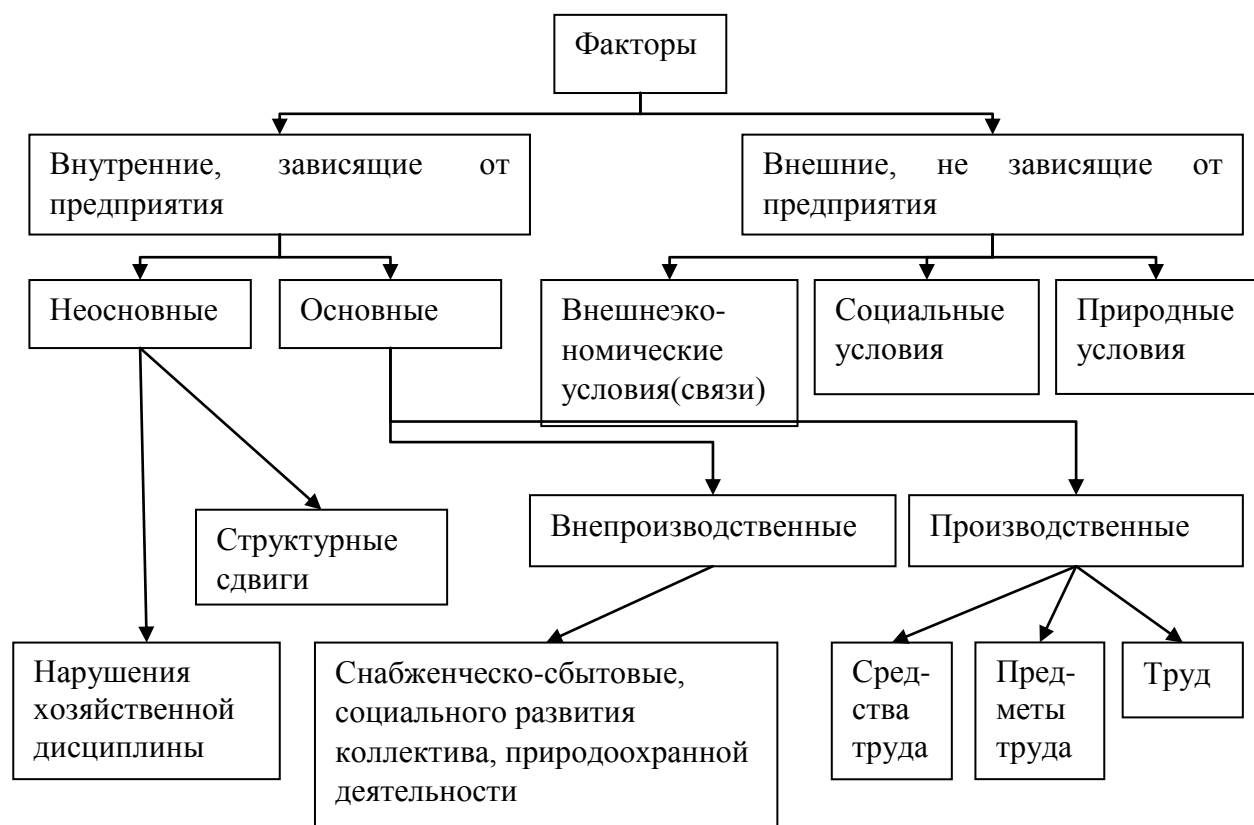


Рисунок 1 – Классификация факторов по Бариленко В. И. [2].

Калиева О. М. Лужнова Н. В, Дергунова М. И., Говорова М. С., авторы научной статьи о факторах эффективности, также отмечают, что все они связаны либо непосредственно между собой, либо косвенно, потому без всеохватывающего анализа факторов невозможно делать выводы о результативности деятельности, имеющихся резервах. В статье фактор обозначается как причинная связь, которая оказывает постоянное влияние на результативные показатели, которые учитываются при планировании и анализе показателей коммерческой деятельности, при том сама причина непостоянна, может быть или отсутствовать. Также авторы выделяют объективно и субъективно обусловленные факторы, то есть пути воздействия на показатели при помощи различных организационно-технических мероприятий. [14].

Полная их система классификации факторов эффективности представлена в таблице 3.

Таблица 3 - Факторы, влияющие на эффективность деятельности коммерческой организации [14].

Категория показателей	Факторы
Народохозяйственные	Инвестиционная политика, научно-технический прогресс, общие социально-экономические тенденции развития народного хозяйства
Отраслевые	Конъюнктура отраслевого рынка, общие и структурные характеристики отрасли в структуре народного хозяйства
Территориальные	Географическое местоположение, природно-климатические условия, потенциал рынка и инвестиционный рынок
Экстенсивные	Рост объема используемых материалов, сырья, электроэнергии, топлива, трудовых ресурсов
Интенсивные	Рост производительности труда, материалоотдачи, фондоотдачи, капиталотдачи и снижение капиталоемкости, фондоемкости, трудоемкости
Общие	Характер производства и его отраслевые особенности, состояние материально-технической базы
Структурно-организационные	Организационная структура снабжения, сбыта, производства, управления и производственно-экономических связей
Особые	Факторы неопределенности и риска
Специфические	Соотношение между формами организации управления, степень соответствия структуры аппарата управления, соотношение между формами управления и методами управления, уровень механизации и автоматизации управленческих работ, уровень квалификации работников и эффективность их труда

В свою очередь Войтоловский Н. В. и Калинина А. П также утверждают, что факторы – это условия, интерпретируя их, как причины изменения хозяйственных процессов и классифицируют их по ряду признаков, представленных на рисунке 2.

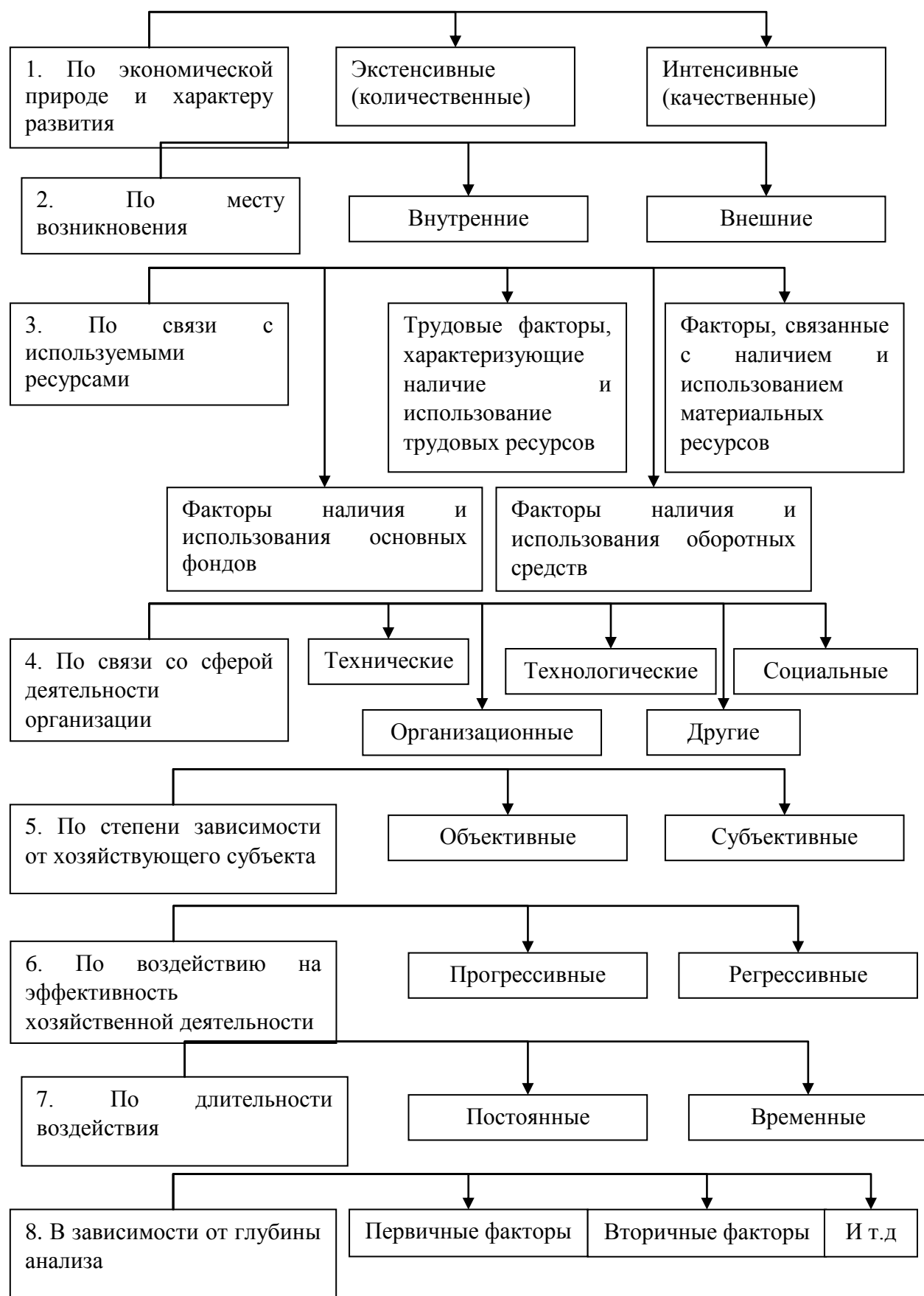


Рисунок 2 – Классификация факторов Н. В. Войтоловского и А. П. Калининой [7]

Таким образом, подводя итоги и проанализировав выше представленные точки зрения понимания, что же такое факторы и приведенные классификации, автор статьи ниже предлагает свою систему классификации факторов.

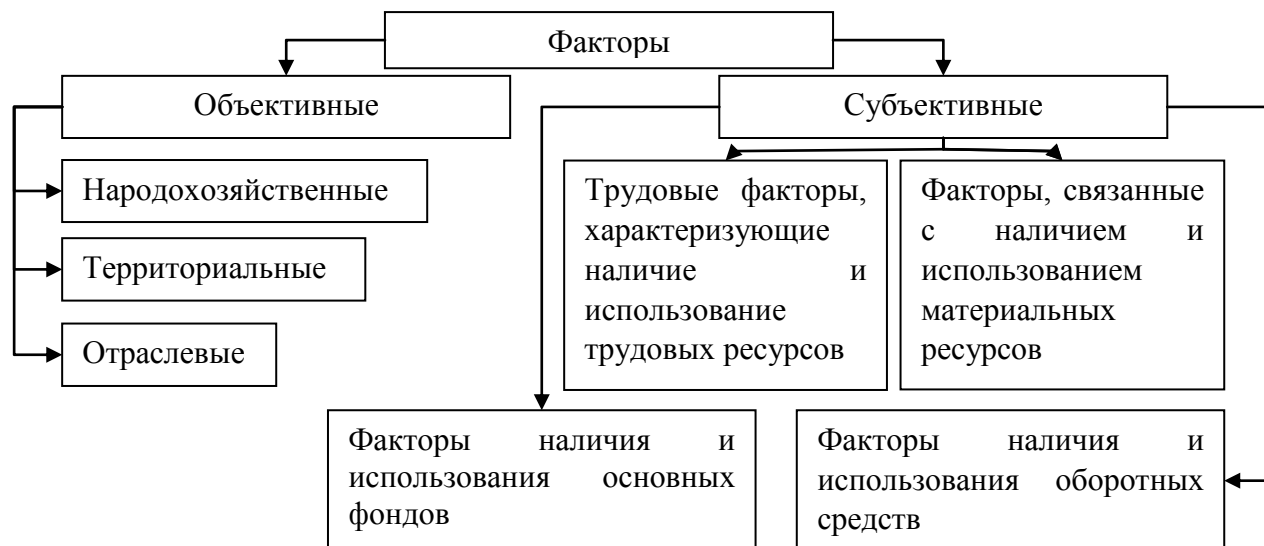


Рисунок 3 – Классификация факторов, влияющих на эффективность деятельности

Так, мы видим, что существует большое разнообразие факторов, влияющих на эффективность коммерческой деятельности предприятия, а так же существует система показателей оценки, дающая возможность наиболее полно описать результаты влияния данных факторы.

1.3 Система показателей оценки коммерческой эффективности предприятий торговли

В условиях современного рынка предприятия торговли стараются направлять свои усилия главным образом на повышение эффективности коммерческой деятельности, а организационное и структурное развитие принимают второстепенное значение.

Эффективность коммерческой деятельности можно оценить по четырем элементам, наглядно представленным на рисунке 4.

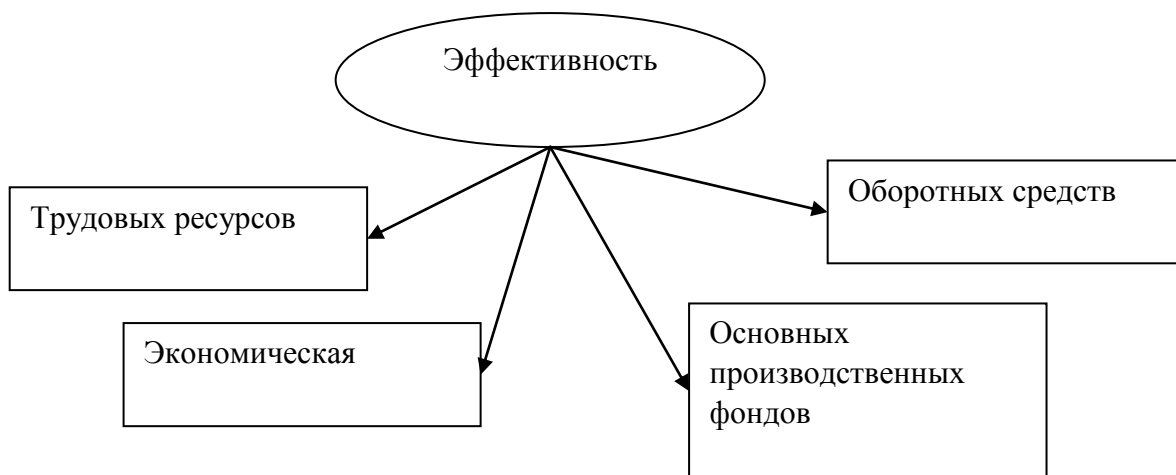


Рисунок 4 – Элементы, составляющую общую эффективность

Половцева Ф. П. в написанном ею учебнике о коммерческой деятельности охватывала все составляющие эффективности, указанные на рисунке 4 и предлагала делить показатели деятельности торгового предприятия на две различные группы:

1) Экономическая эффективность - отношение затрат на ресурсы (производственные, материальные, финансовые и трудовые) и полученным результатом.

2) Экономический эффект – непосредственно результат деятельности предприятия: товарооборот, объем продаж, валовой доход, прибыль.

В основе ее принципа определения эффективности коммерческой деятельности лежит сопоставление затрат и прибыли и анализ механизмов, связанных с ними.

Также Половцева Ф. П. разработала систему показателей, характеризующих эффективность коммерческой деятельности торгового предприятия, в которой имеются как обобщающие показатели эффективности деятельности предприятия, так и показатели эффективности использования основных фондов и собственного капитала, материально-оборотных средств, рабочей силы и эффективность текущих затрат. Данная система показателей представлена в таблице 4.

Таблица 4 – Система показателей эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия Половцевой Ф.П. [27]

Группа показателей	Название показателей и их условное обозначение	Формула расчета
Обобщающие показатели эффективности деятельности	Общая экономическая рентабельность (прибыльность) – P_c ; Рентабельность товарооборота – P_T ; Число оборотов капитала – O_K .	$P/T \times 100$ (1) T/K (2)
Эффективность использования собственного капитала (K_c)	Рентабельность собственного капитала – P_{kc} .	$P/K_c \times 100$ (3)
Эффективность использования основных фондов (ОФ)	Рентабельность основных средств (фондов) – P_{of} ; Товарооборот на $1m^2$ общей (торговой) площади магазина; Прибыль на $1m^2$ общей (торговой) площади магазина.	$P/OФ \times 100$ (4) T/S^* (5) P/S (6)
Эффективность использования материальных оборотных средств (МС)	Рентабельность материальных оборотных средств – P_{mc} ; Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств – K_o .	$P/MC \times 100$ (7) T/Z_{cp}^{**} (8)
Эффективность использования рабочей силы	Товарооборот на одного работника; Прибыль на одного работника; Валовая, или чистая, прибыль, полученная в расчете на 1 тыс. руб. средств, израсходованных на оплату труда и социальные нужды.	$T/ЧР^{***}$ (9) $P/ЧР$ (10)
Эффективность текущих затрат (ТЗ)	Уровень издержек обращения (ИО) к товарообороту – $У_{из}$; Рентабельность текущих затрат – P_{tz} .	$ИО/T \times 100$ (11) $P/ИО \times 100$ (12)
*S - общая (торговая) площадь магазина, m^2 ; П — сумма прибыли (валовой или чистой); T — объем товарооборота (без НДС); **Z ср – средние товарные запасы; ***ЧР – численность работников.		

Из таблицы 4 видно, что автор считает необходимым учитывать работников и их заработную плату, а также соотношение на одного работника объема реализованных товаров, валового дохода и издержек обращения, потому как прибыль предприятия напрямую зависит именно от них. Чем более точно отлажены механизмы торгово-технологических процессов предприятия,

тем меньшее количество работников является необходимым, что, как следствие, снижает расходы на оплату труда.

Прибыль - суммарно-результативный показатель, который определяется как валовой доход от реализации за вычетом издержек обращения, в свою очередь валовой доход представляет собой денежные средства, полученные путем реализации товаров, минус себестоимость продукции. Себестоимость может представлять собой закупочную стоимость, если товар не производился, а приобретался у производителей или поставщиков, в таком случае эта величина будет зависеть от ряда факторов, таких как каким именно образом ведется закупочная деятельность, структура ассортимента в целом, общий товароборот и от торговых надбавок.

Под издержками обращения понимаются абсолютно все затраты, связанные с реализацией товаров и доведением их до потребителя, как правило, большая часть издержек – транспортные расходы, расходы на оплату труда, аренда и содержание складских помещений. Важно своевременно проводить оценку насколько оптимальны издержки, с целью выявления резервов для возможности повышения эффективности и снижения расходов.

Насколько эффективно используются ресурсы предприятия показывают относительные показатели и рентабельность. В связи с тем, что на рынке ничего не бывает неизменным, постоянно меняется уровень конкуренции, изменяется уровень инфляции, изменяется стоимость капитала, потому очень важно проводить подобную аналитическую работу.

Куимов В. В. и Смоленцева Л. Т. в учебном пособии предложили систему экономических показателей эффективности методов розничной продажи, через которую можно оценить эффективность коммерческой деятельности.

Таблица 5 - Экономические показатели эффективности методов розничной продажи товаров [17]

Название	Формулы	Обозначение
Уровень фонда оплаты труда	$y_{\text{фот}} = \frac{\Phi}{O_{\text{т}}} \times 100 \quad (13)$	<p>$Y_{\text{фот}}$ - уровень фонда оплаты труда к обороту розничной торговли, %;</p> <p>Φ – годовой фонд оплаты труда, тыс. руб.;</p> <p>$O_{\text{т}}$ – годовой объем розничной продажи, тыс. руб.</p>
Уровень издержек обращения	$y_{\text{ио}} = \frac{\text{ИО}}{O_{\text{т}}} \quad (14)$	<p>$Y_{\text{ио}}$ – уровень издержек обращения, %;</p> <p>ИО – годовые издержки обращения, тыс. руб.;</p> <p>$O_{\text{т}}$ – годовой объем розничной продажи, тыс. руб.</p>
Уровень рентабельности продаж	$y_{\text{р}} = \frac{\text{П}}{O_{\text{т}}} \quad (15)$	<p>$Y_{\text{р}}$ – уровень рентабельности продаж, %;</p> <p>П – прибыль торгового предприятия, тыс. руб.;</p> <p>$O_{\text{т}}$ – годовой объем розничной продажи, тыс. руб.</p>
Товарооборот на 1 м ² площади торгового зала	$T_{\text{т}} = \frac{O_{\text{т}}}{S_{\text{т}}} \quad (16)$	<p>$T_{\text{т}}$ – товарооборот на 1 м² торгового зала, тыс. руб./м²;</p> <p>$S_{\text{т}}$ – площадь торгового зала, м²;</p> <p>$O_{\text{т}}$ – годовой объем, тыс. руб.</p>
Товарооборот на 1 м ² общей площади магазина	$T_{\text{м}} = \frac{O_{\text{т}}}{S_{\text{м}}} \quad (17)$	<p>$T_{\text{м}}$ – товарооборот на 1 м² общей площади магазина, тыс. руб./м²;</p> <p>$S_{\text{м}}$ – общая площадь магазина, м²;</p> <p>$O_{\text{т}}$ – годовой объем, тыс. руб.</p>

Окончание таблицы 5

Название	Формулы	Обозначение
Производительность труда одного работника магазина	$\Pi = \frac{O_T}{\text{Ч}_p} (18)$	<p>Π – производительность труда работника магазина, тыс. руб. / чел.;</p> <p>Ч_p - численность работников, чел.;</p> <p>O_T – годовой объем розничной продажи, тыс. руб.</p>
Прирост производительности труда	$\Delta\Pi = \frac{(\Pi_2 - \Pi_1)}{\Pi_1} \times 100 (19)$	<p>$\Delta\Pi$ – прирост производительности труда, %;</p> <p>Π_1 – производительность труда первоначальная, тыс.руб./чел.;</p> <p>Π_2 – производительность труда при изменении методов продажи, тыс.руб./ чел.</p>
Товарооборачиваемость в днях оборота	$\text{ТО} = \frac{З_T}{O_{\text{одн}}} (20)$	<p>ТО – товарооборачиваемость, дни оборота;</p> <p>$O_{\text{одн}}$ – фактический однодневный товарооборот, тыс. руб.;</p> <p>$З_T$ – запасы товаров в магазине, тыс.руб.</p>
Фондоотдача основных фондов	$K_\Phi = \frac{O_T}{\Phi} \times 100 (21)$	<p>K_Φ – коэффициент фондоотдачи по товарообороту, %;</p> <p>Φ – среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.;</p> <p>O_T – годовой объем розничной продажи, тыс. руб.</p>
Рентабельность продаж	$P_{\Pi} = \frac{\text{Прибыль от продаж} \times 100}{\text{ТО}} (22)$	<p>Прибыль (убыток) от продаж, тыс.руб.;</p> <p>ТО – выручка за год, тыс.руб.</p>

Как видно из таблиц 4 и 5, авторы двух систем не совсем придерживаются одного подхода оценки экономической эффективности коммерческой деятельности предприятия, однако, у них прослеживается и общее – расчет рентабельности.

ВЫВОД:

В ходе написания 1 главы данной работы были изучены различные точки зрения авторов и их работы, в которых они высказывались, что такое эффективность, приводили виды эффективности.

Проведя анализ и проанализировав материалы, мнения ученых-экономистов, автору удалось уточнить понятие коммерческой эффективности и классификации факторов, влияющих на эффективность деятельности.

Также были рассмотрены системы оценки коммерческой эффективности. Как нет единственно верного понятия коммерческой эффективности предприятия, так нет и единственно верной системы оценки показателей эффективности и факторов влияющих на них.

Эффективность всегда требует комплексного подхода, и рассчитывается в системе с учетом различных факторов, иначе её невозможно оценить, не искажая результатов. К тому же, нельзя сказать, что показатели эффективности коммерческой деятельности необходимо рассчитывать только на каком-то конкретном этапе, такой подход будет абсолютно неверным, эффективность осуществляемой деятельности важно оценивать в течении всех этапов и с течением протекающих процессов, что даст более приближенные к реальности результаты, а дальнейшем и более точно спланировать свои действия, определить вектор развития организации.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Практическая значимость нашего исследования состоит в том, что теория эффективности как наука – достаточно ёмкое направление, состоящее в анализе и оценке качества работы предприятия и целесообразности затраченных усилий. Для конкретизации вектора развития предприятия, необходимо конкретизировать условия его коммерческой деятельности и факторов, оказывающих воздействия на него. В зависимости от степени объективности анализа данных факторов будут разрабатываться подходы к решению поставленных целей и задач.

В результате написания выпускной квалификационной работы поставленная нами цель была достигнута, в 1 главе были рассмотрены такие аспекты эффективности коммерческой деятельности как сущность эффективности, факторы и особенности оценки эффективности коммерческой деятельности, а также системы показателей оценки эффективности.

Таким образом, обобщение мнения различных авторов дало нам возможность уточнить понятие коммерческой эффективности и структуру классификаций факторов оценки.

Поработав с трудами различных ученых, которые рассматривали в своих научных работах данную тему, мы перешли к выполнению следующих задач, поставленных в начале данной работы. На основании проведенного анализа коммерческой эффективности ООО «Леруа Мерлен – Восток» во 2 главе, мы сделали следующие выводы.

1) Результат оценки материально-технической базы таблицы 11 показывают, что коэффициенты использования площадей и емкости оборудования находятся в допустимых интервалах, а значит организация пространства в магазине осуществляется эффективно.

2) На конец 2018 года оборотные средства предприятия увеличились на *** тыс. руб. , что в абсолютном выражении равняется 43,41%, однако, негативным моментом отметим большой прирост за счет дебиторской

задолженности, она на конец отчетного периода составила 36,45% от оборотных средств в целом. Коэффициент участия оборотных средств остался на том же уровне, а коэффициент рентабельности снизился на 1,95 или 9,57%.

3) Основные фонды предприятия в 2018 году по сравнению к прошлому возросли на *** тыс. руб. или на 22,08%. Фондоотдача в 2018 году увеличилась на 10%, что носит положительный характер.

4) Анализ основных экономических показателей показал прирост товарооборота за отчетный период на 27,08% или *** тыс.руб., причем, влияние розничных цен на объем товарооборота показало, что лишь 14,11% роста обусловлено за счет роста цен, а 85,89% - за счет физического объема.

Рентабельность продаж по сравнению к прошлому году снизился на 1,32% с ** % до ** %.

Анализ товарооборота по товарным группам показал, что в 2018 году составил *** тыс. рублей , что по сравнению с 2017 годом возрос на *** тыс. рублей (27,08%) , из всех представленных товарных групп в гипермаркете «Леруа Мерлен – Восток» большую часть товарооборота делают отделы строительных материалов, сад и электротовары.

Валовая прибыль на конец 2018 года составила *** тыс. руб. и возросла на 16,82 %, что в денежном выражении представляет собой *** тыс. руб., уровень валовой прибыли снизился на 2,86 % и составил **.

5) Главный показатель эффективности рентабельность продаж по сравнению к прошлому году снизился на 1,32% с *** % до***%.

6) ООО «Леруа Мерлен – Восток» высококонкурентоспособное предприятие на рынке нашего города, которое не имеет прямых конкурентов

Так, проведя анализ предприятия в целом, в главе 3 были предложены следующие мероприятия для повышения коммерческой эффективности:

- карта в мобильное приложение, которая поможет сделать пребывание в магазине комфортным и повышать лояльность клиентов, располагая их к себе.
- сервисный центр для собственных торговых марок.

В оценке эффективности данных мероприятия мы полагались на мнения экспертов из ООО «Леруа Мерлен – Восток». Экспертам была выдана анкета, в которой они выразили свое мнение по поводу изменения каждого показателя оценки эффективности коммерческой деятельности. В частности показатель рентабельности продаж с учетом мероприятий возрастет на 8,9% (что в конечном результате примет значение 15,14%).

С помощью программы Minitab, нами были построены временные ряды и коррелограммы. Также нами было спрогнозировано по методу Винтерса, что рентабельность продаж на 01.01.2020 составит ***%, что больше на 0,61% чем в 2018 году.

Таким образом, можно утверждать, что реализация предложенных мероприятий является обоснованной.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Агарков, А. П. Теория организации. Организация производства [Текст]: учебник / А.П. Агарков - Москва: Дашков и К, 2017. - 272 с.
2. Бариленко, В. И. Экономический анализ [Текст] : учебник / В.И. Бариленко, М.Н. Ермакова, О.В. Ефимова; под ред. В.И. Бариленко. — Москва: КНОРУС, 2017. — 382 с.
3. Белоногова, Е.В. Методические подходы к оценке эффективности систем материального стимулирования труда работников торговых организаций [Текст] / Е.В. Белоногова, Ю.Ю. Сулова, А.В. Волошин // *Фундаментальные исследования*. - 2016. - № 8-1. С. 96-101.
4. Бондарь, О. Анализ эффективности предприятия [Текст]: учебник / О. Бондарь.– Москва: ЮНИТИ – ДАНА, 2014. – 221 с.
5. Бурганов, Р.А. Экономическая теория [Текст]: учебное пособие / Р.А. Бурганов. – Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 416 с.
6. Виноградова, С.Н. Коммерческая деятельность [Текст] : учебник / С.Н. Виноградова. – 2–е изд. испр. – Минск: Высш. шк., 2012 – 288 с.
7. Войтоловский, Н. В. Комплексный экономический анализ предприятия [Текст] : учебное пособие / Н. В. Войтоловский, А. П. Калинина. — Санкт-Петербург.: Питер, 2010. - 256 с.
8. Волошин, А. В. Экономический механизм как инструмент повышения эффективности деятельности предприятий: сб. науч. статей [Текст] / А.В. Волошин // *Управление в условиях глобальных мировых трансформаций: экономика, политика, право.*- Севастополь:, 2016. - С. 173-177.
9. Волошин, А. В. Конкурентоспособность региона как предмет исследования экономической науки [Текст] / А.В. Волошин, Ю.Л. Александров, С.Н. Шестов // *Фундаментальные исследования*. - 2016. - № 10-1. - С. 113-118.
10. Волошин, А. В. Формирование механизма повышения конкурентоспособности организаций высшего образования на рынке

образовательных услуг [Текст]: дис. канд. эконом. наук : 08.00.05 / А. В. Волошин. - Красноярск, 2017. - 307 с.

11. Дашков, Л. П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) [Текст] : учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлениям подготовки "Торговое дело", "Экономика" (квалификация (степень) "бакалавр") / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. - Москва : Дашков и К, 2015. - 456 с.

12. Долан, Э.Дж. Микроэкономика [Текст] : учебник: пер. с англ. / Д. Е. Линдсей. — Санкт - Петербург: Наука, 1994. — 448 с.

13. Друкер, П. Ф. Менеджмент [Текст] : учебник / П. Ф. Друкер, Дж. А.Макьярелло. - Москва: Вильямс, 2010. - 704 с.

14. Калиева, О. М. Факторы, влияющие на экономическую эффективность деятельности предприятия [Текст] / Н. В. Лужнова, М. И. Дергунова, М. С. Говорова // Инновационная экономика: материалы Междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2014 г.). — Казань, 2014. — С. 93-96.

15. Ковалев, В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебник/ В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – Москва: Велби, 2012 – 424 с.

16. Козырев, В. М. Экономическая теория [Текст]: учебник / В. М. Козырев - Москва: Логос, 2015 – 349 с.

17. Куимов, В. В. Организация, технология и проектирование предприятий [Текст]: учебное пособие / В. В. Куимов, Л. Т. Смоленцева. – Красноярск, 2015. - 49 с.

18. Линдерс, М. Р. Управление снабжением и запасами. Логистика. [Текст]: учебник / Т. Р. Линдерс; пер. с англ. под. ред. Ю.А. Щербанина – Санкт-Петербург : Виктория Плюс, 2013. – 768 с.

19. Мазур, И.И., Управление проектами [Текст] : учебное пособие / В.Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге; под общ. ред. И.И. Мазура. - 2-е изд. — Москва: Омега-Л, 2004. —664 с.

20. Мескон, М. Х. Основы менеджмента [Текст] : учебник / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. - Москва: Дело, 1997.- 488 с.

21. Николаева, Т.И. Системная оценка эффективности коммерческой деятельности организаций / Т. И. Николаева // Маркетинг в России и за рубежом. – 2012. – № 4. – С. 65–76.
22. ООО «Леруа Мерлен-Восток» [Электронный ресурс]: Официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.leroymerlin.ru>.
23. Памбухчиянц, О. В. Основы коммерческой деятельности: учебник [Текст] / О. В. Памбухчиянц. – Москва : Дашков и К, 2017. - 284 с.
24. Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности [Текст]: учебник для образовательных учреждений СПО / О.В. Памбухчиянц – Москва: ИТК Дашков и К, 2014. – 272 с.
25. Панкратов Ф. Г. Коммерческая деятельность [Текст]: учебник / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. — 13-е изд., перераб. и доп. — Москва: Дашков и К°, 2012. — 500 с.
26. Позднякова, В. Я. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий [Текст] : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности 080502 Экономика и управление на предприятии (по отраслям) / В. Я. Позднякова. - Москва : ИНФРА-М, 2016. - 616 с.
27. Половцева, Ф. П. Коммерческая деятельность: Учебник [Текст] / Ф.П. Половцева. - 2-е изд. - Москва: ИНФРА-М, 2014. - 224 с.
28. Николаева, Т.И. Системная оценка эффективности коммерческой деятельности организаций / Т. И. Николаева // Маркетинг в России и за рубежом. – 2012. – № 4. – С. 65–76.
29. Румянцева З.П. Общее управление организацией. Теория и практика [Текст]: учебник / З. П. Румянцева ; под ред. А. Г. Поршнева, З. П. Румянцевой, Н. А. Саломагана. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Инфра-М, 2007. - 304с.
30. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебник / Г. В.Савицкая. – Москва : Инфра – М, 2016. -373 с.

31. Сусллова, Ю.Ю. Качество жизни населения, как комплексный показатель оценки рыночной инфраструктуры города [Текст] / Ю.Ю. Сусллова // Проблемы современной экономики. - 2008.- № 4 (28). -С. 415-419.
32. Туровец, О. Г. Организация производства и управление предприятием [Текст]: учебник / О.Г. Туровец, В.Б.Родионов; под ред. О.Г.Туровца - 3-е изд. - Москва: ИНФРА-М, 2015. - 506 с.
33. Тушканов, М. П. Организация производства и предпринимательство в АПК [Текст] : учебник / М. П. Тушканов, Л. Д. Черевко, Л. Б. Винничек. – Москва : ИНФРА-М, 2016. - 278 с.
34. Терещенко, Н.Н. Механизм управления эффективностью деятельности предприятий торгового бизнеса [Текст] : монография / Н.Н. Терещенко, Ю.Ю. Сусллова, Е.В. Титова. - Красноярск: ИПЦ КаСС, 2005.- 440с.
35. Терещенко, Н.Н. Эффективность деятельности предприятия торговли [Текст]: учебное пособие / Н.Н. Терещенко О.Н. Емельянова; Краснояр. гос. торг. – экон. ин-т.- Красноярск, 2005. – 110 с.
36. Устенко, О.Л. Экономика предприятия: Метод. Пособие [Текст] / О.Л. Устенко. - 3-е изд., испр. – Киев : МАУП, 2000. - 44 с.
37. Ханк, Д. Э. Бизнес-прогнозирование [Текст] : учебник / Д. Э. Ханк, Д. У. Уичерн, А. Дж. Райтс. – 7-е изд. – Москва: Вильямс, 2003. – 656 с.
38. Чеглов, В. П. Экономика и организация управления розничными торговыми сетями [Текст] : практикум / В.П. Чеглов. – Москва : Инфра-М, 2013. - 224 с.
39. Чкалова, О. В. Торговое дело. Организация, технология и проектирование торговых предприятий [Текст] : учебник / О.В. Чкалова. - Москва: ИНФРА-М, 2013. - 384 с.
40. Шеремет, А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст] : учебник / А. Д. Шеремет. - 2-е изд., доп. — Москва: ИНФРА-М, 2017. — 374 с.

41. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа [Текст] : учебное пособие / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин, Е. В. Негашев. – Москва: ИНФРА-М, 2012 – 208 с.

42. Щетинина, Е. Д. Коммерческая деятельность [Текст] : учебное пособие / Е. Д. Щетинина, М. С. Старикова, С. М. Микалут. – Белгород : Изд-во БГТУ, 2012. – 315 с.

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

Торгово-экономический институт
Кафедра торгового дела и маркетинга

УТВЕРЖДАЮ
Заведующая кафедрой
Ю.Ю. Сулова
«05» 06 2019 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.06 «Торговое дело» 38.03.06.01 «Коммерция»

Повышение эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия

Руководитель	<u></u> подпись, дата	<u>д-р. эконом. наук, профессор</u> должность, ученая степень	<u>Ю.Ю. Сулова</u> инициалы, фамилия
Выпускник	<u></u> подпись, дата	<u>ЭУ15-03Б-К</u> группа	<u>М.В. Безруких</u> инициалы, фамилия
Нормоконтролер	<u></u> подпись, дата	<u>доцент, канд. эконом. наук</u> должность, ученая степень	<u>А.В. Волошин</u> инициалы, фамилия

Красноярск 2019