

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
подпись инициалы, фамилия
« ____ » _____ 20__ г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.06 «Торговое дело», 38.03.06.01 «Коммерция»

Повышение эффективности предприятия оптовой торговли в условиях
цифровой трансформации

Руководитель	_____	<u>профессор, д-р экон. наук</u>	<u>Ю.Ю. Сулова</u>
	подпись, дата	должность, ученая степень	инициалы, фамилия
Выпускник	_____		<u>А.С. Анисимов</u>
	подпись, дата		инициалы, фамилия
Рецензент	_____	<u>профессор, д-р экон. наук</u>	<u>Ю.Ю. Сулова</u>
	подпись, дата	должность, ученая степень	инициалы, фамилия

Красноярск 2024

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
1. Теоретические аспекты и сущность эффективности в предприятиях оптовой торговли.....	5
1.1 Сущность и содержание организации коммерческой деятельности предприятия оптовой торговли.....	5
1.2 Показатели эффективности, способы их расчетов и значение полученных результатов	13
1.3 Современные подходы повышения эффективности предприятия оптовой торговли.....	27
2. Организационно экономическая характеристика ООО «Солерс»	31
2.1 Организационно-административная характеристика предприятия ООО «Солерс».....	31
2.2 Оценка конкурентной среды торгового предприятия ООО «Солерс».....	37
2.3 Общая экономическая оценка деятельности ООО «Солерс».....	41
3. Повышение эффективности оптового торгового предприятия ООО «Солерс».....	53
3.1 Анализ эффективности функционирования ООО «Солерс».....	53
3.2 Направления совершенствования для повышения эффективности деятельности оптового предприятия ООО «Солерс».....	61
3.3 Обоснование мероприятий по повышению эффективности	67
Заключение	71
Список использованных источников	73

ВВЕДЕНИЕ

В настоящих условиях функционирования, развития современных - цифровых форматов торговли в стране, актуальным становится цифровая трансформация коммерческой деятельности. Это достигается при помощи цифровых сервисов, программ, инструментов и т.д.

Коммерческая деятельность для предприятий торговли реализуется через взаимоотношения с участниками процесса, по продвижению товаров или услуг, либо выполнение работ для достижения целей компании.

Одной из главных целей компании выступает получение прибыли (экономической выгоды), без которой предприятие не может развиваться. Следовательно, для достижения экономических целей компании необходимо постоянно оценивать результаты деятельности и своевременно их корректировать, контролируя и планируя эффективность.

Актуальность темы «Повышение эффективности предприятия оптовой торговли в условиях цифровой трансформации» заключается в увеличении эффективности деятельности при современных реалиях цифровой трансформации и ограничениях государства в экспорте древесины.

Цель выпускной квалификационной работы – разработка и обоснование мероприятий по повышению эффективности по ООО «Солерс» в условиях цифровой трансформации.

В соответствии с поставленной целью необходимо выполнить следующие задачи:

- изучить современные способы повышения эффективности при условии цифровой трансформации;
- изучить деятельность ООО «Солерс» на рынке оптовой продажи;
- дать рекомендации предприятию ООО «Солерс» для повышения эффективности в условиях цифровой трансформации.

Объект исследования – ООО «Солерс», на данный момент оптового поставщика пиломатериалов на рынке Китайской Народной Республике. ООО

«Солерс» на данный момент занимается оптовой продажей пиломатериалов. Поставщики находятся в Российской Федерации, а покупатели в Китайской Народной Республике. В последние два года наблюдается низкая эффективность деятельности компании в связи с законом об увеличении таможенной пошлины на экспорт пиломатериалов из Российской Федерации.

Предмет исследования – эффективность деятельности предприятия оптовой торговли и ее сценарии.

Теоретической основой для написания выпускной квалификационной работы стали нормативные документы Российской Федерации, работы отечественных и зарубежных авторов по вопросу эффективности предприятия оптовой торговли, такие как: Зарецкий А. В., Мартынюк А. В., Макаров М. А., Бададян Л.В., и других авторов; а также результаты собственных исследований по теме эффективности оптового предприятия.

Методологической основой написания выпускной квалификационной работы является: системный, структурный, сравнительный, экономический, социально-политический, метод наблюдения,

Информационной базой для выполнения выпускной квалификационной работы послужила отчетность ООО «Солерс» и другая его внутренняя документация.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав и заключения. Работа иллюстрирована 28 таблицами, 6 рисунками. Список включает 36 использованных источников литературы. Общий объем дипломной работы составил 78 страниц без приложений.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И СУЩНОСТЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ В ПРЕДПРИЯТИЯХ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ

1.1 Генезис эффективности в экономической науке в условиях цифровой трансформации.

Экономика изучала закономерность человеческой деятельности, начиная с древних времен, а именно как получить наилучший результат в той или иной деятельности. Начиная с тех времен, когда первобытные люди охотились копьями из древесины, позже заменив наконечники копья заточенным камнем. С момента, когда люди использовали огонь для готовки пищи вместо того, чтобы употреблять сырое мясо — человек осваивал готовую пищу гораздо быстрее. Наши предки жили семьями и племенами, таким образом люди могли заниматься только тем, что они умеют делать лучше всего в своей жизни и совершенствовать свой навык (разделение труда, один из первых культурных прорывов человечества).

Другим жителям, которые предпочитали делать всё самостоятельно — от охоты, добычи пищи, стройки жилья до воспитания следующего поколения, обороны от опасности, приходилось намного сложнее, и либо они не выдержали такой образ жизни и подстроились под племена, либо их настигало главное правило теории Дарвина — выживает тот, кто приспособился к имеющейся среде.

В древние времена торговцы находили и скрывали свои секретные торговые пути, это было их «личный путь к богатству», они находили всё более прибыльные пути и использовали их для получения всё большей выгоды в торговле.

В прошлых веках великие экономисты (Карл Маркс, Альфред Маршалл, Леон Вальрас, Уэсли Кларк Митчелл, Джон Мейнард Кейнс и другие «гиганты» экономической науки) трудились, создавали концепции, которые, по их мнению, могла бы усовершенствовать деятельность всего мирового сообщества. У них это удалось, насколько это возможно было в те времена. Они положили начало

разным концепциям мироустройства, которые при приближении к идеалу, по своему максимально эффективно служило жителям, с целью достижения максимума экономических благ на одного конкретного человека, составляющего всего мирового сообщества.

В современном мире функционируют миллионы хозяйств, каждая из них, занимая свою нишу, стремясь максимально выжать возможный потенциал своих ресурсов, будь они материальные, интеллектуальные, временные.

Та часть человечества, которая стремительно пыталась выжить, всегда стремилась к более эффективной деятельности, а экономика как наука всегда изучала и будет изучать то, каким образом можно более эффективно совершать ту или иную деятельность, на микро-, а также на макроуровне. Это началось еще когда и не существовало самого названия «эффективность». Люди работали «на результат», а свои затраты они пытались уменьшить настолько, насколько это незначительно влияло на результат. Таким образом, получали наибольшую выгоду. Стоит учитывать, что далеко не все стремились к максимальной эффективности в современном понимании, довольно немаленькая часть лишь пыталась работать на высокую «результативность», то есть создать продукт лучший, чем у конкурентов, тем самым привлекая больше покупателей.

Генезис в современном научном понимании означает «возникновение», «процесс становления», «его путь развития» чего-либо или какого-либо явления. Для раскрытия темы следует найти истоки понятия эффективность: самого наименования и явления, к которому стремились многие деятели экономической науки.

Для выявления полной картины понятия эффективность обратимся к классическим экономистам, таким как Адам Смит, Карл Маркс, Анри Файоль и другие. После можно будет рассмотреть более современных экономистов, которые могут иметь более современную точку зрения насчёт понятия «эффективность»:

Таблица 1.1 – Классические экономисты об «эффективности».

Авторы	Пояснение
Уильям Петти (1623—1687 гг.), Франсуа Кенэ (1694—1774 гг.)	впервые упоминают понятие «эффективность» в своих трудах. Они использовали это слово в значении результативности и не давали большего пояснения.
Адам Смит (1723—1790 гг.), Давид Рикардо (1772—1823 гг.)	сформировали само понятие эффективности как соотношение результата и затрат и присвоили ему это название — «эффективность»
Карл Маркс (1818—1883 гг.)	сформировал понятие эффективности как производственный экономический показатель, схожий с современным значением: «Производство эффективно, если при минимуме авансированного капитала производить максимальное количество продукта с возможно меньшими затратами сил и средств».
Анри Файоль (1841—1925 гг.), Гаррингтон Эмерсон (1853—1931 гг.), Фредерик Уинслоу Тейлор (1856—1915 гг.) и Генри Форд (1863—1947 гг.)	Думали об «эффективности» также как У. Петти и Ф. Кенэ: они не рассматривали понятие отдельно от результативности и использовали его как синоним и как замену. Они рассматривали понятие «эффективность» исключительно относительно действий правительства государства, то есть на макроуровне.

Классические экономисты, такие как Адам Смит, Карл Маркс, Давид Рикардо, Уильям Петти и Франсуа Кенэ, первыми ввели понятие «эффективности» в экономическую науку. В их работах «эффективность» была определена как способность производства приносить максимальную пользу при минимальных затратах.

С тех пор, как это понятие было введено в экономику, его значение осталось неизменным. «Эффективность» по-прежнему относится к способности достигать желаемого результата при минимальных затратах. Однако, с развитием экономической науки, были выработаны различные методы и модели для измерения эффективности, такие как анализ затрат и выгод, методы фронтального анализа и другие.

Таким образом, понятие «эффективность» было введено классическими экономистами и сохранило своё значение до сегодняшнего дня, несмотря на различные изменения в экономической науке.

Более современные ученые дают следующие пояснения к понятию «эффективность»:

Таблица 1.2 – Современные экономисты об «эффективности».

Авторы	Пояснение
П. Друкер	Считал, что «эффективность» – это следствие того, что правильно создаются вещи, следствие правильности таких решений.
К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю	Эффективность «характеризует связь между количеством единиц ресурсов, которые используются в процессе производства и полученного в результате количества любого продукта».
А. Бугуцкий и П. Т. Саблук	Определяли эффективность как отношение результата (эффекта) производства к затратам общественного труда. Они отделяли эффективность от результативности, считая, что в понятие первого должно входить именно отношение результата к затратам, а к последнему должно относиться только часть эффективности, а именно полученный эффект (результат).
А.Д. Шеремет	Рассматривает «эффективность» как «сложную категорию, характеризуемой результативностью работы предприятия и рентабельностью его капитала, ресурсов или продукции.
М.Х. Мескон	Считает, что понятие эффективность не что иное, как экономичность. Он считает главным орудием достижения эффективности — сокращением затрат.
С. В. Мочерный	Считает, что эффективность как экономическая категория представляет собой единую качественно-количественную характеристику результативности хозяйствования.
В.В. Ковалев	Определяет эффективность как относительный показатель, соизмеряющий полученный эффект с затратами и ресурсами, использованными для достижения этого эффекта. Также он отмечает, что эффективность является одним из показателей оценки хозяйственной деятельности организации.
Э. Г. Долан	Думает об эффективности: «Выбор верных целей, на которых фокусируется вся энергия предприятия»
А.В. Сериков	Рассматривает эффективность как комплексный показатель бизнес-процесса, который характеризуется такими свойствами, как ресурсоемкость и результативность и в отличие остальных авторам отмечает оперативность.
Ю.В. Перевалов	Отмечает, что «эффективность» — неоднородное понятие, которое состоит из двух аспектов: -результативность; -экономичность.

<p>А.А. Костин и Е.А. Посметухина (присутствуют ссылки на разработки таких авторов, как А.В. Бакулина и Ю.Б. Жаринов, Е.В. Исаенко и Т.Л. Скрипченко, Ю.Е. Гупанова, С.Н. Растворцева, А.В. Бондаренко, П. Друкер, А.В. Сериков, А.Ю. и другие авторы, значительная часть которых имеют отношение к таможенной деятельности)</p>	<p>«Эффективность», как принято считать, используется для оценки любой деятельности, независимо от ее характера, владелец которой, чаще всего, ставит себе целью достижение определенных экономических результатов. Если для оценки деятельности выбирается экономическая категория, определяемая соотношением полученных результатов и произведенных затрат (причем и то и другое для возможности соотношения должно быть выражено в одних и тех же денежных единицах), то и основные цели данной деятельности будут формулироваться соответственно: достижение высоких (или максимальных) экономических результатов при низких (или минимальных) соответствующих затратах.</p> <p>В случае хозяйственного предприятия одной из основных целей деятельности является достижение желаемых экономических показателей, поэтому затраты и полученный результат можно сравнить без особых усилий. Но в случае таможенной деятельности, как отмечает автор, цель организации не является получение прибыли, деятельность всей организации направлена на качественное и своевременное выполнение возложенных на них функций, так же, как и на органы исполнительной власти. Результат их деятельности сложно оценить в денежных единицах, соответственно возникает проблема сравнения затрат и полученным результатом.</p>
<p>А.В. Ключев</p>	<p>Считает, что «эффективность» естественным способом преобразовалась от понятия «результативность» как следующий по ступени способ для оценки хозяйственной деятельности.</p>

Все авторы, что классики, что современные экономисты приходили к общему мнению: использовали понятие «затрат» и «результативности деятельности» в той или иной степени и в разных трактовках для описания понятия «эффективности». Их же отношение является прямая пропорция затрат деятельности к результату этой деятельности равна коэффициенту эффективности.

Стоит отметить лишь то, что в зависимости от сферы деятельности конкретного ученого, их понятие эффективности дополняются нюансами из своей и/или смежных сфер, например:

Со стороны финансов добавляется эффективность финансовых вложений, эффективность самих финансовых движений;

Со стороны производства уточняют способность произвести более конкурентоспособный товар за то же количество ресурсов;

Со стороны государства рассматривают макроэкономическую эффективность, то есть способность внутренней экономики продолжать положительное развитие.

Со стороны торгового предприятия, как и со стороны финансов, экономисты добавляют к простому соотношению затрат к результатам (эффективность конечной деятельности) составные части деятельности торгового предприятия, эффективность закупки, продажи, использования ресурсов.

Государства также дают свои стандарты понятий, например, по ГОСТ Р ИСО 9000-2015, «эффективность (efficiency) — соотношение между достигнутым результатом и использованными ресурсами». — Это всеобщее принятое понятие на момент 01.11.2015 года, с тех пор оно не изменялось. Такое понятие эффективности считают стандартом. Оно настолько наглядное, насколько оно простое. Для удобства расчёта нужно определить сумму всех затрат в денежном эквиваленте, также сумму всех затрат в денежном эквиваленте. Производится деление суммы результата на сумму затрат.

Результатом этого расчёта является коэффициентом эффективности. Для получения процентного выражения умножаем на 100%.

Для определения формулы экономической эффективности можем разобраться в общей формуле механической эффективности для [34]:

$$\eta = \frac{W_{\text{получ.}}}{W_{\text{затр.}}} \times 100\% \quad (1)$$

где
 η — показатель эффективности;
 $W_{\text{затр.}}$ — затраченная энергия;
 $W_{\text{получ.}}$ — полученная энергия.

По аналогии можем выявить общую формулу экономической эффективности:

$$\mathcal{E} = \frac{P}{Z} \times 100, \quad (2)$$

где

\mathcal{E} — экономическая эффективность;

Z — затраченные ресурсы, приведенные к денежной единице;

P — результаты деятельности, приведенные к денежной единице.

Исходя из вышесказанного, можно предположить, что эффективность — это субъективный показатель отношения суммы затраченных ресурсов, будь то материальные, интеллектуальные, информационные, временные или даже административные, с суммой полученного результата, который стремился к идеальности, по мнению определенного круга лиц, непосредственно связанных с деятельностью предприятия. Именно вариативность результата определяет субъективность данного понятия. Например, для оценки эффективности высшего учебного заведения разные специалисты видят ситуацию под разным углом: ректор может оценивать с точки зрения суммы общественного мнения о разных факультетах/институтах; главный бухгалтер рассчитывает по ГОСТу, делает разность между затратами и полученными денежными средствами за обучение; преподаватели оценят затраченные временные ресурсы и физическо-ментальные силы на полученные знания студентов.

Цифровые технологии изменили мир. С начала появления вычислительных технологий люди даже и не представляли, начало какой эры положили громадные кассетные машины размером в целую комнату, автоматически считавшие простейшие математические вычисления.

Цифровые технологии дали ряд преимуществ:

-обработка информации (числовой, текстовой, зрительной в виде изображения и видеоряда, слуховой и прочей информации);

-передача обработанной и необработанной информации на дальние расстояния через сети интернет и различные виды локальных сетей (проводных, беспроводных);

-нейросети и искусственный интеллект, которые способны глубоко анализировать информацию без участия человека в штатном режиме и выдавать определенный результат.

В современном мире развиты технологии, которые позволяют увеличить эффективность предприятия. Одной группой технологий из них являются цифровые технологии.

Следующие авторы рассматривают эффективность в современном мире при внедрении цифровых технологий:

Таблица 1.4 – Современные авторы про эффективность в современном мире при цифровой трансформации.

Авторы	Пояснение
Моргунова Е. П. и Моргунова М. К.	«Передача информации о деятельности и положении предприятия на самый высокий уровень управления и обмен информацией, который охватывает все взаимодействующие подразделения на основе современной электронно–вычислительной техники и прочих технических средств связи. От объективности и полноты используемой информации, зависит обоснованность управленческих решений, что, в свою очередь, влияет на эффективность деятельности предприятия»
Нил Пател	«Для повышения эффективности в цифровой среде необходимо использовать автоматизацию, искусственный интеллект и другие цифровые технологии для оптимизации рутинных задач и процессов. Также важно создания эффективных систем управления проектами и сотрудничества для улучшения взаимодействия между командами и подразделениями.»
Брайан Солсбери	Указывает на то, что эффективность в цифровой среде требует не только внедрения новых технологий, но и изменения подходов к управлению, культуре и организационной структуре. Он также подчеркивает важность использования данных для принятия решений и непрерывного улучшения бизнес-процессов.
Дэвид Роджерс	Пишет, что для повышения эффективности в цифровой среде необходимо фокусироваться на создании новых цифровых продуктов и услуг, а также на оптимизации существующих бизнес-процессов с помощью цифровых технологий. Он также подчеркивает важность создания культуры инноваций и готовности к изменениям в организации.

Вышеперечисленные экономисты определяют направление достижения максимальной эффективности, применяя цифровые технологии.

В современном и будущем мире для достижения максимальной эффективности (то есть соотношение полученного результата на затраты) используются и будут использоваться цифровые технологии. Во-первых, для улучшения внутренних и внешних связей компаний, во-вторых, для обработки информации и принятия решений. При введении каждой технологии следует учитывать не только её результативность, но также очень важно соблюдать «знаменатель уравнения эффективности» — стоимости введения и поддержки этой самой технологии.

Например, нужен ли персонально настроенный искусственный интеллект для вычисления будущих покупателей на год вперёд, а также их предпочтения с точностью до конкретной модели и количества несетевому супермаркету «у дома». Ответ однозначно нет, денежные и временные затраты на создание и поддержку в работе такого ИИ в 2024-м году слишком велики по сравнению с возможным увеличением дохода.

1.2 Показатели эффективности, способы их расчетов и значение полученных результатов

Результативность деятельности организации определяется абсолютными и относительными показателями, поэтому специалисты различают как показатели экономического эффекта, так и показатели экономической эффективности.

Экономический эффект рассматривается как результат, действия, либо причинно-следственные последствия.

В соответствии с философским подходом, понятие «эффект» тесно связано с понятием «эффективность», в отличие от эффекта, эффективность отражает достижение результата, его прирост, то есть является более узким, а понятие «эффект» - более пространственным и масштабным.

При рассмотрении вопроса показателей эффективности будет применяться методологический подход — разделение показателей на структурные методы,

которые будут иметь свойство систематичности. Это обеспечит в дальнейшем удобство в использовании информации и позволит исследователям воспринимать информацию эффективнее.

Основным принципом характеристики показателей эффективности является прямое соотношение результата деятельности, эффекта деятельности, к всем затратам или их определенной части, связанным с их достижением.

Разделяют следующие методы для оценки эффективности:

- затратный
- результативный
- сравнительный
- ресурсный и др..

Гавриченко С. Н. разделяет мнения научного сообщества о **ресурсном** подходе на две группы:

Одни считают, что при ресурсном подходе ресурсы должны учитываться как совокупность ресурсов без взаимосвязи, а другие что эти взаимосвязи должны учитываться и обоснуют это тем, что эти связи напрямую влияют на результат.

При первом случае, оценка ресурсного потенциала является совокупностью потенциалов отдельно взятого ресурса.

$$P_{\Pi} = \sum P_o \quad (3)$$

где
 P_{Π} – ресурсный потенциал;
 P_o – стоимость отдельно взятого ресурса.

Во-втором случае, оценка ресурсного потенциала заключается в оценке оптимальных сочетаний ресурсов, их взаимодействие, взаимозаменяемость, оптимизацию и технологический баланс.

$$P_{\text{п}} = \sum P_{\text{о}} + \sum P_{\text{ворр}} \quad (4)$$

где

$P_{\text{п}}$ – ресурсный потенциал;

$P_{\text{о}}$ – стоимость отдельно взятого ресурса.

$P_{\text{ворр}}$ – потенциальная польза от взаимосвязи оптимально распределенных ресурсов.

Ресурсные показатели эффективности деятельности предприятия разделяются на:

- показатели эффективности использования основных фондов (фондоотдача, рентабельность использования фондов);
- показатели эффективности использования оборотных средств (оборачиваемости, рентабельности применения);
- показатели эффективности применения трудовых ресурсов (производительность труда, прибыльность на одного работника);
- показатели эффективности применения финансовых ресурсов (например, рентабельности активов, собственного капитала).

Гавриченко С. Н. определяет **результативный** подход как оценку количества и пропорции ресурсов, их сочетаний для производства определенного объема результата конечной деятельности предприятия. По его словам — «ресурсы рассматриваются не сами по себе, а с точки зрения того, какой объем продукции из них можно произвести».

При результативном подходе оцениваются конечные показатели деятельности предприятия, такие как

1. Выручка;

$$B = P \times Q \quad (5)$$

где

B – выручка.

P – цена.

Q – количество проданного товара.

2. Количество проданного товара (выражается в натуральных величинах);
3. Чистая прибыль;

$$\text{ЧП} = B - \text{Ипост.} - \text{Ипер.} - \text{Ивнер.} - \text{НП} \quad (6)$$

где
 ЧП – чистая прибыль;
 В – выручка от продаж;
 Ипост – постоянные издержки;
 Ипер – переменные издержки;
 Ивнер – внереализационные издержки;
 НП – налог на прибыль.

4. Количество клиентов (выражается в натуральном значении);
5. Средняя выручка от клиента.

$$ARPC=B/N \quad (7)$$

где
 ARPC – средняя выручка от клиента, от англ. Average Revenue Per Customer;
 В – выручка;
 N – количество клиентов.

При **сравнительном подходе** оценки эффективности предприятия рассматриваются такие методы как метод рынка капитала, метод сделок и метод отраслевых коэффициентов.

Для начала нужно провести анализ активов предприятия, выделение составных частей, оценка стоимости которых будет производиться. На этой основе выбираются метод, наиболее подходящий для каждой группы активов.

Далее выполняются необходимые расчёты, и определяется итоговая эффективность предприятия.

Эффективность является показателем, который характеризует деятельность предприятия и даёт ей самую прямую и простую оценку – высокая или низкая. Зарецкий А.В., Мартынюк А.В. и Макарова МА. разделили показатели на следующие разновидности (табл. 1.1):

Таблица 1.5 – Показатели эффективности.

Разновидность показателей эффективности	Характеристика
Прибыль	«Прибыль — это конечный финансовый результат хозяйственной деятельности торговой компании».
Рентабельность	Рентабельность – это отношение прибыли к одному из показателей функционирования торгового предприятия
Фондоотдача	Объём выпущенной продукции делённый на среднюю сумму промышленно-производственных фондов

Фондоёмкость	Это показатель, который показывает объём ресурсов, которые нужно потратить на основные фонды, чтобы получить необходимый результат деятельности. Этот результат показывает, «какой объём основных фондов приходится на каждый рубль выпущенной продукции» [1]
Фондовооруженность	Показывает степень оснащённости труда персоналом
Средняя продолжительность оборота оборотных средств	Оборачиваемость считается в днях.
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	Показывает число оборотов, которые оборотные средства совершают за плановый период
Коэффициент загрузки оборотных средств	Характеризует их сумму, приходящуюся на 1 рубль реализуемой продукции

Прибыль.

Авторы отмечают, что помимо прибыли может возникнуть и убыток в связи с высокими затратами, недополученных доходов или просто «неэффективной» деятельностью.

Формула нахождения прибыли:

$$П = Д - З \quad (8)$$

где
 П – прибыль;
 Д – доходы;
 З – затраты.

Один из базовых показателей деятельности предприятия оптовой торговли, показывает насколько все доходы превысили все расходы предприятия по основной деятельности.

Также существуют различные виды прибыли (график 1.1):



Рисунок 1.1 – Виды прибыли.

Отмечается важность контроля над расходами и сильное влияние на предприятия увеличением отчислений в бюджет и другие обязательные отчисления в различные внебюджетные фонды.

Рентабельность.

Рентабельность — это показатель, который показывает способность компании генерировать прибыль в отношении вложенных средств.

$$R = \frac{\Pi}{В} \times 100\% \quad (9)$$

где
 R – рентабельность;
 Π – прибыль;
 В – выручка.

Рентабельность конечной деятельности — характеризует эффективность конечной деятельности предприятия.

$$R_{кд} = \frac{NP}{B} \times 100\% \quad (9)$$

где
 Rкд – рентабельность конечной деятельности;
 NP – чистая прибыль, *от англ. Net Profit*
 B – выручка.

Для расчёта требуются результаты некоторых показателей, где прибыль – это доход, полученный от деятельности предприятия, а затраты – это издержки, понесенные на производство продукции и/или услуги, и/или их приобретение. Результат выражается в процентах.

Рентабельность разделяется на разные подпоказатели, которые отличаются между собой значением, куда был вложен капитал рассчитываемого показателя.

Виды рентабельности (рисунок 1.2):

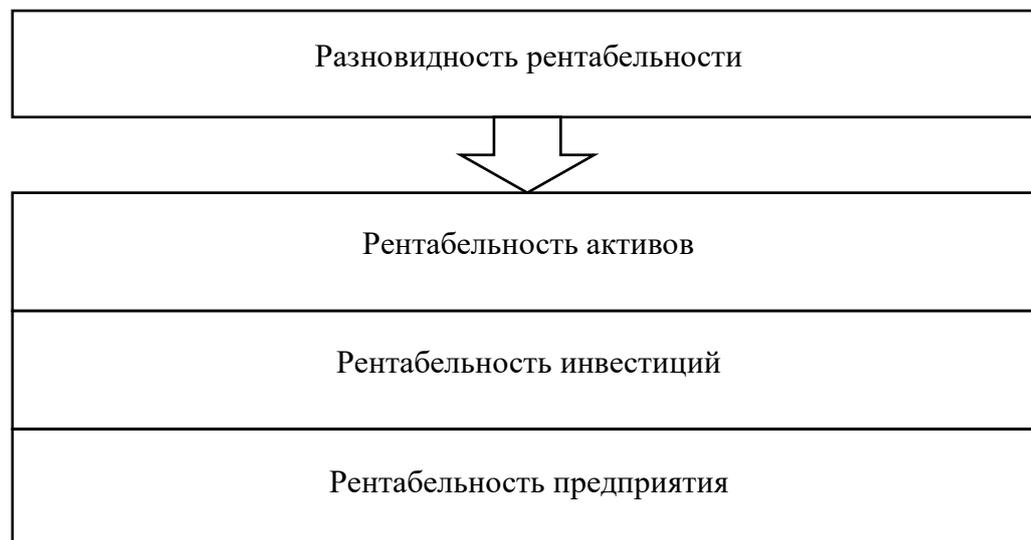


Рисунок 1.2 – Виды рентабельности

Рентабельность является главным показателем, на который обращают инвесторы, так как он напрямую показывает, сколько денег он получит за вложенные средства.

Рентабельность активов показывает отдачу каждого рубля активов компании. К рентабельности активов относятся показатели:

Рентабельность всех активов.

Рентабельность всех активов находится в результате деления суммы чистой прибыли на величину всех активов, вложенных в предприятие. Характеризует эффективность использования этих активов. [1]

$$RA = \frac{NP}{\Sigma A} \times 100\% \quad (10)$$

где
 RA – рентабельность активов
 NP – чистая прибыль, *от англ. Net Profit*
 A – активы

Рентабельность оборотных средств – показатель, который используется для оценки того, как эффективно компания использует свои средства для генерации прибыли. Этот показатель отражает, сколько денежных средств компания зарабатывает от каждого рубля, инвестированного в материальные оборотные средства, такие как запасы, сырьё и готовая продукция.

$$Rca = \frac{NP}{CA} \times 100\% \quad (11)$$

где
 CA – оборотные средства;
 Rca – рентабельность оборотных средств, *от англ. Current Assets*
 NP – чистая прибыль, *от англ. Net Profit*

Рентабельность активов, взвешенная показывает отдачу конкретно взятых активов, учитывая их вес в составе всех активов.

$$RAв = K \frac{NP}{A} \times 100\% \quad (12)$$

где
 RAв – Рентабельность активов взвешенная;
 NP – чистая прибыль, *от англ. Net Profit*;
 A – актив;
 K – коэффициент веса актива.

Рентабельность инвестиций.

При расчётах рентабельности инвестиций следует выяснить общий размер инвестиций, часть дохода, которые приходятся на инвестиции, количество чистой прибыли:

$$ROI = \frac{IP-I}{I} \times 100\% \quad (13)$$

где
 ROI – Рентабельность инвестиций
 IP – Доход от инвестиций
 I – Стоимость инвестиций
Фондоотдача.

Этот показатель показывает отношение объёма всех произведенных услуг и товаров к средней стоимости основных фондов за период расчёта.

$$\Phi_{отд.} = \frac{V}{O_{Фср.}} \times 100\% \quad (14)$$

где
 Фотд. – фондоотдача;
 V – объём произведенной продукции, услуги, товарооборот;
 OФср. – средний объём основных фондов за рассчитываемый период.

Результатом является сумма денег, которые приходят товарооборотом на каждый рубль (или другую валюту), вложенный в основные фонды.

Фондоёмкость.

Фондоёмкость показывает, стоимость основных фондов за единицу денежной единицы стоимости произведенной продукции.

$$\Phi_{ём.} = \frac{O_{Фср.}}{V} \quad (15)$$

где
 Фём. – фондоёмкость;
 OФср. – средний объём основных фондов за рассчитываемый период;
 V – объём произведенной продукции, услуги, товарооборот.

Фондовооружённость.

Фондовооружённость подразумевает оснащённость работающих основным фондом. Рассчитать показатель можно следующей формулой:

$$\Phi_{воор.} = \frac{O_{Фср.}}{Чср.} \quad (16)$$

где
 Фвоор – фондовооружённость
 OФср. – средний объём основных фондов за рассчитываемый период;
 Чср. – среднее количество сотрудников предприятия.

Данный показатель рассчитывается также на определенный период.

Средняя продолжительность оборота оборотных средств.

Как следует из названия, этот показатель показывает продолжительность единичного оборота всех оборотных средств. Рассчитывается следующим способом:

$$\text{Тср. об.} = \frac{\text{длительность периода}}{\text{Коб.}} \quad (17)$$

где

Тср.об. – средняя продолжительность оборота оборотных средств;

длительность периода – обычно 365 или 360 (или другой период, за который рассчитывается показатель)

Коб. – коэффициент оборачиваемости, рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{Коб.} = \frac{V}{\text{ОС}} \quad (18)$$

где

Коб. – коэффициент оборачиваемости;

V – объём произведенной продукции, услуги, товарооборот;

ОС – оборотные средства.

Коэффициент загрузки оборотных средств.

Коэффициент загрузки оборотных средств отражает количество оборотных средств, которые приходятся на единицу денежных средств выручки от реализации. Показывает, насколько эффективно используются оборотные средства предприятия. Для его расчета необходимо воспользоваться следующей формулой:

$$\text{Кзагр. ОС} = \frac{\text{ОС}}{V} \quad (19)$$

где

Кзагр. ОС – коэффициент загрузки оборотных средств;

ОС – оборотные средства;

V – объём произведенной продукции, услуги, товарооборот.

Все вышеперечисленные показатели определяют эффективность части деятельности компании по отдельности, итоговым показателем финансовой эффективности, который показывает, сколько прибыли (или убытка) получает

компания от ее деятельности в процентах от вложенных в нее средств, является рентабельность.

Повышение именно этого показателя напрямую означает повышение общей эффективности предприятия, а для этого нужно, чтобы другие перечисленные показатели были минимум в норме и также повышались, а не создавали эффект «узкого горлышка» (от англ.: bottleneck).

При коммерческом подходе к оценке эффективности деятельности предприятия все показатели можно структурировать и систематизировать (таблица 1.6).

Таблица 1.6 - Система коммерческих показателей эффективности коммерческой деятельности организации в условиях цифровой трансформации

Коммерческие показатели	Расчет по формуле
Показатель эффективности использования торгового потенциала ($\text{Э}_{\text{итп}}$)	$P / (\text{ФЗП} + (\text{ОФ} + \text{ОС}) \times E_n);$ <p>Где P - товарооборот субъекта, тыс.руб.; ФЗП - фонд заработной платы персонала субъекта, тыс.руб.; ОФ - фонды основные по предприятию, тыс.руб.; ОС - оборотные средства, тыс.руб.; E_n - нормативный коэффициент (0,12).</p>
Потенциал оценки трудовой деятельности ($\text{Э}_{\text{тд}}$)	$P / \text{ФЗП};$ <p>Где P - товарооборот, тыс.руб.; ФЗП - фонд заработной платы работников предприятия, тыс.руб.</p>
Показатель экономической эффективности хозяйственной деятельности ($\text{У}_{\text{эхд}}$)	$\sqrt[3]{\text{Э}_{\text{итп}} \times \text{Э}_{\text{тд}} \times \text{Э}_{\text{фд}}}$ <p>$\text{Э}_{\text{итп}}$ - показатель эффективности использования торгового потенциала; $\text{Э}_{\text{тд}}$ - потенциал оценки трудовой деятельности; $\text{Э}_{\text{фд}}$ - показатель эффективности финансовой деятельности</p>

Интегральный показатель оценки качества торгового обслуживания, по мнению покупателей (Уто)	$(Kш+Kу+Kд/у+Kо/а+Kк/т+Kкв+Kоф/тз) / 7;$ <p>Где Кш - показатель широты ассортимента представленной организации - продукции; Ку - уровень оказываемых дополнительных услуг; Кд/у - степень спроса на дополнительные виды услуг организации; Ко/а - коэффициент новизны по представленному ассортименту; Кк/т - показатель, характеризующий качество продукции организации; Ккв - степень квалификации персонала хозяйствующего субъекта; Коф/тз - степень оформления зала торгового в предприятии</p>
Показатель долевого участия интенсивного направления использования ресурсов (d _x)	$Уэр - 100 / (Тр-100) \times 100;$ <p>Где Уэр - показатель уровня экономического развития (рассчитан по формуле (1.7)); Тр - темпы изменения оборота субъекта, %.</p>
Показатель оценки интенсификации хозяйствования (Тинт)	$(Тпт \times Тоос \times Тфо) / (Трот \times Тос \times Тоф) \times 100;$ <p>Где Тпт - темп изменения в отношении производительности труда персонала предприятия, %; Тфо - темп изменения по фондоотдаче субъекта, %; Трот - темпы изменения в отношении оплаты работников Тоф - темп изменения по стоимости основных средств в фирме, %.</p>

Группировка показателей эффективности деятельности организации в условиях цифровой трансформации на: экономические, коммерческие, социальные, специфические, ресурсные и затратные позволяет выявить сильные и слабые места в предмете исследования, разработать на основании проведенной оценки, целый комплекс мероприятий, входящих в программу совершенствования деятельности предприятия в условиях цифровой трансформации. Главное внимание в данном контексте должно быть уделено инновациям, цифровым технологиям, характеризующим цифровую среду предприятия на рынке товаров и услуг.

В качестве обобщающей оценки эффективности хозяйственной деятельности торгового предприятия могут быть использованы следующие комплексные показатели:

Показатель эффективности использования торгового потенциала предприятия:

$$\text{Эитп} = \text{ТО} / [\text{ФЗП} + (\text{ОС} + \text{ОФ}) * \text{Кпривед}], \quad (20)$$

где Эитп – показатель эффективности использования торгового потенциала предприятия;

- ТО – товарооборот;
- ФЗП – средства на уплату труда;
- ОС – среднегодовая стоимость оборотных средств;
- ОФ – среднегодовая стоимость основных средств;
- Кпривед – нормативный коэффициент, равный 0,12.

Этот показатель позволяет оценить эффективность использования экономического потенциала предприятия и сравнить имеющиеся у него ресурсы с основным конечным результатом деятельности – товарооборотом. Чем выше значимость этого показателя, тем лучше выполняется предприятием его основная функция – обеспечение потребности населения в товарах и услугах, тем эффективнее используются ресурсы предприятия.

Показатель эффективности финансовой деятельности:

$$\text{Эфд} = \text{ВП} / [\text{ФЗП} + (\text{ОС} + \text{ОФ}) * \text{Кпривед}], \quad (21)$$

где

- Эфд – показатель эффективности финансовой деятельности;
- ВП – сумма валовой прибыли.
- ФЗП – средства на уплату труда;
- ОС – среднегодовая стоимость оборотных средств;
- ОФ – среднегодовая стоимость основных средств;
- Кпривед – нормативный коэффициент, равный 0,12.

С помощью этого показателя можно оценить, при каких ресурсах достигнут основной финансовый результат деятельности торгового предприятия и насколько эффективно используются эти ресурсы.

Показатель оценки трудовой деятельности:

$$\text{Этд}=\text{ТО}/\text{Ч}/\text{СЗ}, \quad (22)$$

где

- Этд – показатель эффективности трудовой деятельности;
- ТО – товарооборот;
- Ч – среднесписочная численность работников;
- СЗ – средняя заработная плата одного работника.

Показатель эффективности трудовой деятельности также может быть рассчитан как отношение объема товарооборота к сумме расходов на оплату труда:

$$\text{Этд}=\text{ТО}/\text{ФЗП} \quad (23)$$

- ТО – товарооборот;
- ФЗП – средства на уплату труда.

Показатель темпа интенсивности развития торгового предприятия:

$$\text{Тинт}=(\text{Тпт}*\text{Тоос}*\text{Тфо})/(\text{Тфзп}*\text{Тос}*\text{Тоф})*100\%, \quad (24)$$

где

- Тинт – темп интенсивности развития предприятия, %;
- Тпт – темп изменения производительности труда работников, %;
- Тоос – темп изменения скорости обращения оборотных средств предприятия в оборотах, %;
- Тфо – темп изменения фондоотдачи, %
- Тфзп – темп изменения расходов на оплату труда, %;
- Тос – темп изменения среднегодовой стоимости оборотных средств, %;
- Тоф – темп изменения среднегодовой стоимости основных средств, %.

Показатель темпа экономического роста предприятия.

Оценку экономического уровня предприятия можно дать на основании качественных показателей хозяйственной деятельности торгового предприятия:

$$\text{Тэр}=5\sqrt{\text{Тпт}*\text{Тоос}*\text{Тфо}*\text{Тзо}*\text{Тур}}, \quad (25)$$

- где Тэр – обобщающий темп экономического роста предприятия;
- Тпт – темп изменения производительности труда;
- Тоос – темп изменения скорости оборачиваемости оборотных средств;
- Тфо – темп изменения фондоотдачи основных фондов;
- Тзо – темп изменения затратноотдачи;
- Тур – темп изменения уровня рентабельности.

Итак, в качестве основных показателей хозяйственно – финансовой деятельности предприятия используются такие показатели как: прибыльность, стабильность, ликвидность, рост и т.д. Все они положительного характера, чем выше показатели, тем лучше для предприятия.

1.3 Современные подходы повышения эффективности предприятия оптовой торговли

Помимо традиционных мероприятий, направленных для улучшения показателей, расписанных в предыдущем пункте 1.2, существуют современные точечные и комплексные методы, которые также могут повысить эффективность той или иной деятельности компании помимо улучшений, которые мы получили за счёт традиционных мероприятий.

В современном мире помимо колеблющегося рынка возникают современные проблемы для предприятий, например:

- всемирные кризисы,
- сложности из-за геополитических осложнений,
- появление на рынке разных более конкурентоспособных игроков,
- колебание глобального рынка (продаваемый товар перестаёт быть востребованным).

С этими проблемами компании могут получить эффекты:

- деньги обесцениваются,
- увеличиваются затраты,
- уменьшается торговый оборот,
- ухудшение качества продукции из-за простоя готовой продукции на складах, что является результатом уменьшения спроса.
- ухудшение лояльности и доверия к компании ввиду снижения качества продукции,

- невозможность перевода средств на счёт компании из другой страны из-за различных запретов,

- поражение в конкурентной битве,

- уменьшение спроса на продукцию.

Бададян Л.В. описала некоторые современные методы, которые стоит рассмотреть[3]:

Таблица 1.7 – Современные комплексные методы для повышения эффективности

Стратегии	Характеристика
Стратегия концентрированного роста	Активная рекламная кампания, проведение акций, конкурсов, гибкая ценовая политика, развитие новых каналов сбыта (интернет-магазины, социальные сети), новый дизайн товаров
Стратегия интегрированного роста	Приобретение компании-поставщика, предприятий розничной торговли, открытие собственных фирменных магазинов по продаже товаров по ценам от производителя
Стратегия диверсифицированного роста	Покупка или слияние с фирмами, производящими сопутствующую продукцию (мебель для ванных комнат, аксессуары), введение новых дополнительных услуг (по установке сантехники или дизайну ванной комнаты)

Стратегия концентрированного роста.

Активная рекламная кампания, проведение акций, конкурсов повысят количество увидевших товар и услуги компании. Это может расширить узнаваемость бренда или компании. Гибкая ценовая политика, развитие новых каналов сбыта (интернет-магазины, социальные сети), новый дизайн товаров позволят увеличить шанс, что потенциальный покупатель станет реальным клиентом компании.

Стратегия интегрированного роста.

Приобретение компании-поставщика, предприятий розничной торговли, открытие собственных фирменных магазинов по продаже товаров по ценам от производителя.

Эти мероприятия подходят для эффективно существующего оптового посредника или ещё большего игрока. Требуется большое вложение для достижения длительного результата на дистанции.

Стратегия диверсифицированного роста.

Покупка или слияние с фирмами, производящими сопутствующую продукцию, введение новых дополнительных услуг. Этот метод подходит компании с более развитой линией единичной товарной группы с имеющимся хорошим результатом (рентабельности и частью рынка).

Антохина Ю.А. и Гумбатов К.М. привели следующие примеры методов повышения эффективности (таблица 1.8):

Таблица 1.8 – Методы повышения эффективности предприятия по Антохиной Ю.А. и Гумбатову К.М.

Стратегии	Характеристика
Метод менеджмента «Точно во время»	для торгового предприятия заключается в сокращении операционных затрат на хранение товаров для организации, высвобождение складских и торговых площадей, сокращение сроков оборачиваемости запасов, улучшении пропускной способности торговой точки. Такая стратегия рекомендуется для товаров повседневного спроса, т.к. имеется торговый риск несоблюдения условий поставок или необходимо создание вертикально интегрированных структур. Данный метод, как правило, не требует значительных инвестиций, а подразумевает принятие управленческих решений по лучшей координации деятельности и улучшение (адаптивность) внешней логистики торгового предприятия при выборе/отказе от поставщиков в случае необходимости. Существенное ограничение для данной стратегии – это требование к каналам дистрибуции, лояльность клиентов и их привычки, наличие современного информационного обеспечения и квалификация сотрудников, наличие (частичное и полное) собственного транспортного департамента. В целом альтернатива менеджмента «Точно во время» обеспечивает рост товарооборота и торгового капитала.
Метод «Бережливое производство плюс шесть сигм»	для торгового предприятия характеризуется экономией оборотных средств и издержек обращения, перераспределением удельных торговых издержек, транспортных расходов, способствует сокращению порчи/недостачи и ущерба товаров, а также всех других несоответствий процессов торговли, повышает мотивацию сотрудников. Данная стратегия может подразумевать увеличение рыночной доли за счет гарантированного качества товаров (снижении доли возвратов и экономии на перевозках). Реализация данной стратегии требует существенных капитальных затрат в части приобретения учетных систем отклонений и соответствующих превентивных мер по усовершенствованию торгового процесса и каналов дистрибуции.

Метод «Инновационные улучшения процессов обслуживания»	для торгового предприятия наиболее характерен в области применения новых технологий продаж, что подразумевает внедрение инноваций в товаропроводящую сеть, или покупку современных инновационных информационных технологий и средств связи и безналичных расчетов. Данная стратегия требует большего объема инвестированного капитала, чем для других методов.
--	--

Для первого метода драйверы развития заключаются в небольших инвестициях в основной капитал и минимизация запасов.

Для второго метода драйвером является экономия на управленческих и коммерческих расходах; понижение оборотных средств с одновременными инвестициями в усовершенствование бизнес-процессов.

Для последнего из этой тройки драйвером является капиталовложение в реформу управленческих процессов и получение отдачи от этих инноваций.

Подводя итог, можно сделать вывод:

В первой главе автор рассмотрел понятие эффективности с точки зрения классических и современных экономистов, что позволило сформировать всеобъемлющее умозаключение, которое учитывает, как фундаментальные, так и современные взгляды.

Автор провёл анализ показателей эффективности, рассмотрел способы их расчетов и значение полученных результатов. В результате было выявлено, что в качестве основных показателей хозяйственно – финансовой деятельности предприятия используются такие показатели как: прибыльность, стабильность, ликвидность, рост и т.д. Все они положительного характера, чем выше показатели, тем лучше для предприятия.

Автором были рассмотрены современные подходы повышения эффективности предприятия оптовой торговли. Были выявлены перспективы развития оптовой торговли непродовольственных товаров в Красноярском крае связаны с дальнейшим развитием цифровых технологий.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В условиях цифровой трансформации информация стала доступной для каждого человека. ООО «Солерс» уже использует цифровые продукты для повышения эффективности работы каждого сотрудника, также для повышения эффективности закупок (то есть связи с поставщиками), и сбыта (связи с покупателями). Таким образом эффективность деятельности для оптового посредника можно оценить нормальной, так как отрасль оптовой торговли пиломатериалами теряет прибыльность в целом.

Внедряя предложенное мероприятие можно устранить эффект уходящей отрасли, перейдя на более прибыльную отрасль для оптового посредника.

Помимо всего теоретического, твердотельные накопители в последние годы стали доступны каждому обладателю персонального компьютера, как более быстрая альтернатива традиционным жестким дискам. При схожих ценах объем памяти может превышать объем памяти традиционных жестких дисков при двадцатикратной скорости.

Распространение твердотельных накопителей также связана со стремлением людей работать на персональных компьютерах эффективно/быстро, что сложно достичь при скоростях традиционных жестких дисков.

В заключение работы отмечается, что поставленная цель «повышение эффективности деятельности предприятия оптовой торговли в условиях цифровой трансформации» была достигнута, при выполнении задач:

- прочитана и усвоена литература по эффективности деятельности предприятий оптовой торговли.
- структурированы знания об эффективности, полученные при прочтении этой литературы;
- изучены современные способы повышения эффективности при условии цифровой трансформации;
- изучена деятельность ООО «Солерс» на рынке оптовой продажи;

- выделены финансовые, хозяйственные и социальные результаты ООО «Солерс»;
- проанализирована эффективность деятельности ООО «Солерс»;
- были даны рекомендации предприятию ООО «Солерс» для повышения эффективности в условиях цифровой трансформации.

Исследовав деятельность ООО «Солерс» и его экономические показатели, приходим к следующим выводам:

В целом, мероприятие можно считать успешным, конечная эффективность деятельности предприятия возросла. Для дальнейшего развития деятельности ООО «Солерс» будет иметь большой рынок компьютерных комплектующих, которые преимущественно производятся в Китайской Народной Республике.

В заключение можно отметить, что проведенные мероприятия были успешными, помимо всего открыли путь дальнейшего развития для предприятия.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Brianna Whiting. Economic Efficiency: Definition & Examples." Study.com, 5 January 2016, study.com/academy/lesson/economic-efficiency-definition-examples.html
2. Dheeraj Vaidya, Wallstreetmojo Team, CFA, FRM Market Efficiency Definition // URL: <https://www.wallstreetmojo.com/market-efficiency/>
3. Richard G. Klein, Stanford University, Stanford, CA, and approved July 26, 2011 (received for review May 17, 2011)
4. Tejvan Pettinger. Efficiency vs Equity // URL: <https://www.economicshelp.org/blog/2473/economics/efficiency-vs-equity/>
5. Yu Sheng, Yanrui Wu, Xunpeng Shi, Dandan Zhang Market Integration and Energy Trade Efficiency: An Application of Malmqvist Index to Analyse Multi Product Trade // URL: https://www.eria.org/RPR_FY2013_No.29_Chapter_6.pdf
6. А.В. Ключев. А.В. Ключев Сущность, отношения и возможности совместного использования понятий «результативность» и «эффективность» // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. 2017. Том 16. № 4. С. 532–555
7. Агафонова Н.П., Васильев В.П., Тимовская А.Д., Гулин В.С. Эффективность деятельности торговых организаций // Вестник Академии знаний. 2022. №2 (49). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/effektivnost-deyatelnosti-torgovyh-organizatsiy> (дата обращения: 23.12.2022).
8. Антохина Ю.А., Гумбатов К.М. Стратегический выбор методов менеджмента для повышения эффективности деятельности торгового предприятия // Экономика и экологический менеджмент. 2017. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/strategicheskiy-vybor-metodov-menedzhmenta-dlya-povysheniya-effektivnosti-deyatelnosti-torgovogo-predpriyatiya> (дата обращения: 21.05.2023).
9. Арсенидзе Н.А. Анализ критериев выбора и оценка эффективности каналов сбыта на мясоперерабатывающих предприятиях г. Новосибирска и Новосибирской области // Актуальные вопросы экономических наук. 2010. №13.

URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-kriteriev-vybora-i-otsenka-effektivnosti-kanalov-sbyta-na-myasopererabatyvayuschih-predpriyatiyah-g-novosibirska-i> (дата обращения: 23.12.2022).

10. Афанасьева А.Б. Направления повышения эффективности производства // Вестник науки. 2022. №10 (55). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/napravleniya-povysheniya-effektivnosti-proizvodstva> (дата обращения: 23.12.2022).

11. Бададян Л.В. Направления повышения эффективности системы управления сбытом сантехнической продукции на предприятиях оптовой торговли // РППЭ. 2019. №1 (99). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/napravleniya-povysheniya-effektivnosti-sistemy-upravleniya-sbytom-santehnicheskoy-produktsii-na-predpriyatiyah-optovoy-torgovli> (дата обращения: 21.05.2023).

12. Брайан Барниер Economic Efficiency: Definition and Examples // Investopedia 2020. URL: https://www.investopedia.com/terms/e/economic_efficiency.asp

13. Гавриченко С. Н. Г. Методологические подходы к исследованию оценки ресурсного и производственного потенциалов применительно к сельскохозяйственным предприятиям // Вестник Белорусской государственной сельскохозяйственной академии. 2018. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodologicheskie-podhody-k-issledovaniyu-otsenki-resursnogo-i-proizvodstvennogo-potentsialov-primenitelno-k-selskohozyaystvennym> (дата обращения: 23.05.2023).

14. ГОСТ Р ИСО 9000-2015. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь. М.: Стандартинформ, 2019

15. Гуль Э. А. Логистическая поддержка продвижения научно-технических разработок и формирование модели логистической системы сбыта оптовых компаний на платформе информационных технологий // Вопросы науки и образования. 2017. №3 (4). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/logisticheskaya-podderzhka-prodvizheniya-nauchno-tehnicheskikh-razrabotok-i-formirovanie-modeli>

logisticheskoy-sistemy-sbyta-optovyh (дата обращения: 23.12.2022).

16. Данильченко В.А. Сущностная характеристика и измерение эффективности финансово-экономической деятельности предприятий оптовой торговли // Ученые записки Крымского федерального университета имени В. И. Вернадского. Экономика и управление. 2010. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/suschnostnaya-harakteristika-i-izmerenie-effektivnosti-finansovo-ekonomicheskoy-deyatelnosti-predpriyatiy-optovoy-torgovli> (дата обращения: 23.12.2022).

17. Зарецкий А. В., Мартынюк А. В., Макаров М. А. Показатели эффективности работы предприятия // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2012. №12. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/pokazateli-effektivnosti-raboty-predpriyatiya> (дата обращения: 19.05.2023).

18. Кан Ен Дя Подходы и методы оценки эффективности деятельности предприятия // Экономика и бизнес: теория и практика. 2018. №4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/podhody-i-metody-otsenki-effektivnosti-deyatelnosti-predpriyatiya> (дата обращения: 15.06.2023).

19. Киртянова Антонина Александровна, Иванова Екатерина Александровна, Ким Евгений Олегович, Ирхин Денис Анатольевич Эффективность российских корпораций: взгляд со стороны различных субъектов // Вестник ЧелГУ. 2022. №4 (462). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/effektivnost-rossiyskih-korporatsiy-vzglyad-so-storony-razlichnyh-subektov> (дата обращения: 23.12.2022).

20. Ключова Ю.Ю. Роль организации логистического процесса на предприятии // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. 2017. №13. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-organizatsii-logisticheskogo-protssessa-na-predpriyatii> (дата обращения: 23.12.2022).

21. Леонова Ю.Г. Оценка экономической эффективности оптового торгового предприятия на основе удовлетворенности потребителей // Экономический анализ: теория и практика. 2004. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-ekonomicheskoy-effektivnosti-optovogo-torgovogo-predpriyatiya-na-osnove-udovletvorennosti-potrebitелей>

torgovogo-predpriyatiya-na-osnove-udovletvorennosti-potrebiteley (дата обращения: 23.12.2022).

22. Лесникова Э.П., Максимова Т.И., Нечаева С.Н., Трунова Е.Б. Особенности коммерческой и инновационной деятельности в оптовой торговле // Экономика и экологический менеджмент. 2018. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-kommercheskoy-i-innovatsionnoy-deyatelnosti-v-optovoy-torgovle> (дата обращения: 23.12.2022).

23. Магзумова Н.В, Медведева И.Ю. Влияние силы мотивации на результативность деятельности персонала // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2020. №8 (50). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-sily-motivatsii-na-rezultativnost-deyatelnosti-personala> (дата обращения: 23.12.2022).

24. Мокерова О.П. Мерчандайзинговые исследования потенциала оптовых продаж товаров // Российское предпринимательство. 2010. №1-1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/merchandayzingovye-issledovaniya-potentsiala-optovyh-prodazh-tovarov> (дата обращения: 23.12.2022).

25. Моргоев И. Д., Дзгоев А. Э., Ключев Р. В., Моргоева А. Д. Прогнозирование потребления электроэнергии предприятиями народнохозяйственного комплекса в условиях неполноты информации // Известия КБНЦ РАН. 2022. №3 (107). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/prognozirovanie-potrebleniya-elektroenergii-predpriyatiyami-narodnohozyaystvennogo-kompleksa-v-usloviyah-nepolnoty-informatsii> (дата обращения: 23.12.2022).

26. Моргунова Е. П., Моргунова М. К. Влияние информационных технологий на эффективность деятельности предприятий оптово-розничной торговли // Бюллетень науки и практики. 2017. №2 (15). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-informatsionnyh-tehnologiy-na-effektivnost-deyatelnosti-predpriyatiy-optovo-roznichnoy-torgovli> (дата обращения: 23.12.2022).

27. Олексин С.М. Основные аспекты реинжиниринга бизнес-процессов предприятий оптовой торговли // Современные технологии управления. 2016.

№6 (66). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-aspekty-reinzhiniringa-biznes-protsessov-predpriyatij-optovoy-torgovli> (дата обращения: 23.12.2022).

28. Покровский Б. И., Шабельский Д. Л., Кайко А. М., Шаповалов М. Е. Оптимальные оценки повышения глубины переработки рыбного сырья ресурсов пресноводных водоемов в целях развития внутреннего рынка рыбопродукции РФ // IACJ. 2022. №5. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/optimalnye-otsenki-povysheniya-glubiny-pererabotki-rybnogo-syrya-resursov-presnovodnyh-vodоемов-v-tselyah-razvitiya-vnutrennego> (дата обращения: 23.12.2022).

29. Косников, С.Н., Корниенков И.М., Жихарева И.А. Эффективность управленческих решений // Аудиторские ведомости. 2022. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/effektivnost-upravlencheskih-resheniy-2> (дата обращения: 23.12.2022).

30. Соловьева И.А., Дзюба А.П. Прогнозирование электропотребления с учетом факторов технологической и рыночной среды // Научный диалог. 2013. №7 (19). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/prognozirovanie-elektropotrebleniya-s-uchetom-faktorov-tehnologicheskoy-i-rynochnoy-sredy> (дата обращения: 23.12.2022).

31. Тришкина Н.И. Особенности организационно-экономической деятельности оптовой торговли и необходимость ее совершенствования // Символ науки. 2016. №11-1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-organizatsionno-ekonomicheskoy-deyatelnosti-optovoy-torgovli-i-neobhodimost-ee-sovershenstvovaniya> (дата обращения: 23.12.2022).

32. Фишбейн К.Я., Грачева Н.А. Анализ товарооборота предприятия оптовой торговли (на примере ООО "Фирма РасМа") // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2018. №5 (31). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-tovarooborota-predpriyatiya-optovoy-torgovli-na-primere-ooo-firma-rasma> (дата обращения: 23.12.2022).

33. Чагайдак К.В. Разработка рекомендаций по повышению эффективности деятельности предприятия на примере ооо"фпс-авто+" // Вестник магистратуры. 2019. №4-2 (91). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razrabotka>

rekomendatsiy-po-povysheniyu-effektivnosti-deyatelnosti-predpriyatiya-na-primere-ooo-fps-avto (дата обращения: 23.12.2022).

34. Черевко А.С. Методика оценки эффективности операционной деятельности с использованием "бинома эффективности" // Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмент. 2022. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodika-otsenki-effektivnosti-operatsionnoy-deyatelnosti-s-ispolzovaniem-binoma-effektivnosti> (дата обращения: 23.12.2022).

35. Шевченко А.А. Фондоотдача и фондоемкость на примере предприятия // Экономика и социум. 2018. №11 (54). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/fondootdacha-i-fondoemkost-na-primere-predpriyatiya-1> (дата обращения: 20.05.2023).

36. Ященко А. В., Казымов И. М., Компанеец Б. С. Разработка путей повышения эффективности гарантирующего поставщика на оптовом рынке электроэнергии в условиях региона с преобладанием предприятий АПК // Вестник НГИЭИ. 2022. №2 (129). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razrabotka-putey-povysheniya-effektivnosti-garantiruyuschego-postavschika-na-optovom-rynke-elektroenergii-v-usloviyah-regiona-s> (дата обращения: 23.12.2022).

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

« 10 » 06 2024 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.06 «Торговое дело» 38.03.06.01 «Коммерция»

Повышение эффективности предприятия оптовой торговли в условиях
цифровой трансформации

Руководит


подпись, дата

профессор, д-р экон. наук

должность, ученая степень

Ю.Ю. Сулова

инициалы, фамилия

Выпускник


подпись, дата

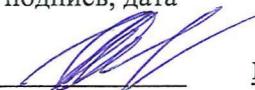
ЭУ20-03БК

группа

А.С. Анисимов

инициалы, фамилия

Нормоконтролер


подпись, дата

профессор, д-р экон. наук

должность, ученая степень

Ю.Ю. Сулова

инициалы, фамилия

Красноярск 2024

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
« 05 » 03 2024 г.

**ЗАДАНИЕ
НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ
в форме бакалаврской работы**

Студенту Анисимову Артёму Сергеевичу
Группа ЭУ20-03БК Направление (специальность) 38.03.06 «Торговое дело» 38.03.06.01
«Коммерция»

Тема выпускной квалификационной работы Повышение эффективности предприятия оптовой торговли в условиях цифровой трансформации

Утверждена приказом по университету № 4118/С от 05.03.2024 г.

Руководитель ВКР Ю.Ю. Сулова, д-р. экон. наук, профессор, профессор кафедры торгового дела и маркетинга Института торговли и сферы услуг

Исходные данные для ВКР бухгалтерская отчетность предприятия, статистическая отчетность, материалы собственных исследований

Перечень разделов ВКР:

Введение

1 Теоретические аспекты и сущность эффективности в предприятиях оптовой торговли

2 Организационно экономическая характеристика ООО «Солерс»

3 Повышение эффективности оптового торгового предприятия ООО «Солерс»

Заключение

Список использованных источников

Перечень графического материала: таблиц – 28; рисунков – 6.

Руководитель ВКР


подпись

Ю.Ю. Сулова
инициалы и фамилия

Задание принял к исполнению


подпись

А.С. Анисимов
инициалы и фамилия студента

05.03. 2024 г

Министерство науки и высшего образования РФ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Институт торговли и сферы услуг
Кафедра торгового дела и маркетинга

ОТЗЫВ

на бакалаврскую работу студента специальности 38.03.06.01 Коммерция (торговое дело),
профиль «Коммерция»

Ф.И.О. студента **Анисимов Артем Сергеевич**

На тему: «**Повышение эффективности предприятия оптовой торговли в условиях
цифровой трансформации**»

Цель работы: Повышение эффективности предприятия оптовой торговли в условиях
цифровой трансформации

Работа основана на материалах ООО «Солерс».

Бакалаврская работа состоит из введения, трёх глав, заключения, списка использованных
источников. Общий объем выпускной квалификационной работы – 78 страниц. Выпускная
квалификационная работа иллюстрирована 6 рисунками, 28 таблицами. Список
использованных источников в бакалаврской работе включает 36 источников.

Соответствие дипломной работы заданию по объему и по содержанию: *соответствует*

Основные положения и результаты исследования:

Содержание и оценка качества выполнения теоретического раздела. Теоретический раздел
выполнен на высоком уровне с использованием современных теорий, отечественных и
зарубежных источников и данных предприятия.

Содержание и оценка качества выполнения аналитического раздела. Аналитический
раздел полностью соответствует требованиям к ВКР, использованы современные теории и
методы анализа, рассчитаны показатели эффективности деятельности ООО «Солерс».

Оценка качества предложенных и обоснованных рекомендаций. Предложенные
мероприятия обоснованы, доказаны, строятся на основе современных цифровых практик,
сравнительных оценках, применяемых в стратегическом маркетинге, практической
деятельности и актуальны.

Практическая значимость выпускной работы, апробация результатов исследования:

Анализ состояния и обоснованные мероприятия могут быть внедрены в практической
работе предприятия ООО «Солерс»

Оформление дипломной работы: полностью соответствует требованиям к ВКР

Недостатки и замечания: существенных замечаний к ВКР нет

Соответствие дипломной работы предъявляемым требованиям- *полностью
соответствует требованиям к ВКР*

Руководитель дипломной работы

профессор, д-р экон. наук, доцент кафедры ТДиМ ИТиСУ СФУ

Сулова Ю.Ю.

(Дата, должность, организация, фамилия, инициалы)

05.06.2024 г.