

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
« _____ » _____ 2024 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.06 «Торговое дело» 38.03.06.01 «Коммерция»
«Повышение эффективности коммерческой деятельности»

Руководитель	_____	<u>Профессор, д-р экон. наук</u>	<u>Ю. Ю. Сулова</u>
	подпись, дата	должность, ученая степень	инициалы, фамилия
Выпускник	_____	<u>ЭУ20-03Б-К</u>	<u>М. А. Мыльникова</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 2024

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	5
1 Теоретические аспекты эффективности коммерческой деятельности.....	8
1.1 Сущность и факторы эффективности коммерческой деятельности.....	8
1.2 Направления повышения эффективности коммерческой деятельности в торговле.....	15
1.3 Показатели эффективности коммерческой деятельности в торговле.	21
2 Анализ эффективности коммерческой деятельности магазина «Магнит» АО «Тандер».....	26
2.1 Общая характеристика деятельности магазина «Магнит» АО «Тандер».....	26
2.2 Анализ динамики и структуры оборота розничной торговли магазина «Магнит» АО «Тандер».....	35
2.3 Анализ показателей эффективности коммерческой деятельности магазина «Магнит» АО «Тандер».....	42
3 Рекомендации по повышению эффективности коммерческой деятельности магазина «Магнит» АО «Тандер».....	50
3.1 Мероприятия по повышению эффективности коммерческой деятельности магазина «Магнит» АО «Тандер».....	50
3.2 Оценка эффективности предложенных мероприятий	59
Заключение	66
Список использованных источников	69
Приложения	76
Приложение А Устав АО «Тандер».....	76
Приложение Б Отчет о финансовых результатах магазина	79

ВВЕДЕНИЕ

Организация, занимающаяся предпринимательской деятельностью, преследует цель – получение прибыли, а для покупателей ставится цель по повышению уровня их удовлетворенности, то есть удовлетворения их требований и запросов. Обеспечение данной цели является одним из факторов результативности коммерческой деятельности торгового предприятия, то есть фактором для повышения эффективности. Росту эффективности способствует ряд факторов: применение цифровых технологий, особенно это касается онлайн торговли; рост выручки; грамотное распределение ресурсов (ресурсного потенциала); прочее. Повышению эффективности и сегодняшний день способствует выход торгового предприятия с продукцией на маркетплейсы, разработка системы лояльности и стимулирования сбыта для покупателей, автоматизация процессов продаж с целью сокращения коммерческих затрат, применение современных технологий и инноваций в торговой сфере и сфере услуг; и т.д.

Повышение эффективности коммерческой деятельности рассматривается многими специалистами как прирост прибыли и рентабельности, наличие и активное взаимодействие с партнерами во всех функциях коммерческой деятельности, грамотное применение цифровых технологий.

Таким образом, прирост эффективности является конечным результатом общей деятельности, применения отдельных проектов и направлений. К этому результату стремятся все предприниматели, так как повышение эффективности коммерческой деятельности открывает новые возможности для последующего развития, способствует росту основных показателей деятельности, повышению эффективности всех или отдельных ресурсов, увеличению преимуществ на потребительском рынке, привлечению постоянных покупателей к повторным покупкам, привлечению новых покупателей и многим другим преимуществам. Для этого необходимо грамотно подойти к анализу эффективности, определить

текущие слабые стороны, оценить возможность применения и прогнозный эффект, что станет основой успешной реализации проектов, рекомендаций, направлений, либо мероприятий.

Целью работы является исследование аспектов повышения эффективности коммерческой деятельности магазина «Магнит» АО «Тандер».

Определены в работе следующие задачи:

- исследовать теоретические аспекты эффективности коммерческой деятельности;
- дать характеристику деятельности магазина «Магнит» предприятия АО «Тандер»;
- анализировать эффективность коммерческой деятельности магазина «Магнит» АО «Тандер»;
- предложить и оценить эффективность рекомендаций повышения эффективности коммерческой деятельности магазина «Магнит» предприятия АО «Тандер».

Предметом исследования являются инструменты и способы повышения эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия.

Объектом исследования является розничный магазин «Магнит» федеральной торговой сети АО «Тандер». Фактический адрес торгового предприятия: г. Красноярск, ул. 2-ая Хабаровская, 13.

Теоретической основой написания работы служат законодательные документы Российской Федерации, труды разных специалистов (Ю. К. Баженова, Д. И. Валигурского, Л. П. Дашкова, Н. И. Денисова, Г. Г. Иванова, В. В. Ковалева, Ф. Котлера, Г. В. Маклакова, В. Н. Наумова, Л. В. Осиповой, К. А. Раицкого, других), учебные и периодические материалы, интернет источники, результаты исследований автора.

Информационной написания выпускной квалификационной работы являются: документы АО «Тандер» (Устав, Отчет о финансовых результатах), сайт сети «Магнит», общая информация о магазине и сети «Магнит» из интернет сайтов, прочее.

Методической основой написания выпускной квалификационной работы является использование разных методов: группировки, сравнения, сопоставления, описания, наблюдения, расчета относительных величин, графического, методов прогнозирования и проектного управления, методов изучения процессов оценки эффективности коммерческой деятельности, прочих.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложений. Теоретические аспекты эффективности коммерческой деятельности опубликованы в первой главе работы. Анализ эффективности коммерческой деятельности магазина «Магнит» АО «Тандер» представлен во второй главе работы. Предлагаемые рекомендации повышения эффективности коммерческой деятельности магазина «Магнит» АО «Тандер» обобщены в третьей главе выпускной квалификационной работы.

Общий объем работы выпускной квалификационной работы – 80 страниц. Выпускная квалификационная работа иллюстрирована 23 рисунками; 28 таблицами. Список литературы в выпускной квалификационной работе включает 60 источников.

1.1 Сущность и факторы эффективности коммерческой деятельности

В условиях изменений на рынках, цифровизации торговых процессов, диджитализации маркетинга и менеджмента, трансформации подвержены все процессы коммерческой деятельности. Это обусловлено тем, что коммерческая деятельность имеет многофункциональный характер, включает в себя не только процессы реализации товаров и оказания услуг, но и процессы продвижения, материального, трудового и финансового обеспечения, пр.

Коммерческая деятельность рассматривается в совокупности с предпринимательской, распространяется на предприятия торговли и сервиса. В целом, понятие «коммерция» ассоциируется исследователями, как «торговля», где главная цель является экономической – это получение прибыли [19]. Данная цель закреплена во многих уставных документах коммерческих торговых предприятий. Сущность коммерческой деятельности рассматривается исследователями через комплекс подходов (рис. 1.1).

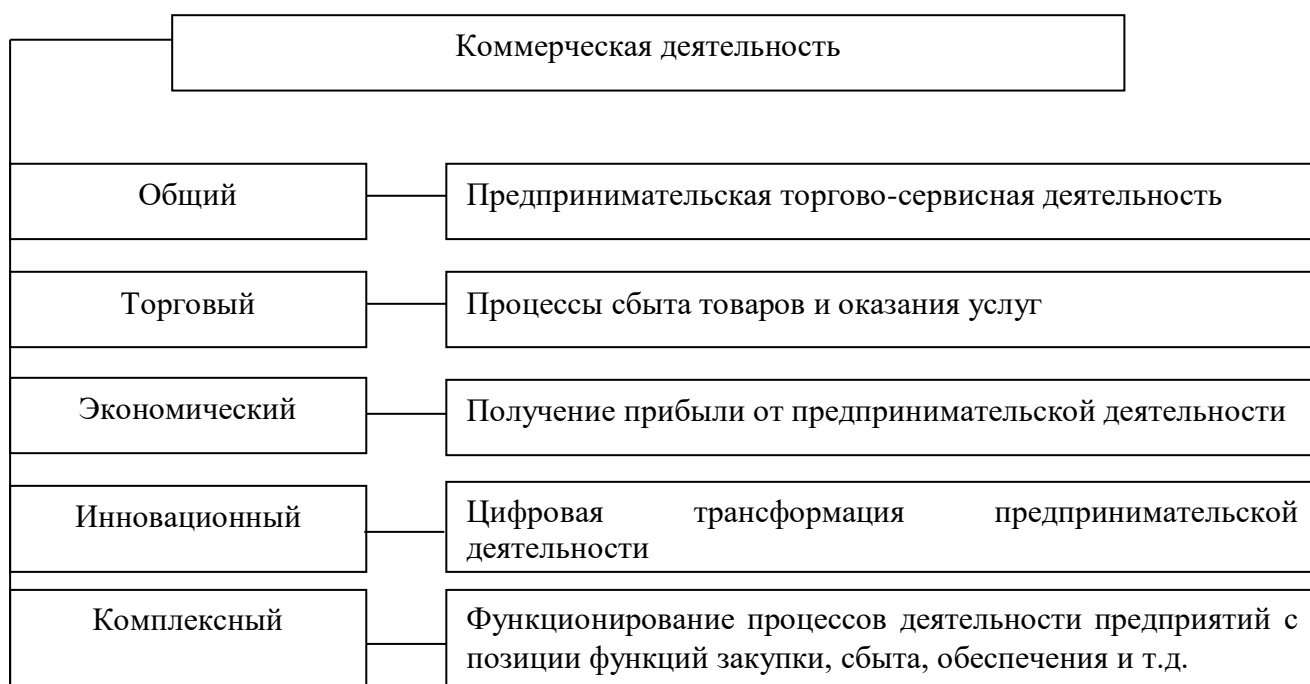


Рисунок 1.1 – Сущность коммерческой деятельности

Сущность коммерческой деятельности проявляется через оценку предпринимательской деятельности предприятий с использованием множества подходов.

Коммерческая деятельность служит индикатором цивилизованного и конкурентного развития товарного рынка. В практике товарного обращения коммерческими действиями признаются все покупки продукции, которые совершаются для перепродажи, либо сдачи в аренду (субаренду), оказания услуг для получения прибыли [19].

Выполнение процессов коммерческой деятельности в торговле происходит при помощи следующих принципов (рис. 1.2).

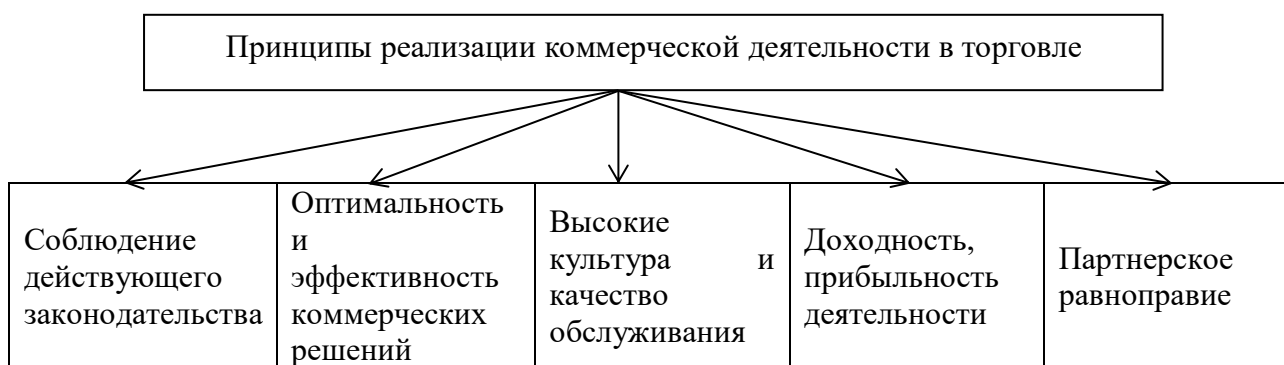


Рисунок 1.2 – Принципы реализации коммерческой деятельности в торговле
Составлено по [18]

В настоящее время коммерческая деятельность должна выстраиваться на принципах всеобщего равноправия партнеров, ответственности всех участников в рамках выполнения договоренности. Следовательно, формирование отношений с партнерами должно строиться на взаимовыгодной основе. Например, необходимо укреплять договорную дисциплину с соответствующими партнерами [18].

Рассматривая принципы реализации коммерческой деятельности в торговле, необходимо отметить, что многие из них направлены на рост эффективности. Так, доходность, прибыльность отождествляют экономическую

эффективность коммерческой деятельности, а высокие культура и качество обслуживания – сервисную эффективность.

Повышение эффективности коммерческой деятельности – важная задача, от решения которой зависит успешность развития предприятия торговли в современных условиях функционирования [15].

Эффективность коммерческой деятельности на сегодняшний день рассматривается как многоаспектный фактор результативности деятельности предприятий торговли [22]. В оценке коммерческой деятельности ученые и специалисты используют понятия «эффект» и «эффективность». Понятие «эффект» подводит итоговый результат коммерческой работы или отдельной операции, эффект бывает и положительным, и отрицательным, либо вообще – отсутствующим. А эффективность оценивает результативность коммерческой деятельности [35].

Сущность понятия «эффективность» рассматривается через термины, характеризующие его (рис. 1.3).

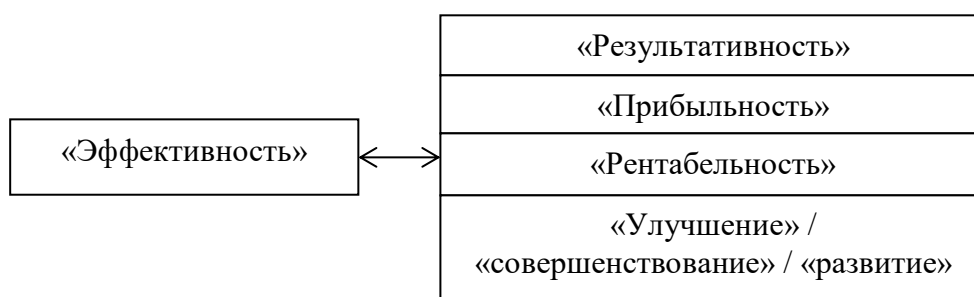


Рисунок 1.3 – Сущность понятия «эффективность»

Понятие «эффективность» связано и с общими терминами («улучшение», «результативность», «совершенствование», «развитие»), и с экономическими терминами («прибыльность», «рентабельность»). В любом случае понятие отражает положительный эффект и результат.

Рассматривая термин «эффективность коммерческой деятельности», необходимо выполнить градацию подходов авторов к оценке его сущности (табл. 1.1).

Таблица 1.1 – Градация подходов авторов к оценке сущности термина «эффективность коммерческой деятельности»

Подход	Особенности	Последователи подхода
Функциональный	Исследователи рассматривают эффективность коммерческой деятельности, как результативность коммерческих функций	Осипова Л. В.
		Родионова В. Н.
		Виноградова С. Н.
		Денисова Н. И.
		Баженов Ю. К., Баженов А. Ю.
Экономический	Исследователи рассматривают эффективность коммерческой деятельности, как прибыльность и рентабельность системы	Абрютина М. С.
		Нобатова Н. О.
		Тазутдинов Д. Р., Гладких Е. А., Абакумова Ж. В.
		Арзуманова Т. И., Мочабели М.Ш.
		Дудник Д. В., Шер М. Л.
Процессный	Исследователи рассматривают эффективность коммерческой деятельности, как результативность торгово-технологических процессов	Ковалев В. В., Волкова О. Н.
		Дашков Л. П., Солдатова Н. Ф.
		Иванов Г. Г., Холин Е. С.
Конкурентный	Исследователи рассматривают эффективность коммерческой деятельности, как основу для ее применения во многих организациях (идеальная успешная модель)	Памбухчиянц О. В.
		Маклаков Г. В.
		Гарчук И. М.
Маркетинговый	Исследователи рассматривают эффективность коммерческой деятельности, как индикатор развития предпринимательской деятельности и формирования конкурентных преимуществ	Кобзева Е. С.
		Валигурский Д. И.
		Буженова С. М.
		Уилер Д., Чамберс Д.
Ресурсный	Исследователи рассматривают эффективность коммерческой деятельности, как результативность применяемых ресурсов	Котлер Ф.
		Шульга Е. А.
		Фильков К. С.
Показательный	Исследователи рассматривают эффективность коммерческой деятельности, как прирост показателей ее оценки (количественных и качественных)	Наумов В. Н., Шубаева В. Г.
		Стрельцов А. В., Яковлев Г. И.
		Гусейналиев М. И.
		Кузина Ю. А.
		Андрианов П. Ю.

Окончание таблицы 1.1

Подход	Особенности	Последователи подхода
Сервисно-инновационный	Исследователи рассматривают эффективность коммерческой деятельности, как усиление сервиса и инновационной составляющей коммерческой системы	Тюпаков К. Э., Жирнов Э. В., Жирнова Е. И.
		Немакина Д. М.
		Андреева Ж. В.
		Мамаева А. М.
Комплексный	Исследователи рассматривают эффективность коммерческой деятельности, как производительность и продуктивность в рамках комплексного развития	Ворошук Д. В., Струкова Т. Ю.
		Аминов А. Т.

Определены следующие подходы: функциональный, экономический, процессный, конкурентный, маркетинговый, ресурсный, показательный, сервисно-инновационный, комплексный. Каждый подход имеет отличительные черты. Например, маркетинговый подход рассматривает эффективность коммерческой деятельности, как индикатор развития предпринимательской деятельности и формирования конкурентных преимуществ торгового предприятия. По каждому рассматриваемому подходу определены его подвижники, последователи, те ученые и специалисты, которые придерживались его.

Оценка подходов авторов к оценке сущности термина «эффективность коммерческой деятельности» позволила сформировать собственное определение – система функциональных показателей, отражающих в динамике положительный эффект, результативно характеризующих применение ресурсов и направлений деятельности, грамотно используемых инструментов цифровой трансформации в коммерческих процессах.

Эффективность коммерческой деятельности основана на продуктивности и результативности процессов, направлений, функций и ресурсов, которые отражены в приросте прибыли и рентабельности, а также в удовлетворенности

конечными потребителями и формировании множества конкурентных преимуществ, позволяющих сделать вывод о конкурентоспособности субъекта.

К ключевым принципам концепции эффективного развития коммерческой деятельности предприятия отнесены (рис. 1.4).

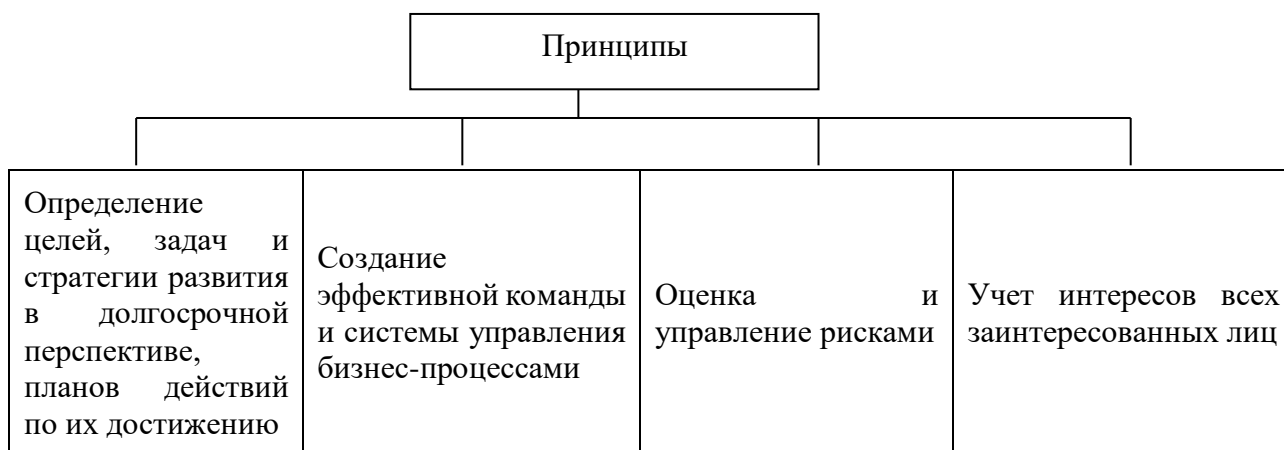


Рисунок 1.4 – Ключевые принципы концепции эффективного развития коммерческой деятельности предприятия [53]

Концепция эффективного развития коммерческой деятельности предприятия базируется на комплексном подходе, который включает оценку внутренних и внешних факторов, конкурентной среды, определение стратегии развития и ее реализации, оценку результатов и возможную корректировку [53].

Движущей силой, которая напрямую влияет на рост эффективности деятельности, служат факторы, оценка которых представлена в таблице 1.2.

Таблица 1.2 – Факторы эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия

Группа	Перечень	Примеры
Факторы внутренней среды	Ресурсный потенциал	Рост производительности труда Увеличение прибыли и рентабельности торгового предприятия Повышение эффективности использования основных фондов и оборотных средств

Продолжение таблицы 1.2

Группа	Перечень	Примеры
--------	----------	---------

	Информативность	Улучшение качества принимаемых решений Результативность проектов, благодаря используемой информации
	Развитие всех факторов внутренней среды	Повышение эффективности маркетинговой и сбытовой деятельности Оптимальная структура управления
	Улучшение качества процессов и функций коммерческой деятельности	Рост эффективности системы финансового и материального обеспечения коммерческой деятельности торгового предприятия Совершенствование маркетинговой программы лояльности
	Совершенствование партнерского взаимодействия во всех функциях коммерческой деятельности	Наличие партнеров во всех функциях коммерческой деятельности Получение выгоды от партнерского взаимодействия во всех функциях коммерческой деятельности
	Использование современных технологий и инструментов	Наличие у торгового предприятия сайта и мобильного приложения Сотрудничество с сервисами доставки продуктов
	Рост внутренних конкурентных преимуществ	Увеличение преимуществ, указанных выше
Факторы внешней среды	Наличие надежных поставщиков, рост эффективности закупочной деятельности	Увеличение уровня исполнения договорных обязательств Рост числа поставщиков – прямых посредников производителей товаров
	Улучшение обратной связи с покупателями	Улучшение обратной связи с покупателями через мессенджеры, страницы в социальной сети, чат-боты, пр.
	Рост степени удовлетворенности покупателей деятельностью торгового предприятия	Высокий уровень удовлетворенных покупателей, меньше недовольных покупателей

Окончание таблицы 1.2

Группа	Перечень	Примеры
	Увеличение внешних конкурентных преимуществ	Увеличение преимуществ, указанных выше
	Повышение доли торгового предприятия на рынке	Повышение доли торгового предприятия на рынке за счет роста выручки
	Прирост известности торгового предприятия на рынке	Прирост известности торгового предприятия на рынке за счет роста доли, привлечения новых покупателей, пр.

К отличительным чертам факторов отнесены: разнообразие; комплексный учет тенденций; высокие информационные потоки во внутренней и внешних средах.

Оказывают влияние на эффективность внешние и внутренние движущие силы – факторы, их совокупный рост свидетельствует о результативности деятельности, об улучшении процессов и функций деятельности.

Эффективность отражает положительный результат от всей системы, либо от отдельных ее составляющих. На эффективность коммерческой деятельности оказывают влияние внешние и внутренние факторы. Эффективность коммерческой деятельности торгового предприятия характеризуется многообразием подходов к ее оценке, в настоящее время аспект сместился в сторону современных условий ее улучшения, за счет цифровых инструментов, способов.

1.2 Направления повышения эффективности коммерческой деятельности в торговле

Повышение эффективности коммерческой деятельности в торговле – положительный результат, отражающий улучшение ситуации по всей деятельности, либо в отдельных процессах, функциях, операциях. Эта ситуация происходит в условиях реализации множества направлений, существующих в настоящее время (табл. 1.3).

Таблица 1.3 – Направления повышения эффективности коммерческой деятельности в торговле

№п/п	Группа направлений	Особенности	Примеры реализации направлений
1	Финансово-экономические, затратные	Направления, способствующие росту прибыли, рентабельности, выручки, повышению финансовых коэффициентов (ликвидности, платежеспособности, др.)	Составление программы оптимизации коммерческих затрат Погашение долговых обязательств
2	Социальные	Направления ориентированы на рост удовлетворенности покупателей, на удовлетворение их потребностей и запросов	Мероприятия по результатам онлайн опросов покупателей, например, формирование страниц в социальных сетях для обратной связи с пользователями
3	Рыночные	Направления ориентированы на улучшение коммерческой деятельности согласно текущим современным рыночным реалиям	Для улучшения рыночной коммерческой составляющей многие торговые предприятия занимаются разработкой сайтов, созданием приложений, оценивают положительный опыт конкурентов на рынке
4	Инновационные (направления цифровой трансформации)	Самые актуальные в настоящее время направления, которые связаны с использованием инноваций, цифровых технологий и инструментов	Использование искусственного интеллекта Применение технологии Биг Дата
5	Трудовые	Направления улучшения работы обслуживающего персонала в предприятиях торговли	Системы поощрения труда обслуживающего персонала в предприятиях торговли Разработка программы бонусов для обслуживающего персонала
6	Сервисные	Направления ориентированы на улучшение системы дополнительного обслуживания покупателей	Рост услуг послепродажного сервиса Онлайн-курсы для обслуживающего персонала в целях улучшения культуры обслуживания покупателей

Окончание таблицы 1.3

№п/п	Группа направлений	Особенности	Примеры реализации направлений
7	Товарные	Направлены выражены в росте эффективности товарно-ассортиментной политики предприятия торговли	Расширение наименований товаров устойчивого спроса, товаров из лидирующих групп Развитие программы собственных торговых марок (СТМ)
8	Материальные	Направления, способствующие росту обеспеченности торгового предприятия – ресурсами	Замена устаревшего торгового и складского оборудования Установка касс самообслуживания
9	Сбытовые	Направления улучшения реализации товаров	Повышение доли онлайн продаж, продаж в структуре мобильной торговли торгового предприятия
10	Комплексные	Направлены выражены в росте эффективности всех функций коммерческой деятельности предприятия торговли	Разработка проектов, которые напрямую оказывают влияние на повышение эффективности

Процесс повышения эффективности коммерческой деятельности в торговле должен быть структурирован, насыщен информацией для получения объективной картины данных и увеличения точности оценок для получения максимального результата (рис. 1.5).

Для получения эффекта, который будет соответствовать прогнозируемому, либо даже будет выше, необходимо соблюдать и качественно выполнять все действия процесса (рис. 1.5). Необходимо уделять внимание информации, квалификации задействованных лиц, применению современных технологий при оценке и обработке результатов.



Рисунок 1.5 – Процесс повышения эффективности коммерческой деятельности

В настоящее время уделяется серьезное влияние современным направлениям совершенствования и роста эффективности коммерческой деятельности в торговле в современных условиях (рис. 1.6).

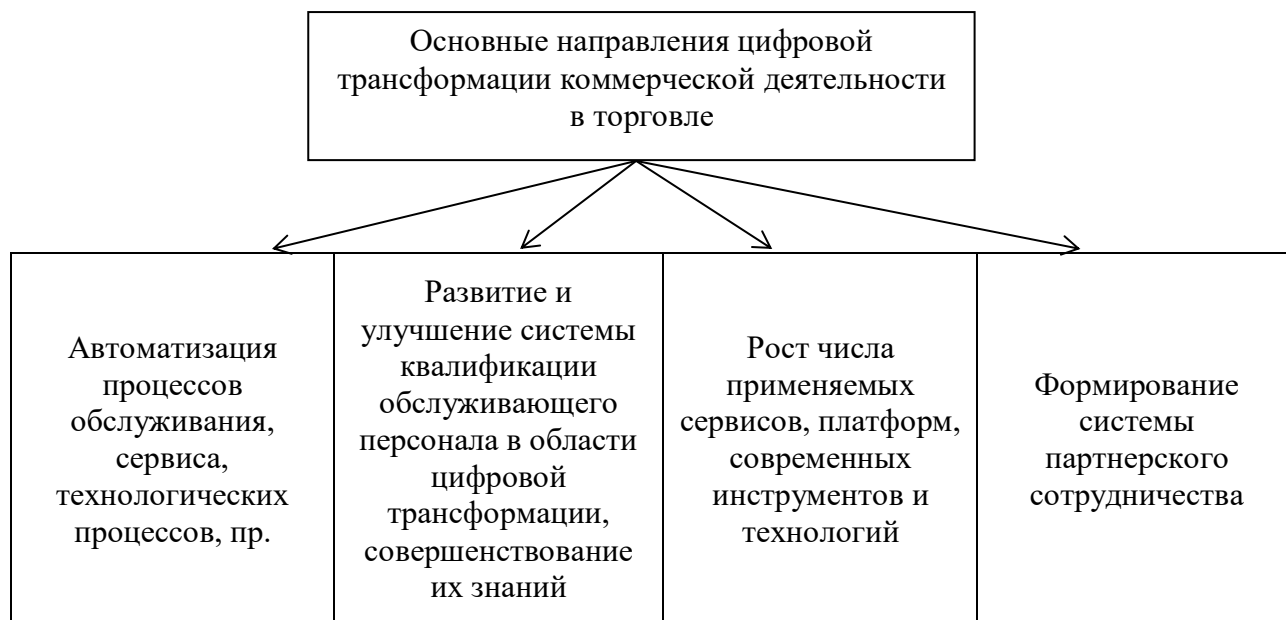


Рисунок 1.6 – Основные направления цифровой трансформации коммерческой деятельности в торговле

Основные направления цифровой трансформации коммерческой деятельности в торговле на сегодняшний день связаны с процессами автоматизации, развития компетентности персонала, увеличении числа применяемых цифровых технологий и формирования системы партнерского сотрудничества.

Автоматизация процессов обслуживания, сервиса, технологических процессов в торговых предприятиях связана с установкой касс самообслуживания, применении программного обеспечения.

Развитие и улучшение системы квалификации обслуживающего персонала в области цифровой трансформации, совершенствование их знаний происходит в результате применения разных инструментов: онлайн семинаров, коучей, видеоконференций, пр.

Рост числа применяемых сервисов, платформ, современных инструментов и технологий – активная тенденция, применяемая в предприятиях торговли.

Формирование системы партнерского сотрудничества связано с использованием кооперационно-сетевого взаимодействия в цепочке «предприятие-партнер (поставщик товаров, услуг)».

В настоящее время рост эффективности происходит на основе цифровых технологий. Оказывают влияние и современные процессы: аутсорсинг, бенчмаркинг, онлайн мерчендайзинг, цифровой маркетинг [23].

Основополагающими факторами трансформации сервисной экономики и экономики торговли служат:

- цифровизация бизнес-процессов;
- использование цифровых платформ;
- автоматизация бизнес-процессов;
- цифровизация обратной связи с покупателями;
- возможность онлайн доступа к услугам и товарам,
- максимальная персонификация.

Ключевая ценность digital-трансформации в настоящее время заключается в том, что она позволяет улучшать, накапливать и обновлять информацию, обеспечивать персонализированную коммуникацию. В настоящее время торговые компании сосредотачивают усилия на повышение знаний в области цифровых технологий, цифрового маркетинга, онлайн сервисов и т.д. Большое влияние здесь оказывают цифровые экосистемы, которые рассматриваются как многообразные продукты, для удовлетворения конечных потребностей [43].

В настоящее время разные специалисты на макроуровне разрабатывают подходы к улучшению сервисного обслуживания [60].

Немаловажным считается комплексный подход, когда воедино применяют традиционные и современные инструменты для достижения поставленных целей. Например, для повышения эффективности применяют традиционные рекламные средства (наружная реклама) и современные средства (реклама в социальных сетях, на сайтах, в блогах).

Направления повышения эффективности коммерческой деятельности многообразны. В настоящее время акцент сместился в сторону инноваций и цифровых подходов с целью повышения эффективности коммерческой деятельности, на активное взаимодействие (обратную связь) с пользователями.

1.3 Показатели эффективности коммерческой деятельности в торговле

Правильный выбор показателей и их анализ служат неотъемлемой частью системы коммерческой деятельности в торговле, способствуют успешному развитию и росту конкурентоспособности на рынке [9]. Общие социально-экономические показатели эффективности коммерческой деятельности в торговле представлены на рисунке 1.7.

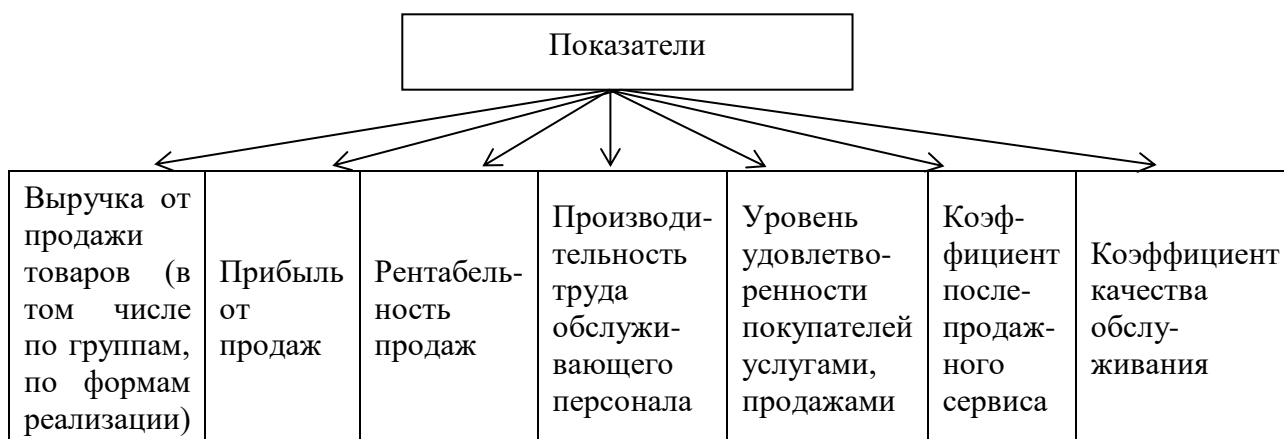


Рисунок 1.7 – Общие социально-экономические показатели эффективности коммерческой деятельности в торговле

Определены на рисунке 1.7 общие социально-экономические показатели эффективности коммерческой деятельности в торговле, расчетные формулы по показателям сведены в таблицу 1.4.

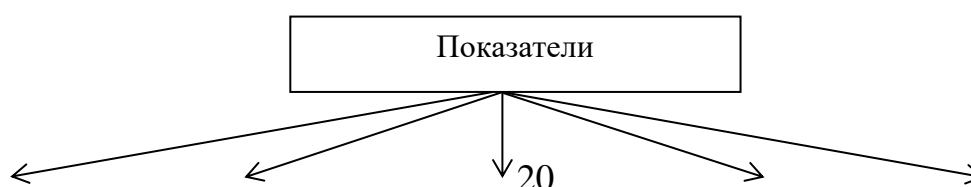
Таблица 1.4 – Социально-экономические показатели эффективности коммерческой деятельности в торговле

Показатель	Формула расчета	Обозначения
------------	-----------------	-------------

Выручка от продажи товаров (в том числе по группам, по формам реализации), тыс.руб.	Суммы продаж по дням, месяцам	
Прибыль от продаж, тыс.руб.	ВП – ИО	ВП – валовая прибыль торгового предприятия ИО – издержки обращения (коммерческие расходы) торгового предприятия
Рентабельность продаж, %	$\frac{ПП}{В} \times 100$	ПП – прибыль от продаж В – выручка торгового предприятия
Производительность труда обслуживающего персонала, тыс.руб./чел.	$\frac{В}{Ч}$	В – выручка торгового предприятия Ч – численность обслуживающего персонала
Уровень удовлетворенности покупателей услугами, продажами, %	$\frac{У}{О} \times 100$	У – количество удовлетворенных покупателей О – общее количество покупателей, опрашиваемых
Коэффициент послепродажного сервиса	$\frac{К}{О}$	К – количество услуг О – общее количество услуг
Коэффициент качества обслуживания	$\frac{Уп}{Оп}$	Уп – количество покупателей, удовлетворенных обслуживанием Оп – общее количество покупателей, опрашиваемых

Показатели позволяют сделать вывод о том, насколько продуктивна в динамике коммерческая деятельность торгового предприятия, какие у него сильные и слабые стороны, является полезной информацией при разработке бизнес-планов и направлений совершенствования.

В рамках развития онлайн сервисов, работы сайтов, то есть использования онлайн-торговли (рис. 1.8).



Доля онлайн продаж, %	Прибыль и рентабельность онлайн продаж	Производительность труда SMM	Количество подписчиков	Оперативность и качество обратной связи с пользователями
-----------------------	--	------------------------------	------------------------	--

Рисунок 1.8 – Ключевые показатели эффективности коммерческой деятельности в рамках цифровой трансформации

Определены специфические показатели эффективности коммерческой деятельности (табл. 1.5).

Таблица 1.5 – Специфические показатели эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия [52]

Показатель	Формула расчета
Показатель эффективности использования торгового потенциала ($\text{Эи}_{\text{тп}}$)	$\text{Эи}_{\text{тп}} = \frac{P}{\text{ФЗП} + (\text{ОФ} + \text{ОС}) \times E_n}$ <p> P – товарооборот; ФЗП – фонд заработной платы работников; ОФ – основные фонды; ОС – оборотные средства; E_n – нормативный коэффициент (составляет 0,12) </p>
Потенциал оценки трудовой деятельности (Этд)	$\text{Этд} = \frac{P}{\text{ФЗП}}$ <p> P – товарооборот; ФЗП – фонд заработной платы работников </p>
Показатель эффективности финансовой деятельности (Эфд)	$\text{Эфд} = \frac{\text{Пдон/о}}{(\text{ФЗП} + (\text{ОФ} + \text{ОС}) \times E_n)}$ <p> Пдон/о – прибыль до налогообложения; ФЗП – фонд заработной платы работников; ОФ – основные фонды; ОС – оборотные средства; E_n – нормативный коэффициент (составляет 0,12) </p>

Окончание таблицы 1.5

Показатель	Формула расчета
Показатель экономической эффективности хозяйственной деятельности (Уэхд)	$Уэхд = \sqrt[3]{Эитп \times Этд \times Эфд}$
Показатель уровня экономического развития (Уэр)	$Уэр = \sqrt[3]{Тпт \times Тоос \times Тфо \times Тзо \times Тур}$ <p>Тпт – темп изменения производительности труда работников торгового предприятия; Тоос – темп изменения скорости обращения оборотных средств; Тфо – темп изменения фондоотдачи; Тзо – темп изменения затратноотдачи; Тур – темп изменения уровня рентабельности торгового предприятия</p>
Показатель долевого участия интенсивного направления использования ресурсов (Пду)	$Пду = Уэр - \frac{100}{Трто - 100} \times 100$ <p>Уэр – показатель уровня экономического развития торгового предприятия; Трто – темпы роста товарооборота торгового предприятия</p>
Показатель оценки интенсификации хозяйствования (Тинт)	$Тинт = \frac{Тпт \times Тоос \times Тфо}{Трот \times Тос \times Тоф} \times 100$ <p>Тпт – темп изменения производительности труда работников торгового предприятия; Тоос – темп изменения скорости обращения оборотных средств; Тфо – темп изменения фондоотдачи; Трот – темпы изменения оплаты труда; Тос – темп изменения среднегодовой стоимости оборотных средств; Тоф – темп изменения среднегодовой стоимости основных средств</p>
Интегральный показатель оценки качества торгового обслуживания, по мнению покупателей (Иоко)	$Иоко = \frac{Кш + Ку + Кду + Коа + Ккт + Ккв + Кофтз}{7}$ <p>Кш – показатель широты ассортимента; Ку – показатель доступности услуги; Кду – коэффициент достаточности дополнительных услуг; Коа – коэффициент обновления ассортимента; Ккт – показатель качества товаров; Ккв – оценка уровня квалификации обслуживающего персонала торгового предприятия; Кофтз – оценка оформления торгового зала предприятия Расчеты показателей представлены в таблице 1.8.</p>

В первой главе выпускной квалификационной работы исследованы теоретические аспекты предмета исследования:

– сущность эффективности коммерческой деятельности предприятий торговли заключается в ее рентабельности, прибыльности и результативности. Добиться этого можно разными способами. Выявлено многообразие подходов к оценке понятия «эффективность». Определены разные подходы к оценке понятия «эффективность». Установлены внутренние и внешние факторы влияния на эффективность.

– выявлены направления повышения эффективности коммерческой деятельности. Среди них: автоматизация процессов обслуживания, сервиса, технологических процессов; развитие и улучшение системы квалификации обслуживающего персонала в области цифровой трансформации, совершенствование их знаний; рост числа применяемых сервисов, платформ, современных инструментов и технологий; другие.

– определены показатели эффективности коммерческой деятельности в торговле. К социально-экономическим показателям отнесены: выручка от продажи товаров (в том числе по группам, по формам реализации); прибыль от продаж; рентабельность продаж; производительность труда обслуживающего персонала; уровень удовлетворенности покупателей услугами, продажами; коэффициент послепродажного сервиса; коэффициент качества обслуживания. Установлены ключевые показатели эффективности коммерческой деятельности. К ним отнесены: доля онлайн продаж, прибыль и рентабельность онлайн продаж, производительность труда SMM, количество подписчиков, оперативность и качество обратной связи с пользователями. Также дана оценка отдельным показателям эффективности.

Эффективность коммерческой деятельности оценена на примере одного магазина крупной федеральной российской розничной торговой сети АО «Тандер» – «Магнит» (г. Красноярск, ул. 2-ая Хабаровская, 13). Подробный анализ эффективности коммерческой деятельности магазина «Магнит» АО «Тандер» представлен в следующей главе работы.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В работе изучены аспекты повышения эффективности коммерческой деятельности.

Исследование показало, что сущность понятия «эффективность» заключается в рентабельности, прибыльности и результативности. Анализ установил множество подходов к оценке понятия «эффективность». Определены разные подходы: функциональный, экономический, процессный, конкурентный, маркетинговый, ресурсный, показательный, сервисно-инновационный, комплексный. Установлены направления повышения эффективности коммерческой деятельности в торговле. Сгруппированы показатели эффективности коммерческой деятельности в торговле. Установлены ключевые показатели. К ним отнесены: доля онлайн продаж, прибыль и рентабельность онлайн продаж, производительность труда SMM, количество подписчиков, оперативность и качество обратной связи с пользователями. Дана оценка специфическим показателям эффективности: коэффициентам торгового, трудового, экономического, ресурсного, хозяйственного потенциала, интегральному показателю.

Эффективность коммерческой деятельности оценена на примере одного магазина крупной федеральной российской розничной торговой сети АО «Тандер» – «Магнит» (г. Красноярск, ул. 2-ая Хабаровская, 13). Определена линейно-функциональная организационная структура в магазине, стабильность штатного состава персонала за 2022-2023 гг. (23 чел.). Наибольшее количество работников в магазине в ходит в категорию «обслуживающий персонал» (13чел.). По экономическим показателям деятельности в магазине «Магнит» АО «Тандер» в 2023 году определено увеличение оборота розничной торговли на прирост суммы коммерческих расходов на тыс.руб., увеличение на производительности труда работников, сокращение суммы прибыли и показателей рентабельности (уровня прибыли к обороту розничной торговли). Это повлияло на сокращение экономической эффективности магазина в отчетном году.

Выполнена оценка динамики оборота розничной торговли по годам, кварталам, а также по товарной структуре. За 2019-2023 гг. определено увеличение на тыс. руб. суммы в действующих ценах, установлено сокращение в 2022-2023 гг. суммы оборота в сопоставимых ценах из-за влияния инфляции. В 2023 году увеличение оборота в магазине определено под влиянием цен. По кварталам 2021-2023 гг. в магазине произошел рост оборота, но было снижение суммы оборота в третьем квартале 2023 года в сравнении с предшествующим периодом, на тыс.руб. В магазине представлен широкий ассортимент продуктов питания, в продаже представлены и непродовольственные, промышленные товары. По структуре оборота розничной торговли магазина «Магнит» АО «Тандер» за 2021-2023 гг. определены незначительные изменения, это объясняется стабильностью спроса, предпочтений основных сегментов покупателей.

Представлена оценка эффективности коммерческой деятельности магазина «Магнит» АО «Тандер» за 2022-2023 гг. по социально-экономическим показателям, показателям в условиях цифровой трансформации и специфическим показателям. Оценка социально-экономических показателей эффективности коммерческой деятельности позволила отметить сильные стороны: рост оборота розничной торговли, повышение производительности труда обслуживающего персонала, оптимальный коэффициент послепродажного сервиса. Определены были слабые стороны: сокращение прибыли и уровня продаж в магазине в 2023 году; наличие неудовлетворенных покупателей. Оценка показателей эффективности коммерческой деятельности магазина «Магнит» АО «Тандер» за 2022-2023 гг. в рамках цифровизации позволила определить сильные стороны: рост доли онлайн продаж, выручки, рентабельности и прибыли от онлайн продаж, растет спрос на заказы товаров через сервис Сбермаркет. Из слабых сторон: отсутствие продажи через сайт или мобильное приложение организации (прямых онлайн продаж). Оценка отдельных показателей позволила отметить отрицательную динамику по многим из них: показателю экономической эффективности хозяйственной деятельности,

показателю уровня экономического развития и др. Прирост был только по показателю эффективности финансовой деятельности, по показателю оценки интенсификации хозяйствования .

Рекомендованы мероприятия повышения эффективности коммерческой деятельности магазина «Магнит» АО «Тандер»: поставить 3 кассы самообслуживания; услуги уборки выполнять по технологии аутсорсинга; развитие вендинга (сдача свободной площади перед кассовой зоной в субаренду); оформление небольшой по площади «зоны общепита». Цели мероприятий: оптимизация коммерческих расходов в магазине; рост прибыли и рентабельности от основной и вспомогательной видов деятельности магазина. Стартовые затраты – тыс.руб., источник финансирования – собственный капитал (нераспределенная прибыль и резервный капитал). План по вводу – август 2024 года. Ответственное лицо – заведующий магазином. Оценена эффективность мероприятий, в частности определен прирост прибыли и рентабельности в магазине, высоким будет уровень удовлетворенности покупателей услугами, продажами , оптимизированы коммерческие расходы в сумме тыс.руб., будут получены прочие доходы в сумме тыс.руб. Все специфические показатели эффективности коммерческой деятельности магазина «Магнит» от предлагаемых мероприятий увеличатся.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Конституция Российской Федерации : конституционный закон [принят всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020] // КонсультантПлюс. – URL : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399.

2. Гражданский Кодекс Российской Федерации : федер. закон № 51-ФЗ, ред. от 11.03.24 № 48-ФЗ [принят Государственной Думой 21 октября 1994года] // КонсультантПлюс. – URL : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_5142.

3. Налоговый кодекс Российской Федерации : федер. закон № 146-ФЗ от 31.07.1998, ред. от 26.02.24 № 39-ФЗ [принят Государственной Думой 26 июля 1998 года, одобрен Советом Федерации 17 июля 1998 года] // КонсультантПлюс. – URL : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671.

4. Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации : федер. закон РФ от 28.12.2009 № 381-ФЗ, ред. от 25.12.23 № 625-ФЗ // КонсультантПлюс. – URL : https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_95629.

5. Абдукаримов, И. Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур: учеб. пособие / И. Т. Абдукаримов, М. В. Беспалов. – Москва : ИНФРА-М, 2022. – 214 с.

6. Абрютин, М. С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия : учеб. пособие / М. С. Абрютин. – Москва : Дело и Сервис, 2024. – 259 с.

7. Аминов, А. Т. Эффективность деятельности предприятия / А. Т. Аминов // Устойчивое развитие региона : проблемы и тенденции : сборник материалов международной научно-практической конференции. – Липецк : Липецкий государственный технический университет, 2023. – С. 305-310.

8. Андреева, Ж. В. Определение показателя эффективности в условиях цифровой трансформации / Ж. В. Андреева // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2023. – № 6(132). – С. 133-143.

9. Андрианов, П. Ю. Понятие, сущность и виды показателей эффективности деятельности предприятия / П. Ю. Андрианов // Интернаука. – 2023. – № 43-3(313). – С. 9-10.

10. Анкваб, А. Р. Факторы, влияющие на эффективность деятельности малого предприятия / А. Р. Анкваб // Лизинг. – 2023. – № 5. – С. 28-31.

11. Арзуманова, Т. И. Экономика и планирование на предприятиях торговли и питания : учебник / Т. И. Арзуманова, М. Ш. Мочабели. – Москва : Дашков и Ко, 2021. – 278 с.

12. Баженов, Ю. К. Коммерческая деятельность : учебник / Ю. К. Баженов, А. Ю. Баженов; под ред. Л. П. Дашкова. – Москва : Дашков и Ко, 2023. – 286 с.

13. Буженова, С. М. Анализ показателей эффективности деятельности предприятия / С. М. Буженова // Молодежь и наука – 2023. – С. 442-448.

14. Валигурский, Д. И. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка : учебник / Д. И. Валигурский. – Москва : Дашков и К, 2019. – 300 с.

15. Ворошук, Д. В. Факторы, влияющие на эффективное функционирование предприятия / Д. В. Ворошук, Т. Ю. Струкова // Реклама и журналистика : на стыке времен, наук и цивилизаций : материалы всероссийской научно-практической конференции с международным участием. – Москва : Университет мировых цивилизаций имени В.В. Жириновского, 2023. – С. 302-310.

16. Гарчук, И. М. Повышение эффективности системы управления устойчивым развитием предприятия / И. М. Гарчук // Актуальные проблемы современного развития России в условиях глобальных вызовов : материалы международной научно-практической конференции. – Москва : Московский Международный Университет, 2023. – С. 278-285.

17. Гусеиналиев, М. И. Пути повышения эффективности деятельности предприятия / М. И. Гусеиналиев // Мир и Россия в условиях новой реальности : материалы Всероссийской очной научно-практической конференции. – Воронеж : Наука-Юнипресс, 2023. – С. 406-409.

18. Дашков, Л. П. Коммерческая деятельность : учебник / Л. П. Дашков, Н. Ф. Солдатова. – Москва : Дашков и К, 2022. – 212 с.
19. Денисова, Н. И. Коммерческая деятельность предприятий торговли : учеб. пособие / Н. И. Денисова. – Москва : ИНФРА-М, 2022. – 480 с.
20. Дудник, Д. В. Основы финансового анализа : учеб. пособие / Д. В. Дудник, М. Л. Шер. – Москва : РГУП, 2020. – 232 с.
21. Елиферов, В. Г. Бизнес-процессы: регламентация и управление : учебник / В. Г. Елиферов, В. В. Репин. – Москва : ИНФРА-М, 2024. – 319 с.
22. Иванов, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебник / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. – Москва : ИНФРА-М, 2023. – 384 с.
23. Каверзина, В. С. Эффективность : сущность, значение, виды, факторы определяющие / В. С. Каверзина // Экономика, финансы и управление : актуальные вопросы теории и практики : сборник статей международной научно-практической конференции. – Пенза : Наука и Просвещение, 2023. – С. 11-14.
24. Кельчевская, Н. Р. Бизнес-процессы промышленного предприятия : учеб. пособие / Н. Р. Кельчевская, С. А. Сироткин, И. С. Пельмская [и др.] ; под общ. ред. Н. Р. Кельчевской. – Екатеринбург : Изд-во Уральского ун-та, 2021. – 345 с.
25. Кобзева, Е. С. Способы повышения эффективности предприятия / Е. С. Кобзева // Начало – XIX : сборник научных трудов молодых исследователей. – Коломна : Государственный социально-гуманитарный университет, 2023. – С. 163-169.
26. Ковалев, В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова. – Москва : Велби, 2024. – 552 с.
27. Кондратьев, В. В. Бизнес-процессы / В. В. Кондратьев, М. Н. Кузнецов. – Москва : Эксмо, 2021. – 433 с.
28. Котлер, Ф. Маркетинг от А до Я: 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер : учеб. пособие / Ф. Котлер. – Москва : Альпина Паблишер, 2024. – 213 с.

29. Кузина, Ю. А. Анализ эффективности деятельности предприятия / Ю. А. Кузина // Актуальные проблемы бухгалтерского учета, анализа и аудита : сборник научных статей всероссийской молодежной научно-практической конференции. – Курск : Юго-Западный государственный университет, 2023. – С. 64-71.
30. Лобашова, А. Н. Оценка эффективности деятельности организации на основе открытых данных / А. Н. Лобашова // Наука XXI века : актуальные направления развития. – 2023. – № 2-1. – С. 452-455.
31. Лукина, Е. В. Подходы к оценке эффективности предприятия / Е. В. Лукина, О. М. Князева, И. В. Огнев // Ученые записки Алтайского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. – 2023. – № 1(22). – С. 31-33.
32. Любушин, Н. П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учеб. пособие / Н. П. Любушин. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2024. – 449 с.
33. Магомадов, Э. М. Анализ эффективности деятельности предприятия / Э. М. Магомадов // Актуальные вопросы современной экономики. – 2023. – № 6. – С. 736-747.
34. Магомаева, Л. Р. Исследование подходов оптимизации бизнес-процессов организации / Л. Р. Магомаева, Р. И. Висамбиева // Проблемы и тенденции развития инновационной экономики : международный опыт и российская практика : материалы международной научно-практической конференции. – Уфа : Уфимский государственный нефтяной технический университет, 2023. – С. 181-185.
35. Маклаков, Г. В. Эффективность коммерческой деятельности : монография / Г. В. Маклаков. – Москва : Дашков и К, 2020. – 239 с.
36. Мамаева, А. М. Сервисная деятельность в торговле : учебник / А. М. Мамаева. – Москва : Юрайт, 2023. – 292 с.
37. Маслевич, Т. П. Управление бизнес-процессами: от теории к практике : учеб. пособие / Т. П. Маслевич. – Москва : ИНФРА-М, 2024. – 206 с.

38. Наумов, В. Н. Основы предпринимательской деятельности : учебник / В. Н. Наумов, В. Г. Шубаева. – Москва : ИНФРА-М, 2024. – 439 с.
39. Немакина, Д. М. Влияние искусственного интеллекта на экономическую деятельность предприятия / Д. М. Немакина // Молодая наука – 2023 : сборник материалов национальной научно-практической конференции с международным участием. – Ярославль : Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова, 2023. – С. 41-45.
40. Нобатова, Н. О. Концепция безубыточности в деятельности предприятий / Н. О. Нобатова // Вестник науки. – 2023. – № 10(67). – С. 72-76.
41. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка. Теория и современные практики : учебник / В. В. Куимов, Ю. Ю. Сулова, Е. В. Щербенко, О. Н. Владимирова, [др.]; под общ. ред. В. В. Куимова. – Красноярск : Сиб. федер. ун-т, 2018. – 553 с.
42. Осипова, Л. В. Основы коммерческой деятельности : учеб. пособие / Л. В. Осипова. – Москва : Олимп-бизнес, 2020. – 547 с.
43. Павликова, М. Н. Цифровые экосистемы как инструмент трансформации сервисной экономики / М. Н. Павликова // Вестник академии знаний. – 2021. – № 4(45). – С. 290-291.
44. Памбухчиянц, О. В. Основы коммерческой деятельности : учебник / О. В. Памбухчиянц. – Москва : Дашков и Ко, 2023. – 260 с.
45. Петров, М. А. Влияние операционной эффективности бизнес-процессов на опережающее развитие предприятия / М. А. Петров, А. Ю. Янченко // Актуальные проблемы экономики и управления. – 2023. – № 1(12). – С. 379-382.
46. Портных, В. В. Стратегия бизнеса / В. В. Портных. – Москва : Дашков и Ко, 2021. – 274 с.
47. Раицкий, К. А. Экономика организации (предприятия) : учебник / К. А. Раицкий. – Москва : Дашков и Ко, 2024. – 1016 с.
48. Родионова, В. Н. Организация производства на предприятиях в современных условиях / В. Н. Родионова. – Москва : Наука, 2024. – 217 с.

49. Рущицкая, О. А. Эффективность коммерческой деятельности / О. А. Рущицкая, Т. И. Кружкова // Актуальные проблемы исследования современной науки и практики в России и за рубежом : экономика, управление и право : материалы всероссийской национальной научно-практической конференции. – Екатеринбург : Уральский государственный аграрный университет, 2023. – С. 287-293.

50. Стрельцов, А. В. Повышение эффективности деятельности предприятий / А. В. Стрельцов, Г. И. Яковлев // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2023. – № 2(220). – С. 35-43.

51. Тазутдинов, Д. Р. Управление формированием прибыли как метод повышения эффективности деятельности предприятия / Д. Р. Тазутдинов, Е. А. Гладких, Ж. В. Абакумова // Управление, экономика и право : проблемы, исследования, результаты : сборник статей международной научно-практической конференции. – Пенза : Пензенский государственный аграрный университет, 2023. – С. 235-238.

52. Терещенко, Н. Н. Эффективность деятельности предприятия торговли / Н. Н. Терещенко, О. Н. Есина, А. С. Ильина. – Красноярск : Сибирский федеральный университет, 2022. – 220 с.

53. Тюпаков, К. Э. Повышение эффективности работы предприятия в современных условиях / К. Э. Тюпаков, Э. В. Жирнов, Е. И. Жирнова // Вестник науки. – 2023. – № 12(69). – С. 221-226.

54. Уилер, Д. Статистическое управление процессами : Оптимизация бизнеса с использованием контрольных карт Шухарта / Д. Уилер, Д. Чамберс. – Москва : Альпина Паблицер, 2020. – 411 с.

55. Федеральная розничная торговая сеть «Магнит» : официальный сайт. – URL : <https://magnit.ru>.

56. Фильков, К. С. Показатели и методы оценки эффективности управления предприятием / К. С. Фильков // Актуальные вопросы техники, науки, технологии : сборник научных трудов национальной конференции. –

Брянск : Брянский государственный инженерно-технологический университет, 2023. – С. 510-512.

57. Хорошко, Л. Л. Инверсное моделирование в проектно-операционном управлении бизнес-процессами / Л. Л. Хорошко, П. М. Кузнецов, А. Л. Хорошко // СТИН. – 2023. – № 11. – С. 36-38.

58. Цуканова, О. А. Система ключевых показателей эффективности предприятия в условиях его автоматизации и цифровой трансформации / О. А. Цуканова, А. А. Торосян // Журнал правовых и экономических исследований. – 2023. – № 3. – С. 382-387.

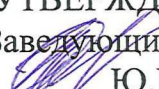
59. Шульга, Е. А. Теоретические аспекты повышения эффективности / Е. А. Шульга // Студенческий вестник. – 2023. – № 39-5(278). – С. 29-31.

60. Энглези, В. Ю. Концептуальный подход к развитию предприятия сервиса и торговли в условиях цифровизации / В. Ю. Энглези // Журнал прикладных исследований. – 2023. – № 9. – С. 51-57.

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

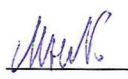
УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
 Ю.Ю. Сулова
« 10 » 06 2024 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА
38.03.06 «Торговое дело» 38.03.06.01 «Коммерция»
«Повышение эффективности коммерческой деятельности»

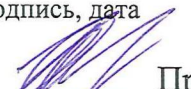
Руководитель

 Профессор, д-р экон. наук Ю. Ю. Сулова
подпись, дата должность, ученая степень инициалы, фамилия

Выпускник

 ЭУ20-03Б-К М. А. Мыльникова
подпись, дата группа инициалы, фамилия

Нормоконтролер

 Профессор, д-р экон. наук Ю.Ю. Сулова
подпись, дата должность, ученая степень 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. Суслова
« 05 » 03 2024 г.

ЗАДАНИЕ
НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ
в форме бакалаврской работы

Студенту Мыльниковой Марии Александровне.

Группа ЭУ20-03Б-К. Направление (специальность) 38.03.06 «Торговое дело» 38.03.06.01 «Коммерция».

Тема выпускной квалификационной работы: «Повышение эффективности коммерческой деятельности».

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

Руководитель ВКР Ю. Ю. Суслова, докт. экон. наук, профессор кафедры торгового дела и маркетинга Института торговли и сферы услуг.

Исходные данные для ВКР: документация предприятия, материалы собственных исследований.

Перечень разделов ВКР: 1 Теоретические аспекты эффективности коммерческой деятельности. 2 Анализ эффективности коммерческой деятельности магазина «Магнит» АО «Тандер». 3 Рекомендации по повышению эффективности коммерческой деятельности магазина «Магнит» АО «Тандер».

Перечень графического материала: Рисунки. Рисунок 1.1 – Сущность коммерческой деятельности, Рисунок 1.5 – Процесс повышения эффективности коммерческой деятельности предприятий из сферы торговли, Рисунок 2.4 – Организационная структура магазина «Магнит» АО «Тандер», Рисунок 2.7 – Динамика оборота розничной торговли магазина «Магнит» АО «Тандер» в действующих ценах, тыс.руб., Рисунок 3.3 – Динамика рентабельности в магазине «Магнит» АО «Тандер», %, прочие. Таблицы. Таблица 1.1 – Градация подходов авторов к оценке сущности термина «эффективность коммерческой деятельности», Таблица 1.4 – Социально-экономические показатели эффективности коммерческой деятельности в торговле, Таблица 2.3 – Анализ основных показателей деятельности магазина «Магнит» АО «Тандер» за 2022-2023 гг., Таблица 3.1 – Определение мероприятий по повышению эффективности коммерческой деятельности магазина «Магнит» АО «Тандер», прочие.


Руководитель ВКР


подпись

Ю. Ю. Суслова

инициалы и фамилия

Задание принял к исполнению


подпись, инициалы и фамилия студента

М. А. Мыльникова

« 5 » марта 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 **Мыльниковая Мария Александровна**

На тему: **«Повышение эффективности коммерческой деятельности»**

Цель работы: работы является исследование аспектов повышения эффективности коммерческой деятельности магазина «Магнит» АО «Тандер».

Работа основана на материалах АО «Тандер».

Бакалаврская работа состоит из введения, трёх глав, заключения, списка использованных источников. Работа иллюстрирована 23 рисунками; 28 таблицами. Список литературы в выпускной квалификационной работе включает 60 источников.

Соответствие дипломной работы заданию по объёму и по содержанию *соответствует*

Актуальность темы: Повышение эффективности коммерческой деятельности рассматривается многими специалистами как прирост прибыли и рентабельности, наличие и активное взаимодействие с партнерами во всех функциях коммерческой деятельности, грамотное применение цифровых технологий.

Основные положения и результаты исследования:

Методической основой написания выпускной квалификационной работы является использование разных методов: группировки, сравнения, сопоставления, описания, наблюдения, расчета относительных величин, графического, методов прогнозирования и проектного управления, методов изучения процессов оценки эффективности коммерческой деятельности, прочих.

Содержание и оценка качества выполнения аналитического раздела

Аналитический раздел полностью соответствует требованиям к ВКР, использованы современные теории и методы анализа, материалы по деятельности предприятия АО «Тандер».

Оценка качества предложенных и обоснованных рекомендаций. Предложенные мероприятия обоснованы, доказаны, строятся на основе современных цифровых практик, практической деятельности исследуемого предприятия и актуальны.

Практическая значимость выпускной работы, апробация результатов исследования:


Анализ состояния и обоснованные мероприятия могут быть внедрены в практической работе предприятия АО «Тандер» и его отдельных подразделений и на предприятиях отрасли и региона.

Оформление дипломной работы: полностью соответствует требованиям к ВКР

Недостатки и замечания: замечаний к ВКР нет

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

Руководитель дипломной работы

Профессор, директор СФУ ИТиСУ СФУ, д-р экон. наук  Сулова Ю.Ю.

(Дата, должность, организация, фамилия, инициалы)

31.05.2024 г