

Министерство науки и высшего образования РФ
Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«**СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**»

Институт торговли и сферы услуг

Кафедра торгового дела и маркетинга

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ Ю.Ю. Сулова
«_____» _____ 2023 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА
38.03.06. «Торговое дело» 38.03.06.01 «Коммерция»

**ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Руководитель	_____	<u>доцент канд. экон. наук</u>	<u>О.Н. Есина</u>
	подпись, дата	Должность, ученая степень	инициалы, фамилия
Выпускник	_____	<u>ЭУ19-03БК</u>	<u>Н.С. Баженов</u>
	подпись, дата	группа	инициалы, фамилия
Нормоконтролер	_____	<u>профессор, д-р экон. наук</u>	<u>Ю.Ю. Сулова</u>
	подпись, дата	должность, ученая степень	инициалы, фамилия

Красноярск 2023

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	5
1. Теоретические и методические аспекты эффективности коммерческой деятельности.....	7
1.1. Понятие, содержание коммерческой деятельности на предприятии розничной торговли	7
1.2. Методика оценки эффективности коммерческой деятельности предприятия розничной торговли и пути совершенствования.....	12
2 Оценка эффективности коммерческой деятельности ООО «Леруа Мерлен Восток».....	16
2.1. Общая организационно-экономическая характеристика деятельности предприятия ООО «Леруа Мерлен Восток».....	16
2.2. Основные Бизнес-процессы на предприятии ООО «Леруа Мерлен Восток».....	28
2.3. Оценка и анализ эффективности коммерческой деятельности ООО «Леруа Мерлен Восток».....	38
3. Рекомендации по повышению эффективности коммерческой деятельности предприятия ООО «Леруа Мерлен Восток».....	52
3.1. Предложение расширения спектра услуг.....	52
3.2. Оценка эффективности предложенных мероприятий.....	66
Заключение.....	71
Список использованных источников.....	73
Приложения	
Приложение А.....	77
Приложение Б.....	76
Приложение В.....	80
Приложение Г.....	82
Приложение Д.....	84
Приложение Е.....	86

ВВЕДЕНИЕ

Коммерческая деятельность является основой для любого предприятия торговли, в данной работе будут рассмотрены различные подходы к понятию коммерческой деятельности, способы ее анализа и повышения на примере предприятия ООО «ЛЕРУА МЕРЛЕН ВОСТОК». Будут приведены теоретические, методические и практические аспекты исследования эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия.

Актуальность выбранной темы объясняется тем, что коммерция является неотъемлемой частью торгового предприятия и характеризует эффективность его экономической деятельности. Именно от коммерции зависит успешность итоговой деятельности предприятия – получение и максимизация прибыли. Эффективность коммерческой деятельности зависит от грамотного и рационально распределения ресурсов предприятия. Актуальность данной темы на сегодняшний день высока, в виду того, что целью любого предприятия является получение как можно большей коммерческой выгоды от производимых предприятием операций – продажи товаров, оказания услуг, выполнения работ. Для успешного выполнения коммерческой деятельности, предприятию необходимо отслеживать изменение экономических показателей и отталкиваясь от этих данных предпринимать меры для улучшения реализации коммерческой деятельности в будущих периодах.

Целью данной работы является закрепление и расширение теоретических знаний и практических навыков в области анализа и повышения эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия. На основе анализа комплекса показателей будут сделаны выводы об общем экономическом состоянии исследуемого предприятия и эффективности его коммерческой деятельности, а также будут предложены способы ее повышения. Помимо этой цели в работе будет проведена систематизация экономических знаний в области коммерции, они будут применены при решении конкретных задач торгово-хозяйственной деятельности. В ходе работы будут развиты навыки самостоятельной работы с экономической литературой, связанной с

коммерческой деятельностью, статистическими данными и нормативными документами.

Задачами, решаемыми в курсовой работе, являются:

- Раскрыть сущность и содержание коммерческой деятельности предприятий;
- Рассмотреть эффективность коммерческой деятельности: понятие, виды, методика анализа;
- Провести исследование коммерческой деятельности предприятия ООО «ЛЕРУА МЕРЛЕН ВОСТОК»;
- Проанализировать эффективность коммерческой деятельности предприятия ООО «ЛЕРУА МЕРЛЕН ВОСТОК»;
- Разработать мероприятия по повышению эффективности коммерческой деятельности предприятия ООО «ЛЕРУА МЕРЛЕН ВОСТОК»;
- Дать оценку экономической эффективности разработанных мероприятий;

Теоретико - методической основой написания выпускной квалификационной работы являются работы отечественных экономистов по изучаемой теме, таких как Мазурина Т. Ю., Сулова Ю. Ю., Терещенко Н.Н., а также законодательство Российской Федерации и его структур, официальные инструктивно-методологические материалы. Объектом исследования в работе является предприятие розничной торговли товаров для дома и строительства ООО «ЛЕРУА МЕРЛЕН ВОСТОК». Предметом исследования является коммерческая деятельность на предприятии ООО «ЛЕРУА МЕРЛЕН ВОСТОК» и пути ее повышения. Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, библиографического списка и приложений. Общий объем работы 86 страниц. Работа иллюстрирована 7 рисунками, 28 таблицами, 6 приложениями. Библиографический список включает в себя 25 источника.

1. Теоретические и методические аспекты эффективности коммерческой деятельности.

1.1. Понятие, содержание коммерческой деятельности на предприятии розничной торговли.

Коммерческая деятельность является неотъемлемой частью любого торгового предприятия, и представляет собой деятельность, направленную на продажу и перепродажу товаров.

В современном экономическом словаре за авторством Б.А. Райзберга, Л.Ш. Лозовского и Е.Б. Стародубцевой термину коммерция дается следующее определение – «торговая и торгово-посредническая деятельность, участие в продаже или содействие продаже товаров и услуг».

Коммерция представляет собой весомую часть предпринимательской деятельности, и с точки зрения юридических норм обладает всеми ее основными признаками, которые определены в пункте 1 статьи 2 ГК РФ, предпринимательская деятельность, где указано, что: «предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг». С экономической точки зрения, принято представлять понятие коммерческой деятельности как более широкое и сложное, чем просто торговая и торгово-посредническая деятельности, поскольку коммерция включает различные виды деятельности, направленные на получение прибыли, а не только на торговлю или посредничество.

Таблица 1. – определения понятия Коммерческая деятельность.

Автор	Определение
Р. И. Бунеева.	«Коммерческая деятельность – деятельность юридических и физических лиц, связанная с осуществлением операций купли-продажи в целях удовлетворения спроса и получения прибыли» [14].

Продолжение таблицы 1.

Автор	Определение
М. А. Егорова	«Коммерческая деятельность – это разновидность предпринимательской деятельности, самостоятельно и на свой риск осуществляемой физическими и юридическими лицами, зарегистрированными в установленном законом порядке в качестве предпринимателей, направленная на систематическое получение прибыли путем продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг на оптовых рынках с целью продвижения товаров от изготовителей к оптовым потребителям» [18].
Г. С. Тютюшкина	«Коммерческая деятельность – это неотъемлемое условие потребительского рынка, сферы коммерческого предпринимательства, где происходит обмен денег на товары и товаров на деньги» [37].
Ф.П. Половцева	«Особый вид деятельности, связанный с реализацией товаров, от которого зависит конечный результат торгового предприятия, т.е. товарноденежный обмен, в процессе которого товары от поставщика переходят в собственность торгового предприятия с ориентацией на потребности рынка» [32].
И.С. Марченко	«Система оперативно-организационных мероприятий, направленных на организацию и управление процессами купли-продажи товаров с целью удовлетворения потребительского спроса и получения прибыли» [29].

Таким образом коммерческую деятельность можно в целом охарактеризовать как комплекс приемов и методов, обеспечивающий максимизацию прибыли предприятия, занятие ниши в конкурентной борьбе.

Объектами коммерческой деятельности являются товары и услуги. Товар – это продукт труда, удовлетворяющий определенные потребности покупателя. Товаром может считаться любая вещь, не ограниченная в обороте, свободно отчуждаемая и переходящая от одного лица к другому по договору купли-продажи. Услуга – результат (как правило, нематериальный), действий субъекта коммерчески взаимоотношений направленный на удовлетворение потребностей потребителя.

Субъектами коммерческой деятельности являются физические или юридические лица вступающие в отношения купли/продажи. Юридическое

лицо – это организация, самостоятельно участвующая в гражданских взаимоотношениях и имеющая обособленное имущество, Физическое лицо – это гражданин Российской Федерации, иностранного государства либо лицо без гражданства, наделённое правами и обязанностями в силу самого факта существования [33].

В рыночной экономике основными принципами коммерческой деятельности являются:

- Экономическая свобода. Принцип предполагает, что субъекты коммерческой деятельности могут свободно выбирать партнеров по коммерческим сделкам, определять формы и методы взаимодействия с ними, а также самостоятельно контролировать объемы и структуру закупок, условия поставок и взаимную ответственность.
- Конкурентоспособность. Принцип заключается в том, что на рынке появляется множество продавцов с одинаковым ассортиментом товаров, что дает потребителям возможность выбора товара с конкурентными преимуществами и усиливает конкурентную борьбу. Для выживания на рынке конкуренты вынуждены использовать как ценовые, так и нетрадиционные методы, усовершенствовать свою коммерческую деятельность, обеспечивать более высокое качество уровня выполнения коммерческих операций, а также разрабатывать конкурентные преимущества.
- Адаптивность. Принцип адаптивности коммерческой деятельности заключается в ее способности быстро и эффективно приспосабливаться к изменяющимся условиям рынка. Для этого необходимо использовать соответствующие формы и методы управления коммерческой деятельностью, которые будут обеспечить ее гибкость и адаптивность в меняющейся конъюнктуре рынка.
- Снижение риска. В условиях неопределенности, изменчивой конъюнктуры рынка, изменений в правовой базе, системе кредитования, налогообложения и других факторов, на которые

субъект коммерческих отношений не всегда может повлиять, сокращение рисков является критически важным для успешной коммерческой деятельности. В связи с этим, поиск оптимальных решений становится важной составляющей в обеспечении эффективности и успеха бизнеса, что подталкивает специалистов-коммерсантов искать непривычные и инновационные подходы в решении текущих задач и проблем.

- Эффективность. Эффективность в коммерческой деятельности связана с необходимостью получения прибыли путем освоения новых рынков, для этого необходимы коммерческие решения, основанные на понимании рынка и конкурентной среды в условиях постоянно меняющихся условий. Компании, которые уделяют должное внимание всем этим аспектам, обеспечивают себе высокую эффективность и могут добиваться успеха на рынке.

Главной целью коммерческой деятельности является достижение максимизации прибыли путем удовлетворения сложившегося на рынке спроса среди потребителей за счет купле-продажи товаров и услуг [10]. Эта цель является одинаково важной как для организаций, предприятий, так и для отдельных лиц, осуществляющих различные операции, связанные с продажей, приобретением товаров и оказанием услуг.

Реализация целей коммерческой деятельности требует от предприятия торговли выполнения комплекса задач, которые представляют собой систему взаимосвязанных действий, от выполнения которых зависит экономическая эффективность предприятия.

Задачи включают в себя эффективное управление всеми стадиями продаж, от заключения контракта до обработки заказов на доставку товаров и оказание услуг, управление финансовой деятельностью. В общем виде задачи коммерческой деятельности предприятия представлены на рисунке 1.



Рисунок 1. – задачи коммерческой деятельности предприятия.

Таким образом, под понятием коммерческой деятельности подразумевают процессы, связанные с продажей товаров и услуг, удовлетворением спроса потребителей, развитием целевых рынков, оптимизацией издержек и получением прибыли. Целью коммерции является удовлетворение рыночного спроса, основанного на потребностях покупателей, а также получение и максимизация прибыли. Для ведения коммерческой деятельности необходима закупка и поставка товаров, изучение рынка и установление партнерских отношений с производителями и поставщиками продукции. Коммерческая деятельность также включает в себя маркетинговые и рекламные мероприятия для продвижения товаров и увеличения их продаж, управление финансами, ведение бухгалтерского и налогового учета, обеспечение качества продукции и обслуживания клиентов.

1.2. Методика оценки эффективности коммерческой деятельности предприятия розничной торговли и пути совершенствования.

Исследование эффективности коммерческой деятельности требует анализа и оценки показателей, характеризующих общее экономическое положение предприятия [10]. В процессе исследования могут быть задействованы общенаучные методы исследования, такие как: системный анализ, математические методы, методы моделирования, и т.д.

Анализ предполагает исследование экономических показателей и тенденций, формирующихся на основе изменения этих показателей на протяжении исследуемого периода времени. В ходе исследования будет выявлено взаимное влияние изучаемых факторов. Для наглядности процесс анализа коммерческой деятельности предприятия представлен на рисунке 2.

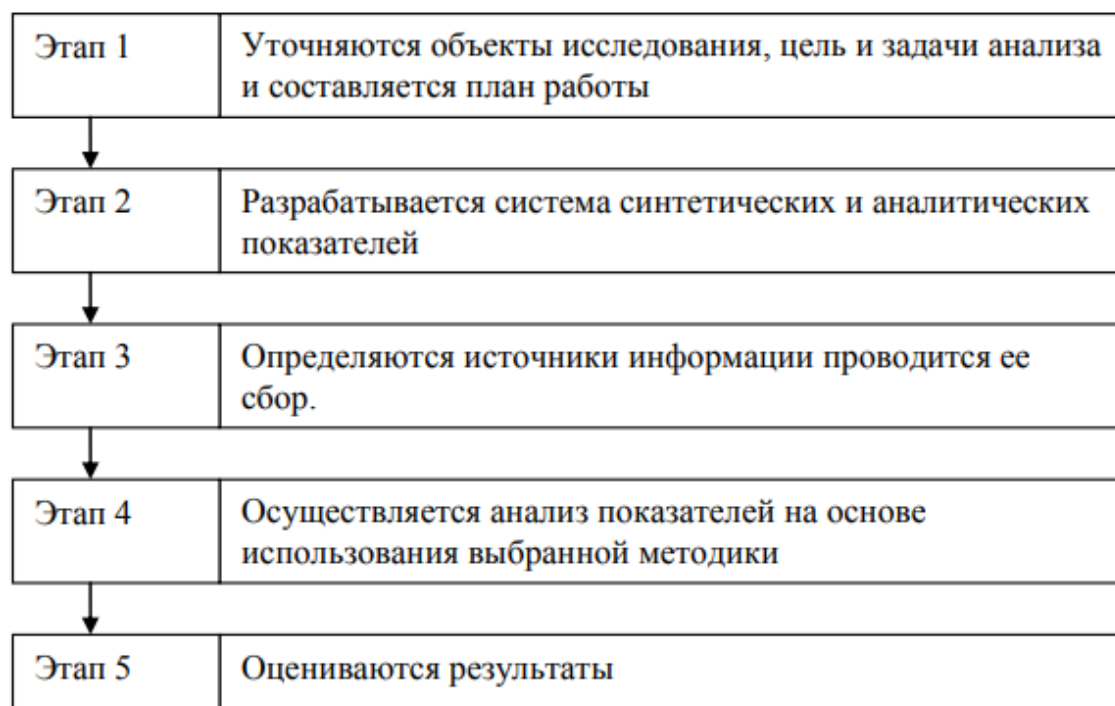


Рисунок 2. - Этапы анализа и оценки коммерческой деятельности производственно-торгового предприятия.

Данные, полученные в результате проведенного анализа, указывают на положительные и отрицательные аспекты экономической деятельности

предприятия, на существующие незакрытые проблемы предприятия, взаимное влияние факторов и тенденции их роста или спада в исследуемом диапазоне времени.

Подходящим для исследования эффективности коммерческой деятельности выбранного предприятия является метод анализа, при котором рассматривается комплекс показателей хозяйственной деятельности, направленный на отражение их экономической эффективности [16]. Подробно система показателей показана на рисунке 3.



Рисунок 3. – Схема анализа основных показателей хозяйственной деятельности торгового предприятия на основе системного анализа.

Чтобы итоговая оценка анализа коммерческой деятельности была объективной необходимо рассмотреть показатели характеризующие различные аспекты экономической деятельности [36].

Одними из наиболее важных для оценки состояния коммерческой деятельности предприятия можно считать показатели оборота розничной торговли и прибыли, их анализ является составной частью оценки результатов конечной деятельности предприятия и говорит об эффективности его работы в целом [33]. Подобное значение прибыли предприятия в оценке коммерческой

деятельности обусловлено тем, что прибыль на предприятии торговли выступает как главный источник финансирования торговой деятельности.

Показатели, которые описывают ресурсы и эффективность их использования на предприятии торговли, могут быть разделены на три группы.

- 1) Первая группа показателей характеризует финансовые ресурсы предприятия и включает такие факторы, как: оборотные средства (их сумма, состав и структура, а также показатели оборачиваемости), капитал (структура и эффективность использования) и финансовое состояние предприятия, такие как устойчивость, ликвидность и платежеспособность.
- 2) Вторая группа показателей описывает трудовые ресурсы предприятия и включает в себя такие показатели, как численность работников (общее количество, структура, показатели движения рабочей силы и производительность труда) и расходы на оплату труда (их сумма, уровень, структура, средняя заработная плата и эффективность использования).
- 3) Третья группа показателей описывает материальные ресурсы предприятия и включает в себя основные фонды (их состав и структуру) и товарные запасы (их сумму, состояние на определенную дату и средние значения).

Для характеристики издержек обращения предприятия и эффективности их использования можно выделить две подгруппы показателей [20]. Первая подгруппа включает показатели непосредственно по издержкам обращения такие как их сумма, уровень, динамика изменения, структура, сумма экономии или перерасхода, влияние объема розничного товарооборота, цен, тарифов и других факторов, а также другие показатели эффективности использования издержек обращения. Вторая подгруппа включает показатели по затратам, которые не учитываются в основных издержках обращения предприятия: затраты на приобретение товаров и прочие расходы (их сумма, направление расходования, включая налоги).

Для характеристики объема и структуры товарооборота предприятия можно выделить следующие показатели:

- Структура товарооборота розничной торговли (объем, состав, динамика показателей, равномерность выполнения);
- Валовой доход, (сумма и уровень)
- Прочие доходы (их сумма и структура);
- Показатели прибыли и рентабельности;
- Прибыль;
- Рентабельность.

В конечном итоге должен быть представлен комплексный показатель эффективности коммерческой деятельности, который в общем охарактеризует состояние всех экономических показателей исследуемого объекта [36]. В целом анализ можно провести и без необходимости подсчета комплексного показателя, но в таком случае должна быть возможность представить полученные результаты в виде системы показателей, часто оба способа можно совмещать.

Таким образом в главе были представлены и рассмотрены основные составляющие оценки эффективности коммерческой деятельности предприятия розничной торговли. Описаны ключевые показатели, которые помогают оценить успех компании. Отмечены важные факторы, способствующие повышению эффективности коммерческой деятельности. В целом для того, чтобы достичь высокого уровня эффективности в коммерческой деятельности, необходимо учитывать множество факторов, а компании, которые активно работают над совершенствованием своих бизнес-процессов, имеют большие шансы на успех в конкурентной среде.

Рассмотренные способы анализа можно применить на практике для анализа эффективности коммерческой деятельности предприятия торговли ООО «ЛЕРУА МЕРЛЕН ВОСТОК».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Из данной работы можно пронаблюдать влияние и значение эффективности коммерческой деятельности как основного элемента торгового предприятия. На примере ООО «ЛЕРУА МЕРЛЕН ВОСТОК» были рассмотрены различные методы анализа и способы повышения эффективности коммерческой деятельности, включая теоретические, методические и практические аспекты.

По результатам данной работы были закреплены и расширены теоретические знания в области анализа показателей эффективности коммерческой деятельности предприятия ООО «ЛЕРУА МЕРЛЕН ВОСТОК»;

В ходе исследования были проведены систематизация знаний и анализ данных в области экономики торгового предприятия, эффективности его работы, факторов, влияющих на конечные результаты хозяйственно-экономической деятельности.

По ходу исследования были развиты навыки самостоятельной работы с экономической литературой, статистическими данными и нормативными документами;

Большая часть работы была посвящена исследованию эффективности коммерческой деятельности и состояния экономических показателей. Были применены методы анализа коммерческой деятельности, других экономических и финансовых показателей, а также их интерпретации;

На основе полученных данных были разработаны рекомендации по повышению экономической эффективности в области коммерческой деятельности на предприятии ООО «ЛЕРУА МЕРЛЕН ВОСТОК»

По итогу исследования были проанализированы показатели коммерческой деятельности на примере предприятия ООО «ЛЕРУА МЕРЛЕН ВОСТОК», а также были объяснены и охарактеризованы экономические явления, процессы развития организации, результаты проведенных анализов, в том числе с применением методов графического изображения экономических показателей организации. Правильно организованный процесс продажи товаров и услуг на предприятии торговли обеспечивает стабильный рост товарооборота,

увеличение числа постоянных клиентов, увеличение объёма получаемой прибыли, занятие своей ниши на рынке и удовлетворение существующего спроса населения.

На примере ООО «ЛЕРУА МЕРЛЕН ВОСТОК» становится понятно, что грамотная организация коммерческой деятельности позволяет выполнять главную функцию любого предприятия – получение максимальной прибыли от продажи товаров, оказания услуг, которые удовлетворяют потребности населения.

Проведенные анализы основных экономических показателей предприятия, таких как объем продаж, чистая прибыль, рентабельность, скорость обращения оборотных средств, фондоотдача, и т.д., показывают положительную тенденцию роста в каждом отчетном периоде, что свидетельствует об эффективности коммерческой деятельности ООО «ЛЕРУА МЕРЛЕН ВОСТОК», и предоставляет потенциал для дальнейшего роста и развития предприятия. Исходя из проведенного исследования и полученных результатов были предложены рекомендации по повышению эффективности коммерческой деятельности предприятия ООО «ЛЕРУА МЕРЛЕН ВОСТОК».

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. В 4. Ч. 2 [http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/#dst0] : федер. закон от 26.01.1996 № 14-ФЗ ред. от 29.07.2017. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.18
2. Трудовой кодекс Российской Федерации [http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/] : федер. закон от 30.12.2001 N 197-ФЗ ред. от 01.07.2017. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.
3. Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации [http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_95629/] : федер. закон от 28.12.2009 №381-ФЗ ред. от 05.12.2017. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.
4. О защите прав потребителей [http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/] : федер. закон от 07.02.1992 №2300-1 ред. от 01.05.2017. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.
5. Правила продажи отдельных видов товаров [http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_17579/36e874d3fe241d9a2c1e4fca0a96e25d90d61231/] : утв. Постановлением Правительства Рос. Федерации от 19.01.1998 № 55 ред. от 23.12.2016. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.
6. ГОСТ Р 51303-2013. Торговля. Термины и определения. [http://docs.cntd.ru/document/1200108793]. – Взамен ГОСТ Р 51303-99; введ. 01.04.2014. – Москва : Стандартинформ, 2013. - Режим доступа : protect.gost.ru.
7. ГОСТ Р 51304-2009 Услуги торговли. Общие требования [http://docs.cntd.ru/document/1200079267]. – Взамен ГОСТ Р 51304-99; введ. 01.01.2011. – Москва : Стандартинформ, 2010. - Режим доступа : protect.gost.ru.

8. ГОСТ Р 51305-2009 Услуги торговли. Требования к персоналу [<http://docs.cntd.ru/document/1200079268>]. – Взамен ГОСТ Р 51305-99; введ. 01.01.2011. – Москва : Стандартиформ, 2010. - Режим доступа : protect.gost.ru.
9. ГОСТ Р 51773-2009 Услуги торговли. Классификация предприятий торговли [<http://docs.cntd.ru/document/1200079743>]. – Взамен ГОСТ Р 51773-200; введ. 01.01.2011. – Москва : Стандартиформ, 2010. - Режим доступа : protect.gost.ru.
10. Бердникова Т. Б., Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Москва: ИНФРА-М, 2018. – 224 с.
11. Берман, Б. Розничная торговля: стратегический подход / Б. Берман, Дж. Р. Эванс. - Москва : Вильямс, 2008. – 1184 с.
12. Богачева Т. Г. 1С: Предприятие 8.0. Управление торговлей в вопросах и ответах: Практическое пособие. Москва: 1С Пабблишинг, 2021. – 252 с.
13. Боровинский, Д. В. Организация закупочной деятельности в коммерческом предприятии. Синергетический эффект интеграции (современные методики расчетов) : монография / Д. В. Боровинский, В. В. Куимов. – Красноярск : СФУ, 2014. - 172 с.
14. Бунеева Р. И. Коммерческая деятельность: организация и управление: учебник. Ростов-на-Дону: Феникс, 2009. – 365 с.
15. Бургонова Г. Н. Бухгалтерский учет на предприятиях различных организационно-правовых форм. СПб: Питер 2021. – 102 с.
16. Владимир А. С. Методы повышения эффективности предприятий автосервиса. Москва: LAP Lambert Academic Publishing, 2019. – 324 с.
17. Гиляровская, Л.Т. Бухгалтерский учет финансовых резервов предприятия. СПб: Питер, 2022. – 192 с.
18. Егорова М. А. Коммерческое право: учебно-методический комплекс. Москва: Статут, 2012. – 111 с.
19. Жеребенкова А. В. Документооборот на предприятии. Москва: Вершина, 2022. – 384 с.
20. Захаров М. Н. Контроль и минимизация затрат предприятия в системе логистики: учебное пособие. Москва: Экзамен, 2022. – 158 с.

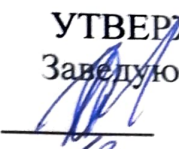
21. Иванеев А. И. Налогообложение иностранных компаний и предприятий с участием иностранных инвестиций: моногр. Москва: МЦФЭР, 2022. – 128 с.
22. Кооперационно-сетевые взаимодействия как ресурс самоорганизации и достижения качественных результатов: моногр. / В. В. Куимов [и др.]. – Москва: ИНФРА-М, Красноярск: СФУ, 2019. – 224 с.
23. Крылов, Э. И. Анализ эффективности использования трудовых ресурсов предприятия и расходов на оплату. Москва: Финансы и статистика, 2020. – 272 с.
24. Куимов, В.В. Современные тенденции развития и кооперирования услуг в предпринимательских сетях: монография / Н.О. Богданов, В.В. Куимов. М. - ООО "Конверт", 2018. - 216 с.
25. Куимов, В.В. Экономика кооперационно-сетевых взаимодействий. Теория. Практика. Возможности: монография / В.В. Куимов. - М.: ИНФРА-М, 2019. - 220 с.
26. Левчаев П. А. Финансы организаций: учебник. Москва: Издательский Центр ИНФРА-М, 2017. – 386 с.
27. Маркетинг: учебник и практикум для вузов / Е.Е. Кузьмина, 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юрайт, 2020. – 419 с.
28. Маркетинговые технологии в развитии рынков продовольственных товаров регионов Сибири : монография / В. В. Куимов, Ю. Ю. Сулова, Е. В. Щербенко, Л. В. Панкова. - Красноярск : СФУ, 2015. – 268 с.
29. Марченко, Ирина Сергеевна. Коммерческая деятельность: учебное пособие. Мурманск: Издательство МГТУ, 2011. – 306 с.
30. Маховикова Г. А. Инвестиционный процесс на предприятии. СПб: Питер, 2019. – 176 с.
31. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка: учебник/ под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. В.В. Куимова. – Москва, ИНФРА- М, 2018. – 537с.
32. Половцева Ф. П. Коммерческая деятельность: учебное пособие для студентов вузов. Москва: ИНФРА-М, 2000. – 246 с.

33. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: моногр. Москва: Мн: Новое знание, 2021. – 688 с.
34. Сулова Ю. Ю., Терещенко Н. Н. Доходы предприятия торговли: учебное пособие. Москва: ИНФРА-М, 2020 – 36 с.
35. Сулова, Ю. Ю. Основные факторы макроэкономической динамики России: моногр. / Ю. Ю. Сулова, О. С. Демченко; Сиб. федер. ун-т, Торг.- эконом. ин-т. – Красноярск: СФУ, 2018. – 168 с.
36. Терещенко Н. Н., Есина О. Н. Эффективность деятельности предприятия торговли. Красноярск: СФУ, 2022. – 220 с.
37. Тютюшкина Г. С. Организация коммерческой деятельности предприятия: учебное пособие. Ульяновск: УлГТУ, 2006. – 131 с.
38. Фридман А. М. Финансы организаций: Учебник. Москва: Издательский Центр РИО, 2019. – 202 с.

Министерство науки и высшего образования РФ
Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт торговли и сферы услуг

Кафедра торгового дела и маркетинга

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
 Ю.Ю. Сулова
« 13 » 06 2023 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.06. «Торговое дело» 38.03.06.01 «Коммерция»

**ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Руководитель


подпись, дата

доцент канд. экон. наук
Должность, ученая степень

О.Н. Есина
инициалы, фамилия


Выпускник


подпись, дата

ЭУ19-03БК
группа

Н.С. Баженов
инициалы, фамилия

Нормоконтролер


подпись, дата

профессор, д-р экон. наук Ю.Ю. Сулова
должность, ученая степень инициалы, фамилия