

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»  
«Организация коммерческой деятельности предприятия и её  
совершенствование»

Руководитель	_____	<u>Канд. тех. наук, доцент</u>	<u>Е. А. Нечушкина</u>
	подпись, дата	должность, ученая степень	инициалы, фамилия
Выпускник	_____	<u>ЭУ20-03Б-К</u>	<u>С. Ш. Сиддигов</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

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.

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

Студенту Сиддикову Сунатуллох Шамсиевичу.

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

Тема выпускной квалификационной работы: «Организация коммерческой деятельности предприятия и её совершенствование».

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

Руководитель ВКР Е. А. Нечушкина, канд. тех. наук, доцент 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 коммерческой деятельности. Сущность и организация коммерческой деятельности торговых предприятий в современных условиях. 2 Функционально-средовой анализ коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Элита». 3 Анализ и проект совершенствования коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Элита».

Перечень графического материала: Таблица 1.1 – Понятийный аппарат термина «коммерческая деятельность»; Рисунок 1.2 – Функционально-средовое взаимодействие в коммерческой деятельности; Таблица 1.3 – Субъект, предмет и объект коммерческой деятельности в предприятиях торговли; Рисунок 1.9 – Современные инструменты совершенствования коммерческой деятельности предприятий торговли; Таблица 2.1 – Краткая характеристика деятельности торгового предприятия ООО «Элита»; Таблица 2.6 – Анализ основных показателей деятельности торгового предприятия ООО «Элита» за 2022-2023 гг.; Таблица 3.1 – Задачи, участники, принципы, стратегии организации коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Элита»; Таблица 3.4 – Оценка кооперационно-сетевых взаимодействий в структуре функций коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Элита»; т.д.

Руководитель ВКР \_\_\_\_\_

подпись

Е. А. Нечушкина  
инициалы и фамилия

Задание принял к исполнению \_\_\_\_\_

подпись, инициалы и фамилия студента

С. Ш. Сиддиков

« 5 » марта 2024 г.

## РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная работа в форме бакалаврской работы на тему «Организация коммерческой деятельности предприятия и её совершенствование» содержит 98 страниц, 52 источников литературы.

**КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, ФУНКЦИИ, УСЛОВИЯ, СИСТЕМА ОРГАНИЗАЦИИ, МЕРОПРИЯТИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ**

Объектом исследования является ООО «Элита».

Цель выпускной квалификационной работы – исследовать организацию коммерческой деятельности предприятия и ее совершенствование.

Задачи выпускной квалификационной работы:

- исследовать теоретические аспекты коммерческой деятельности;
- выполнить функционально-средовой анализ коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Элита»;
- оценить и разработать проект совершенствования коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Элита».

В работе выполнен функционально-средовой анализ коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Элита», исследована система ее организации, определены кооперационно-сетевые взаимодействия в структуре функций коммерческой деятельности, установлены недостатки в деятельности, определен и обоснован проект совершенствования деятельности.

## REPORT

The final qualification work in the form of a bachelor's thesis on the topic "Organization of commercial activity of an enterprise and its improvement" contains 98 pages, 52 literature sources.

**COMMERCIAL ACTIVITY, FUNCTIONS, CONDITIONS, ORGANIZATION SYSTEM, IMPROVEMENT MEASURES**

The object of the study is LLC "Elite".

The purpose of the final qualification work is to explore the organization of the company's commercial activities and its improvement.

The tasks of the final qualification work:

- to explore the theoretical aspects of commercial activity;
- to perform a functional and environmental analysis of the commercial activity of the trading enterprise LLC "Elite";
- to evaluate and develop areas for improving the commercial activities of the trading company "Elite" LLC.

The paper provides a functional and environmental analysis of the commercial activity of the trading enterprise LLC "Elite", examines the system of its organization, defines cooperative and network interactions in the structure of the functions of the company.

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение .....	6
1 Теоретические аспекты коммерческой деятельности. Сущность и организация коммерческой деятельности торговых предприятий в современных условиях .....	8
1.1 Определение и сущность коммерческой деятельности торгового предприятия. Функционально-средовой метод анализа коммерческой деятельности .....	8
1.2 Условия, этапы и принципы организации коммерческой деятельности в предприятиях торговли .....	15
1.3 Современные инструменты совершенствования коммерческой деятельности предприятий торговли .....	22
2 Функционально-средовой анализ коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Элита» .....	29
2.1 Адаптационно-интеграционная структура, человеческий потенциал и финансово-экономическое обеспечение ООО «Элита» .....	29
2.2 Материально-техническая база и производственно-технологическое обеспечение торгового предприятия ООО «Элита» .....	42
2.3 Информационно-маркетинговое обеспечение и анализ конкурентоспособности ООО «Элита» .....	48
3 Анализ и проект совершенствования коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Элита» .....	57
3.1 Система организации коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Элита», оценка кооперационно-сетевых взаимодействий в структуре функций коммерческой деятельности ...	57
3.2 Разработка проекта совершенствования коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Элита» .....	65
Заключение.....	79

Список использованных источников.....	82
Приложения .....	88
Приложение А Устав ООО «Элита» .....	88
Приложение Б Трудовой договор с кладовщиком ООО «Элита» .....	91
Приложение В Должностная инструкция кладовщика .....	95
Приложение Г Бухгалтерский баланс ООО «Элита» .....	97
Приложение Д Отчет о финансовых результатах ООО «Элита» .....	98

## ВВЕДЕНИЕ

Коммерческая деятельность предприятия включает множество технологических и коммерческих операций, функций, показателей, условий и этапов организации. Все это составляет целую систему ее организации. Организация коммерческой деятельности предприятия в современных условиях должна охватывать все аспекты, комплексно применять ресурсы, обязательным условием считается применение современных цифровых технологий. Учет данных аспектов позволяет успешно совершенствовать организацию коммерческой деятельности предприятия.

Актуальность темы выпускной квалификационной работы «Организация коммерческой деятельности предприятия и её совершенствование» заключается в том, что компетентная организация данной деятельности позволяет сделать изучаемую систему конкурентоспособной, успешной и рентабельной, что создает предпосылки для ее дальнейшего совершенствования.

Целью выпускной квалификационной работы является исследование организации коммерческой деятельности предприятия и направлений ее совершенствования.

В выпускной квалификационной работе определены следующие задачи:

- исследовать теоретические аспекты коммерческой деятельности;
- дать характеристику деятельности торгового предприятия ООО «Элита»;
- выполнить функционально-средовой анализ коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Элита»;
- оценить и разработать проект совершенствования коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Элита»;
- прогнозировать и обосновать эффективность предлагаемого проекта совершенствования коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Элита».

Объектом исследования выступает торговое предприятие ООО «Элита». Адрес: 660020, г. Красноярск, ул. Шахтеров, 59, склад 44.

Предметом исследования в выпускной квалификационной работе выступает организация коммерческой деятельности предприятия и направления ее совершенствования.

Теоретической основой выполнения выпускной квалификационной работы являются: законодательство Российской Федерации, учебные и периодические материалы по предмету исследования, а также интернет источники.

Информационной основой выполнения выпускной квалификационной работы являются: материалы собственных исследований и документы торгового предприятия ООО «Элита».

Методической основой выполнения выпускной квалификационной работы являются: методы познания, сравнения, группировки, обобщения, абсолютных и относительных разниц, наблюдения, функционально-средовое взаимодействие в коммерческой деятельности, метод определения кооперационно-сетевых взаимодействий, графический метод, структуризации, прочие методы исследования.

Выпускная квалификационная работа включает: введение, три главы, заключение, список использованных источников и приложения. Теоретические аспекты коммерческой деятельности, а также сущность и организация коммерческой деятельности торговых предприятий в современных условиях, изучены в первой главе работы. Функционально-средовой анализ коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Элита» выполнен во второй главе работы. Анализ и проект совершенствования коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Элита» представлены в заключительной части работы.

Общее количество страниц в выпускной квалификационной работе составляет 98. Работа иллюстрирована 27 рисунками, 39 таблицами, 5 приложениями, в работе представлено 52 литературных источников.

# **1 Теоретические аспекты коммерческой деятельности. Сущность и организация коммерческой деятельности торговых предприятий в современных условиях**

## **1.1 Определение и сущность коммерческой деятельности торгового предприятия. Функционально-средовой метод анализа коммерческой деятельности**

Функционирование предприятий в условиях рыночных отношений происходит в результате выполнения процессов и аспектов коммерческой деятельности. Ее изучение позволяет не только повысить эффективность и конкурентоспособность, но и снизить возможные риски, решать текущие проблемы, взаимодействовать с партнерами, результативно исполнять ее функции. Любое коммерческое предприятие функционирует с целью получения прибыли, дохода, что определяется как предпринимательская деятельность. Отождествлением предпринимательской деятельности выступает коммерция, которая рассматривается как вид торгового предпринимательства, либо бизнеса, в переводе с латинского означает «торговлю» [21]. Коммерческая деятельность возникла в глубокой древности, с появлением товарно-денежных отношений, а также торговых посредников [42]. Уникальность коммерческой деятельности предприятий состоит в том, что она находится на этапе, где основой их выхода из транзитивного состояния становятся: переход к инновационному развитию, освоение комплекса достижений [20].

Изучением коммерческой деятельности занимаются многочисленные специалисты. Термин «коммерческая деятельность» для любого из предприятий является важным, в связи с тем, что охватывает основные и вспомогательные процессы функционирования, влияющие на получение прибыли, на формирование положительного финансового результата. Понятийный аппарат термина «коммерческая деятельность» приведен в таблице 1.1.



Таблица 1.1 – Понятийный аппарат термина «коммерческая деятельность»

Автор / ссылка	Понятие
Ф. Г. Панкратов [42]	Совершение операций для выполнения бизнес-процессов купли-продажи.
Г. Г. Иванов, Е. С. Холин [26]	Совокупность процессов купли-продажи, удовлетворения спроса, сокращения расходов, формирования еще большей прибыли.
В. В. Куимов, Ю. В. Гуняков, И. А. Максименко, О. В. Рубан [38]	Система отношений торгово-экономических и торгово-технологических для максимизации взаимовыгоды.
М. Ю. Иванов, М. В. Иванова [28]	Торговые процессы, они ориентированы на выполнение актов купли-продажи.
О. В. Памбухчиянц [41]	Совокупность последовательно выполняемых торгово-организационных операций в процессе купли-продажи и оказания услуг.
Ю. В. Гуняков, Д. Ю. Гуняков [20]	Сложная и противоречивая система экономических и торгово-технологических отношений купли-продажи.
Ф. П. Половцева [44]	Деятельность организаций по выполнению и совершенствованию процессов купли-продажи, либо оказания услуг.
Л. П. Дашков, Н. Ф. Солдатова [21]	Масштабная сфера оперативно-организационной деятельности, которая ориентирована на развитие процессов купли-продажи продукции с целью удовлетворения спроса, а также получения экономической выгоды.
Р. И. Бунеева [13]	Организация коммерческих процессов в сфере товарного обращения с целью эффективного выполнения сделок в торговле.
Ю. К. Баженов, А. Ю. Баженов [10]	Комплекс торгово-технологических операций, которые исполняются для получения экономической выгоды.
Н. Н. Никулина, Л. Ф. Суходоева, Н. Д. Эриашвили [35]	Коммерческие процессы организации и реализации товаров (услуг) для получения прибыли.
Д. И. Валигурский [15]	Сфера деятельности предприятий, направленная на получение прибыли.
А. М. Нигметзянова, Г. И. Гарипова, Л. Ю. Махоткина [34]	Предпринимательская деятельность в сфере купли-продажи, финансовых и товарно-денежных операций, посредничества.

Специалисты, изучающие и дающие трактовку определению «коммерческая деятельность», отмечают прямую взаимосвязь его не только с процессами купли-продажи, но и формированием окончательного результата – получением прибыли. При этом некоторые авторы уточняют процессы коммерческой деятельности. Фактически термин «коммерческая деятельность» означает способность отдельных физических и юридических лиц предлагать

востребованные товары (услуги), прочие материальные ценности. Коммерческая деятельность в законодательстве Российской Федерации представлена, как предпринимательская деятельность. В Гражданском Кодексе Российской Федерации, в статье 2 отмечено, что предпринимательская деятельность – самостоятельная деятельность, которая осуществляется на собственный страх и риск, направлена на получение прибыли [1]. Коммерческая деятельность выступает в качестве движущей силы развития современного общества, изучается многими дисциплинами.

Цели и задачи коммерческой деятельности представляют набор действий, которые квалифицированы по важности, руководства принципов стратегического управления [25].

Цель коммерческой деятельности, на которую указывают специалисты рынка, которая регламентирована во внутренней документации предприятий – получение прибыли. Основные задачи коммерческой деятельности определены на рисунке 1.1.

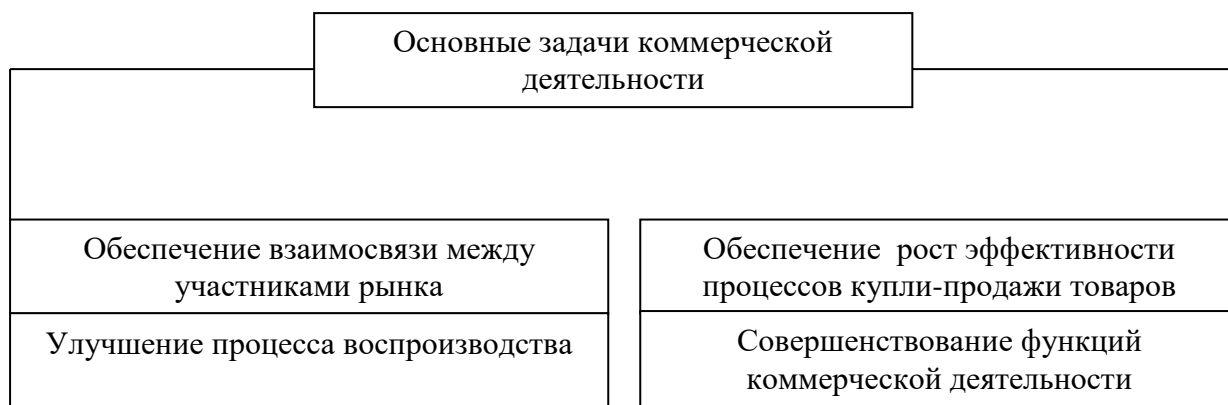


Рисунок 1.1 – Основные задачи коммерческой деятельности [15]

Коммерческая деятельность связана с функционированием множества субъектов на рынке, поэтому диапазон работы современного специалиста очень широк [15].

Коммерческая деятельность воздействует на разные показатели деятельности предприятия, в том числе:

- формирование ассортимента;

- организация и развитие хозяйственных связей;
- обеспечение и совершенствование процессов купли-продажи;
- развитие коммерческих сделок;
- обеспечение конкурентных позиций на рынке;
- другие.

В результате постоянного изменения потребностей, научно-технического развития, коммерческая деятельность подвержена постоянным изменениям [43].

Сущность коммерческой деятельности торговых организаций преимущественно сводится к выполнению торгово-технологических операций в целях получения экономической выгоды (доходов, прибыли, формирования предпосылок для рентабельного торгового бизнеса).

Коммерческая деятельность в современном рыночном пространстве осуществляется в довольно сложном факторном взаимодействии. На рисунке 1.2 представлены условия коммерческой деятельности в организации через функционально-средовой подход (метод).

Исследуя функционально-средовое взаимодействие в коммерческой деятельности, определены основные ее функции: адаптационно-интеграционная, производственно-технологическая, финансово-экономическая и многие другие.

Каждая из функций коммерческой деятельности демонстрирует взаимосвязь друг с другом, со средами, все это позволяет оценивать уровень взаимодействия с партнерами, предлагать направления по совершенствованию коммерческой деятельности.

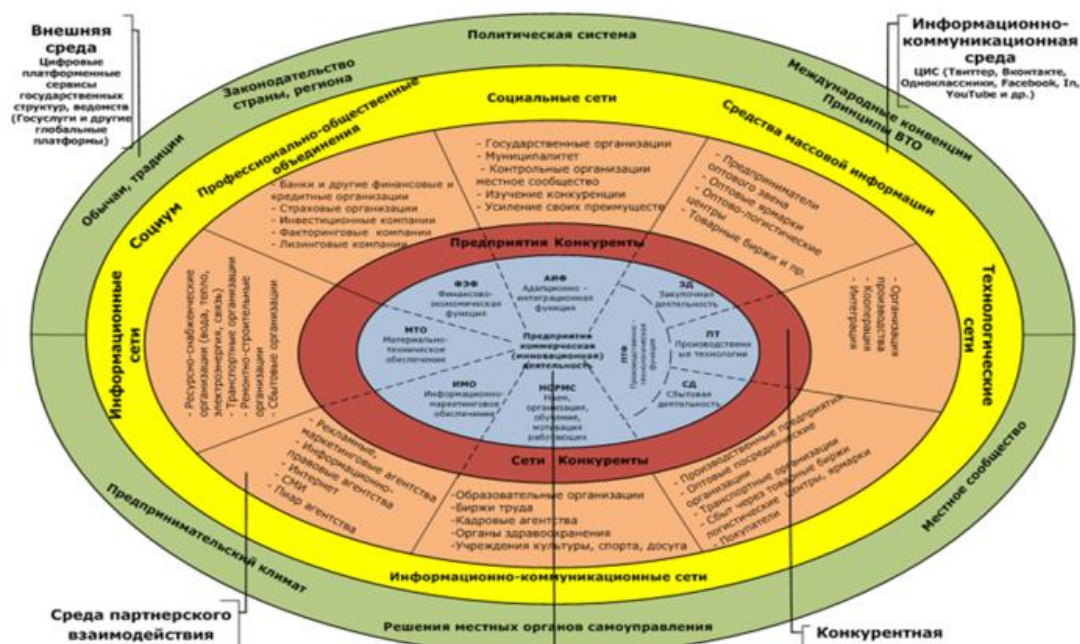


Рисунок 1.2 – Функционально-средовое взаимодействие в коммерческой деятельности [37]

Таким образом, сущность коммерческой деятельности предприятий отражают и функции, характеристика которых представлена в таблице 1.2.

Таблица 1.2 – Функции коммерческой деятельности [37]

Функция коммерческой деятельности	Обозначение	Характеристика
Адаптационно-интеграционная функция	АИФ	Выполняется руководством предприятия, включает: – адаптацию к соблюдению законодательства, правил; – поддержание престижа; – проведение анализа и сравнения с аналогичными предприятиями; – прочее.
Производственно-технологическая функция	ПТФ	Выполняется подразделениями, либо отдельными специалистами. Составляющие: – закупка товаров (ЗД); – организации технологических процессов: приемка, сортировка, переработка, другие (ПТ); – организации сбытовой деятельности (СД).

Окончание таблицы 1.2

Функция коммерческой деятельности	Обозначение	Характеристика
Финансово-экономическая функция	ФЭФ	Выполняется специалистами под контролем руководства. Включены: – учет и грамотное распределение ресурсов; – своевременное инвестирование; – совершенствование структуры финансовых ресурсов; – обеспечение безопасности ресурсов (страхование); – прочее.
Функция материально-технического обеспечения	МТО	Обеспечивается специалистами предприятия, либо специалистами по аутсорсингу. Состав операций: – обслуживание и модернизация основных фондов; – обеспечение и совершенствование материальных ресурсов; – сокращения уровня затоваренности в предприятиях; – прочее.
Функция информационно-маркетингового обеспечения	ИМО	Обеспечивается руководством предприятия. Включает: – анализ комплекса информации; – цифровизация информационного обеспечения; – прочее. Сюда отнесены: рекламная деятельность, программы стимулирования сбыта, прочее.
Работа с персоналом предприятия, развитие человеческого потенциала	НОРМС	Включает: – подбор, наем, обучение персонала; – организация работы, мотивация, стимулирование персонала; – контроль и управление персоналом.

Определено шесть основных функций коммерческой деятельности, каждая из которых имеет собственный предмет оценки и исследования, которые могут проводить, как штатные работники предприятия, так и внештатные (например, специалисты-аутсорсеры).

В современной экономике влияние имеют кооперационно-сетевые структуры, которые, в том числе, оказывают прямое влияние на рост

эффективности и совершенствование коммерческой деятельности предприятий. Качественные изменения и адаптация к новым условиям выполняются на основании изменения отдельных или комплекса функций коммерческой деятельности предприятия в разных средах. То есть функции предприятий сетевого бизнеса учитывают особенности сетевого взаимодействия [37].

Коммерческая деятельность служит составной частью предпринимательства. Коммерческая деятельность регулируется законодательством страны, что способствует выявлению у нее комплекса признаков (рис. 1.3).

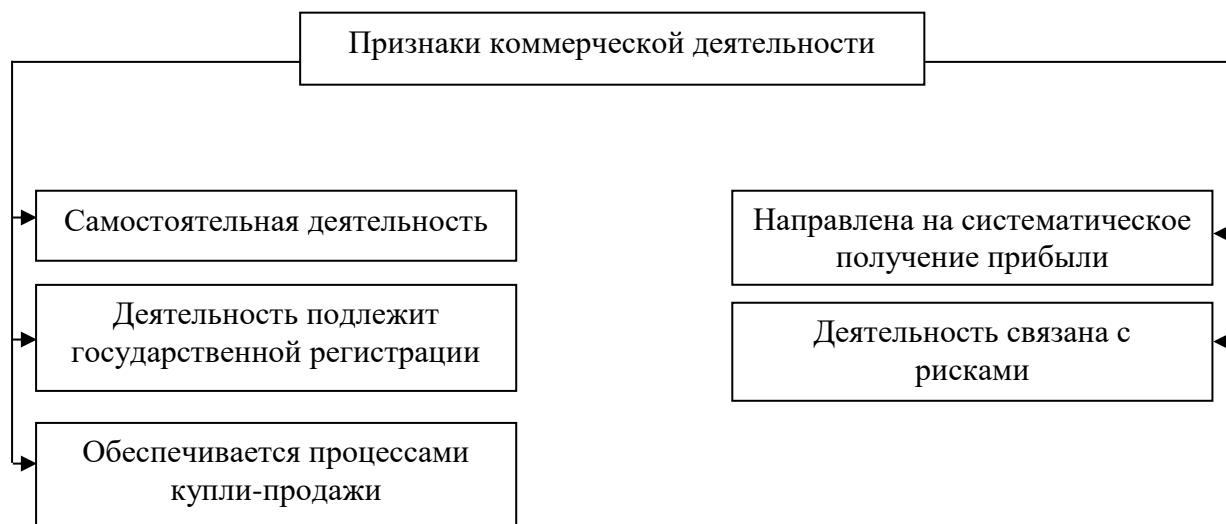


Рисунок 1.3 – Признаки коммерческой деятельности предприятий [27]

Отсутствие одного из признаков лишает деятельность коммерческого, либо предпринимательского характера [27].

Следовательно, коммерческая деятельность предприятий рассматривается специалистами как деятельность в целях получения прибыли, реализации процессов купли-продажи ее субъектов. Сущность коммерческой деятельности предприятий раскрывается через функции, упорядочивается через цели и задачи, современные теории коммерческой деятельности основаны на партнерском кооперационно-сетевом взаимодействии для последующего совершенствования и роста конкурентоспособности деятельности субъектов.

## 1.2 Условия, этапы и принципы организации коммерческой деятельности в предприятиях торговли

Современная практика коммерческой деятельности требует разнообразных знаний [13]. Для организации коммерческой деятельности в предприятиях торговли необходимы, в первую очередь, два условия (рис. 1.4).

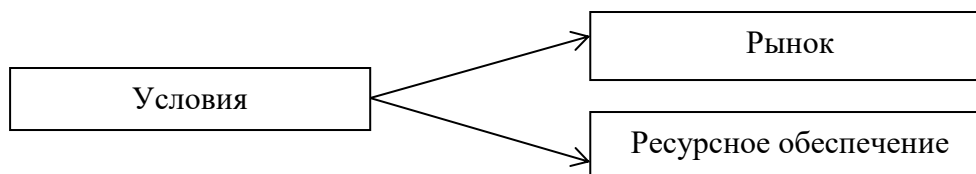


Рисунок 1.4 – Основные условия организации коммерческой деятельности в предприятиях торговли [26]

По мнению Ф. Котлера, рынок является совокупностью существующих и потенциальных покупателей продукции [29]. Рынок необходимо рассматривать как среду функционирования коммерческого предприятия, как место реализации продукции. В целом, рынок – сложная система в рамках изучения и оценки его элементов. Главными элементами рынка являются: товарное предложение, платежеспособный спрос, а также цена. [26]. Участниками рынка являются продавцы и покупатели [13].

Ресурсное обеспечение организации коммерческой деятельности обусловлено их наличие и последующим развитием, совершенствованием с учетом потребностей рынка.

Одним из обязательных условий роста эффективности коммерческой деятельности организаций является использование достижений научно-технического прогресса (НТП). Среди них:

- разработка и реализация инвестиционных проектов;
- автоматизация трудоемких работ;
- широкое применение инновационных фондов;
- применение компьютерной техники и программного обеспечения;

- внедрение прогрессивных технологий торгового обслуживания;
- автоматизация процессов продажи продукции и многое другое [22].

В целом, на организацию коммерческой деятельности в предприятиях торговли оказывают влияние внутренние и внешние условия, они приведены на рисунке 1.5.

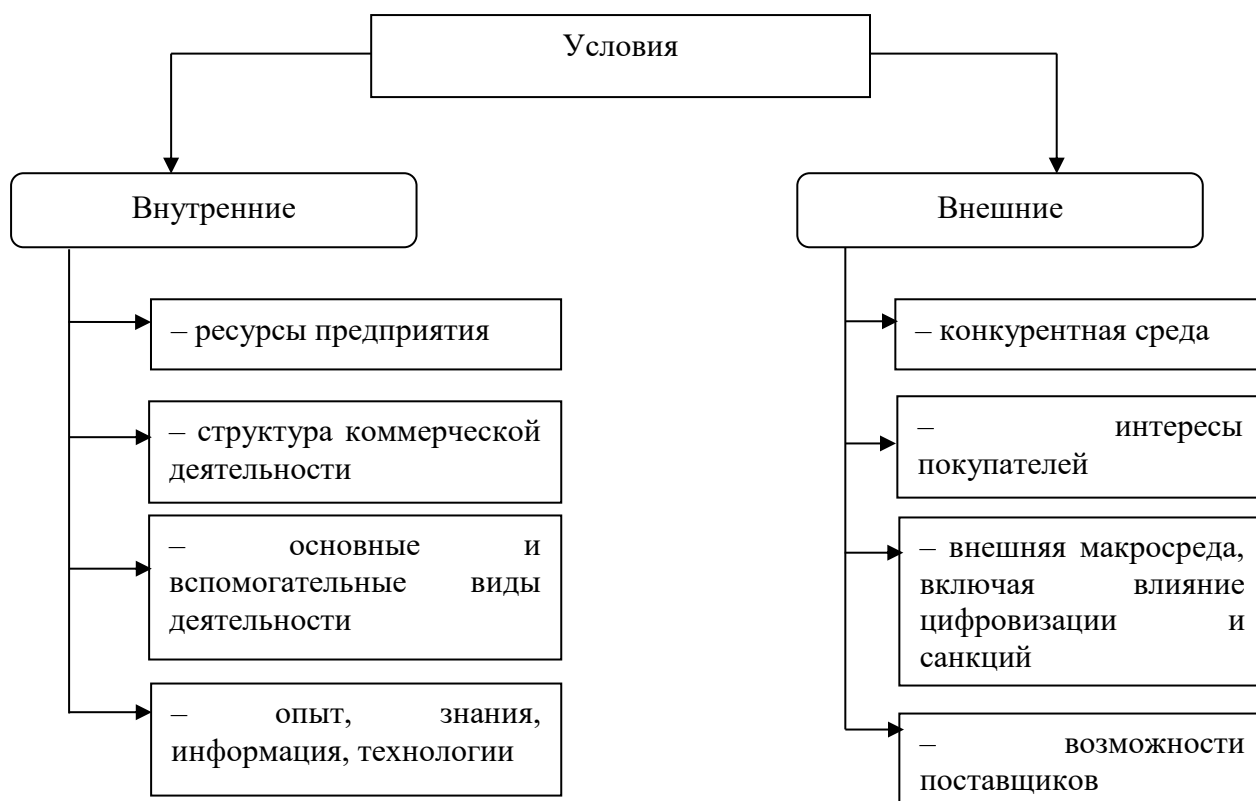


Рисунок 1.5 – Условия, влияющие на организацию коммерческой деятельности в предприятиях торговли

Субъект, предмет и объект коммерческой деятельности в предприятиях торговли определены в таблице 1.3.

Таблица 1.3 – Субъект, предмет и объект коммерческой деятельности в предприятиях торговли [21]

Структурные элементы коммерческой деятельности	Описание
Субъект	Юридические лица Физические лица



### Окончание таблицы 1.3

Структурные элементы коммерческой деятельности	Описание
Предмет	Коммерческие процессы: торгово-технологические Торговые процессы: процессы сбыта и оказания услуг, организация закупок, исследование спроса, потребностей покупателей, другие процессы. Технологические процессы: транспортирование, хранение, упаковка, фасовка, подсортировка и другие процессы.
Объект	Товары Услуги

Содержание коммерческой деятельности в предприятиях торговли должно максимально отвечать условиям рыночной среды. Отличительная особенность коммерческой деятельности – изучение при помощи системного подхода, где функции – это признак системы [44].

Коммерческую деятельность можно разделить на несколько этапов (рис. 1.6).



Рисунок 1.6 – Этапы коммерческой деятельности [40]

На каждом этапе выполняются операции. Содержание операций может быть различным [40].

Организация коммерческой деятельности в предприятиях торговли сводится к процессному функционированию (табл. 1.4).

Таблица 1.4 – Этапы организации коммерческой деятельности в предприятиях торговли

Этапы	Перечень работ
Этап подготовительный	Формирование коммерческого отдела, либо ответственного специалиста за коммерческую деятельность. Постановка целей и задач, условий и принципов реализации коммерческой деятельности предприятия. Определение направлений и планов развития коммерческой деятельности.
Этап основной	Оценка имеющихся ресурсов предприятия. Анализ функций коммерческой деятельности с позиции функционально-средового метода. Оценка системы организации коммерческой деятельности, качества партнерского взаимодействия, показателей эффективности
Этап заключительный	Выявление положительных и отрицательных сторон коммерческой деятельности. Разработка мер совершенствованию коммерческой деятельности предприятия. Экономическое обоснование мероприятий. Планирование и контроль организации коммерческой деятельности в предприятии.

Принципами организации коммерческой деятельности в предприятиях торговли, по мнению Л. П. Дашкова, Н. Ф. Солдатовой [21], являются (рис. 1.7).



Рисунок 1.7 – Принципы организации коммерческой деятельности в предприятиях торговли [21]

Принципы организации коммерческой деятельности в предприятиях торговли в соответствии с мнением Л. П. Дашкова, Н. Ф. Солдатовой [21],

ориентированы преимущественно на выполнение поставленных задач, а исполнение проектных решений.

Организация и управление коммерческой деятельностью предприятий торговли базируется на исполнении базовых принципов, рассматриваемых в таблице 1.5.

Таблица 1.5 – Базовые принципы управления и организации коммерческой деятельностью предприятий торговли [22]

<b>Принцип</b>	<b>Характеристика</b>
Согласованность	Координация действий. Функциональность работников. Согласованность решений и поручений.
Взаимодействие	Координация усилий. Видоизменение деятельности под воздействием перемен на рынке.
Иерархичность	Ориентация на вертикальные и горизонтальные связи. Ранжирование.
Комплексность	Комплексность факторов, которые оказывают влияние на коммерческие решения. Взаимосвязь коммерческих процессов с субъектами внешней среды.
Адаптивность	Гибкость и приспособляемость к переменам, в частности, к цифровой трансформации бизнес-процессов.
Информативность	Информативность выработки и принятия коммерческих решений. Применение современных технологий для совершенствования информационного обеспечения деятельности.

Базовые принципы управления и организации коммерческой деятельностью предприятий торговли основаны на согласованности, взаимодействии, иерархичности, комплексности, адаптивности и информативности, что создаст условия для совершенствования их деятельности.

Ю. В. Гуняковым [20] также определены основные принципы организации коммерческой деятельности (табл. 1.6).

Таблица 1.6 – Основные принципы организации коммерческой деятельности [20]

Принцип	Характеристика
Целевая направленность	Воздействие экономического закона капиталистического способа производства. Принцип определяет целевую торговую функцию.
Полное удовлетворение спроса	Воздействие требований закона возвышающихся потребностей. Учет экономических интересов всех сторон.
Гибкость	Выражает требование закона спроса и предложения. Торговля должна быть в постоянном развитии.
Ведущее звено	Исследование этапов развития предприятия (продукции/услуги). Определение текущей фазы.
Оптимизация издержек обращения	Эффективное формирование и применение имеющихся возможностей.
Соразмерность	Необходимость организации согласованного функционирования всех подразделений, координации действий с партнерами. Кооперационно-сетевое взаимодействие.
Формирование партнерского характера отношений	Маркетинговые исследования потенциальных партнеров, выбор более эффективных.
Эквивалентный обмен продукцией	Ценовая политика взаимоотношений между участниками рынка.
Состязательность деятельности	Использование инструментов бизнес-плана и SWOT-анализа. Выявление оптимальной стратегии коммерческой деятельности. Определение проектов развития и направлений выбранных стратегий.

Принципы коммерческой деятельности от Ю. В. Гунякава отражают требования объективных законов, становятся правилами, исходными положениями для развития коммерческой деятельности.

Функциональная эффективность организации и управления коммерческой деятельностью обусловлены взаимодействием с факторами макросреды и микросреды. Полученные исходные данные трансформируются в информацию, которая необходима при организации и совершенствовании коммерческой деятельности торговых предприятий (рис. 1.8). По мере развития и совершенствования коммерческой деятельности предприятия, предполагается проведение корректировок в системе на основе глубокого анализа деятельности

организации, полученных данных, выявленных преимуществ и недостатков деятельности.

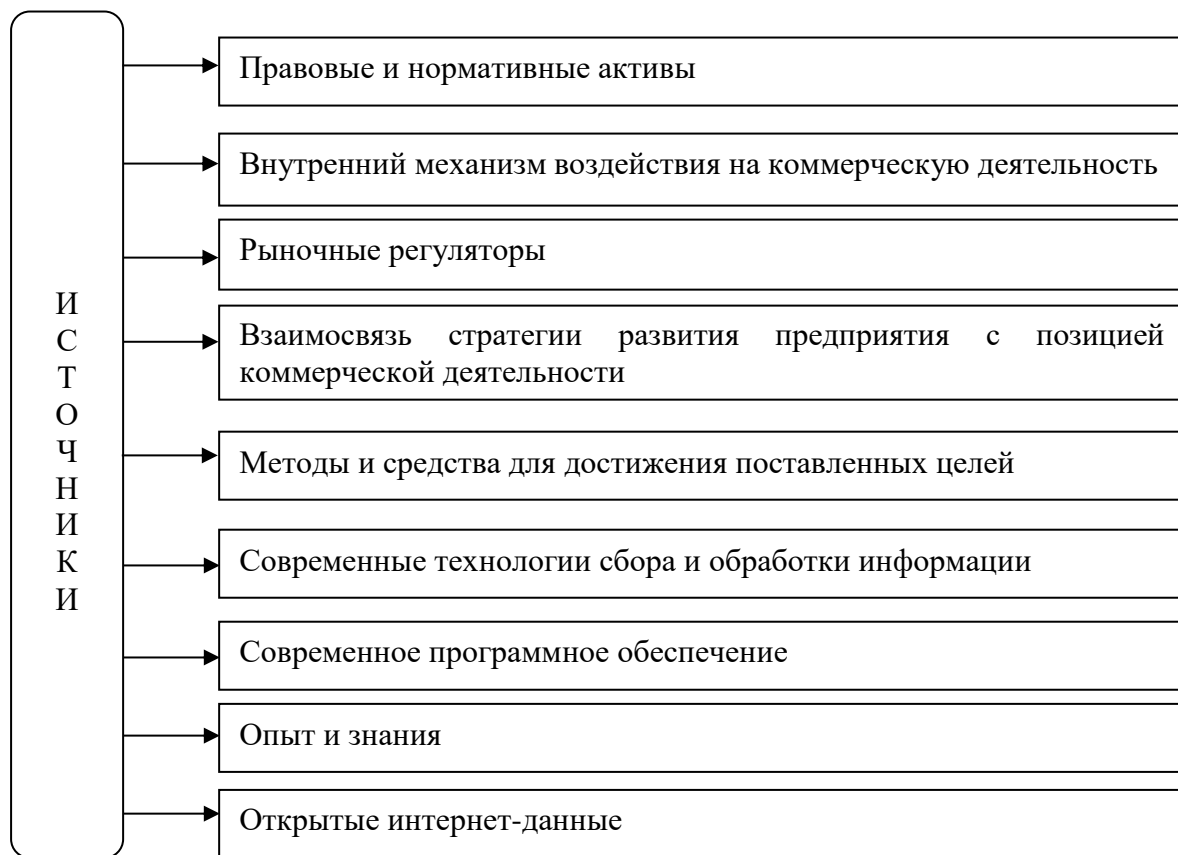


Рисунок 1.8 – Источники организации и совершенствования коммерческой деятельности [34]

Таким образом, с целью грамотной организации коммерческой деятельности в предприятиях торговли необходимо проводить анализ, учитывать внутренние и внешние условия его становления и совершенствования, определять этапы согласно виду деятельности и ресурсным возможностям субъекта, комплексно применять принципы, обеспечивая, тем самым, предпосылки роста преимуществ этой системы, формируя ее конкурентоспособную модель.

### 1.3 Современные инструменты совершенствования коммерческой деятельности предприятий торговли

На сегодняшний день совершенствованию коммерческой деятельности предприятий торговли способствуют многочисленные современные инструменты, являющиеся своеобразной движущей силой развития системы (рис. 1.9).



Рисунок 1.9 – Современные инструменты совершенствования коммерческой деятельности предприятий торговли

Разработано по результатам исследования теоретических источников

Совершенствование коммерческой деятельности предприятий торговли в условиях активной цифровизации общества, изменения потребительского

поведения, трансформации бизнес-процессов, использования современных теорий, происходит все чаще с применением информационных технологий, актуальных инструментов, подходов и методов [16]. Это обусловлено требованиями современного рынка, без применения современных инструментов коммерческая деятельность торговых предприятий, по мнению специалистов рынка, будет не такой результативной.

На рисунке 1.9 были определены популярные современные инструменты совершенствования коммерческой деятельности предприятий торговли, им дана краткая характеристика.

Искусственный интеллект – технология, которая имитирует действия человека, умеет оперативно исследовать большие объемы информации. На сегодняшний день, даже несмотря на грандиозные достижения в области искусственного интеллекта, данная технология в коммерческой деятельности российских предприятий все еще мало распространена. Это обусловлено тем, что часто под использованием искусственного интеллекта на предприятиях рассматривают технологию, которая способна заменить сотрудников. Из-за боязни сокращения рабочих мест, менеджеры коммерческих предприятий избегают внедрения этой технологии. Такая точка зрения способствует тому, что технология является недооцененной, а если наладить взаимосвязь определенных бизнес-результатов с возможностями искусственного интеллекта, технология будет не сложной, но при этом, результативной [48]. В настоящее время существует множество цифровых инструментов, которые позволяют повысить эффективность аналитической деятельности в коммерческих предприятиях и сокращать коммерческие риски. Например, Futrli применяется для получения прогнозных результатов бизнес-тенденций, доходов, продаж, коммерческих операций, трудовых ресурсов. Особенно полезен для крупных коммерческих предприятий, потому что позволяет планировать общие тенденции развития коммерческой деятельности, будущие денежные потоки от нее. Этот инструмент искусственного интеллекта позволяет в режиме реального времени генерировать альтернативные сценарии

для оперативной оценки коммерческой деятельности, ее отдельных функций, например, финансово-экономической функции [24]. На современном этапе можно выделить наиболее распространенные направления на основе искусственного интеллекта, которые применяются в торговле: прогнозирование спроса, продаж и запасов; цифровизация коммуникаций с покупателями и формирование соответствующих сервисов; автоматизация процессов продаж и ценообразования; модернизация логистических процессов [51].

Коммуникационный пользовательский интерфейс рассматривается как инновационная область, которая направлена на развитие и совершенствование взаимодействия сегментов с системами. В настоящее время распространена технология чат-бот, ее важным достижением служит возможность предоставления пользователям индивидуального опыта, который базируется на уникальных данных. Современные коммерческие предприятия активно внедряют чат-боты. Системы коммуникационного пользовательского интерфейса особенно полезны для коммерческих предприятий, которые активно коммуницируют с клиентами, с поставщиками. Чат-боты позволяют снижать нагрузку на менеджеров, которые работают с клиентами, позволяют автоматизировать множественные типовые обращения. Геотаргетинг, совместное использование экрана, автоответы, позволяют ликвидировать проблемы в коммерческой деятельности, помогают в коммерческой деятельности повышать качество обслуживания [48].

Специалистами отмечается распространение инновационного подхода по внедрению новшеств в предпринимательстве. В настоящее время на рынке сформировались два основных подхода для внедрения новшеств в коммерческой деятельности:

- взятие во внимание опыта бизнес-представительств, которые имеют схожую сферу деятельности. Это позволяет расширить поле внедрения инновационных технологий в современные коммерческие бизнес-процессы;
- формирование индивидуализированных (собственных) коммерческих инноваций. Этот подход является затратным, рискованным, но при его



успешной реализации прибыль и приоритетность коммерческой деятельности растут.

Конкурентная борьба заставляет коммерческие предприятия постоянно отслеживать, понимать все нюансы организации и применения в коммерческие бизнес- процессы. На российском рынке для потребителей особую роль имеет экономия времени, стоимость услуг, поэтому в настоящее время особую популярность имеют разные онлайн-сервисы доставки [50].

Для совершенствования коммерческой деятельности торговых предприятий применяется еще один современный инструмент – цифровой маркетинг.

Цифровой маркетинг – комплекс мероприятий и методик, которые позволяют создавать и распространять контент по соответствующим каналам: интернет-страницы, социальные сети, торговые терминалы, электронная почта, цифровые вывески, мобильные приложения. В настоящее время наблюдается незначительный разрыв между применением технологий цифрового маркетинга в коммерческой деятельности предприятий и пониманием важности цифрового маркетинга для бизнеса [48].

Цифровизация обеспечения коммерческой деятельности обеспечивается программным обеспечением, позволяющим автоматизировать бизнес-процессы, трансформировать коммерческую деятельность, повышать оперативность выполнения операций. В этом случае распространена программа 1С. Платформа «1С» в организации имеет широкую направленность, выполняет комплекс функций в коммерческой деятельности: автоматизация торговых процессов; поддержка оперативного управления предприятием; автоматизация организационной и хозяйственной деятельности; ведение бухгалтерского учета; решение задач планирования, бюджетирования и финансового анализа; расчет заработной платы; прочие.

Технологические новшества способствуют совершенствованию коммерческой деятельности торговых предприятий. К ним можно отнести: бесконтактная оплата, кассы самообслуживания, электронные ценник и многие

другие. Например, кассы самообслуживания представляют специальные устройства, позволяющие покупателю самостоятельно сканировать, взвешивать и оплачивать товары. Все это позволяет экономить время, сократить затраты на персонал, автоматизировать процессы и улучшать качество обслуживания покупателей [52].

Современным инструментом совершенствования коммерческой деятельности предприятий торговли является блокчейн. Ее рассматривают как распределенную базу данных, которая позволяет хранить и передавать информацию без посредников. Блокчейн обеспечивает рост эффективности информационно-маркетингового обеспечения коммерческой деятельности торговых предприятий, обеспечивает безопасность и достоверность информационных данных, способствует улучшению доверия с клиентами и партнерами организации [18].

Для совершенствования коммерческой деятельности предприятий торговли применяется интернет вещей – система вычислительных устройств («умных устройств»), формирующая массивы данных. Полученные данные помогают улучшать результаты работы вычислительных устройств, дают целенаправленные рекомендации по улучшению коммерческой деятельности. Соблюдение баланса между личной конфиденциальностью и потребительским опытом служит одной из главных задач в коммерческой деятельности торгового предприятия [48].

Интернет вещей (IoT) в коммерческой деятельности торговых предприятий способствует росту эффективности по следующим бизнес-операциям:

- совершенствование выкладки продукции;
- разработка оптимального маршрута для покупателей;
- получение информации о количестве покупателей (их подсчет) и некоторых данных для их последующей сегментации – пол, возраст, поведение, прочие признаки;
- оценка удовлетворенности покупателями;

– управление, а также контроль работы трудовых ресурсов торгового предприятия.

Например, при подсчете покупателей в торговом зале предприятия IoT-решения и видеоаналитика дают возможность получать надежные статистические данные; узнать соотношение новых и постоянных покупателей; определить факторы совершения покупки. Система позволяет совершенствовать информационное обеспечение коммерческой деятельности торгового предприятия, а также повысить качество сбытового обеспечения деятельности [7].

Росту эффективности коммерческой деятельности торговых предприятий способствуют процессы омниканальной интеграции. Возможности коммерческой деятельности развивались отдельными усилиями с применением коммерческих решений, ограниченно интегрированных с текущими системами, что сокращало результативность коммуникаций. Благодаря омниканальной интеграции коммерческие компании могут обеспечить уникальный, последовательный клиентский опыт во всех каналах. Эти процессы позволяют совершенствовать маркетинговое и сбытовое обеспечение коммерческой деятельности торгового предприятия [47].

Для совершенствования коммерческой деятельности предприятий торговли применяется аутсорсинг.

Аутсорсинг – инструмент, который позволяет повышать конкурентоспособность коммерческой деятельности торговых предприятий на основании сокращения издержек и сосредоточения собственных мощностей (ресурсного потенциала коммерческого предприятия) на основных видах деятельности.

В настоящее время в коммерческой деятельности торговых предприятий популярными видами аутсорсинга стали: информационный аутсорсинг и аутсорсинг некоторых бизнес-процессов (кадровое делопроизводство, бухгалтерские услуги). В коммерческих организациях на аутсорсинг

передаются разные вспомогательные процессы (клининг, логистические и транспортные услуги, реклама, прочие).

Активному развитию аутсорсинга в коммерческой деятельности торговых предприятий способствуют кризисные явления в экономике, международные санкции, стремление к импортозамещению. Например, аутсорсинг бухгалтерских и учетных процессов в коммерческой деятельности торговых предприятий развивается благодаря изменениям в бухгалтерском и налоговом законодательстве, внедрению международных стандартов финансовой отчетности. Этот вид аутсорсинга способствует совершенствованию финансово-экономического обеспечения коммерческой деятельности торговых предприятий [5].

Исследуемые в первой главе выпускной квалификационной работы теоретические аспекты коммерческой деятельности указали на необходимость совершенствования элементов и процессов при помощи современных инструментов в соответствии с требованиями и изменениями на рынке, сложность изучаемой деятельности, ее функциональное многообразие и комплексное применение принципов. Коммерческая деятельность торговых предприятий ассоциируется с получением прибыли и процессами купли-продажи (торговыми, технологическими), функции взаимосвязаны со средой коммерческой деятельности, с партнерскими коммуникациями, с интеграционными и сетевыми процессами. Организация коммерческой деятельности торговых предприятий носит системный и инновационный характер, на который оказывают влияние внутренние и внешние условия. Во второй главе выпускной квалификационной работы будут исследованы результаты функционально-средового анализа коммерческой деятельности одного из торговых предприятий, представленным на Красноярском рынке – ООО «Элита».

## **2 Функционально-средовой анализ коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Элита»**

### **2.1 Адаптационно-интеграционная структура, человеческий потенциал и финансово-экономическое обеспечение ООО «Элита»**

Торговая организация ООО «Элита» зарегистрирована 16 ноября 2017 года по адресу: 660020, г. Красноярск, ул. Шахтеров, 59, пом. 44. Юридическому лицу были присвоены: ИНН 2466186611, ОГРН 1172468066528, ОКПО 20224026. Общество с ограниченной ответственностью «Элита» создано в соответствии с российским законодательством: с Гражданским Кодексом Российской Федерации, Федеральным Законом Российской Федерации «Об обществах с ограниченной ответственностью», прочими документами, что позволяет отметить адаптивность организации к российским законам и правилам.

Общество является юридическим лицом и строит свою деятельность на основании главного внутреннего документа – Устава (Приложение А).

Наименование Общества:

– полное фирменное наименование: Общество с ограниченной ответственностью «Элита»;

– сокращенное фирменное наименование: ООО «Элита».

Общество создано без ограничения срока его деятельности.

Цель Общества – достижение максимальной экономической эффективности и прибыльности.

Задачи торгового предприятия ООО «Элита» заключаются в расширении ассортимента, росте производительности труда и повышении рентабельности применяемых ресурсов.

Торговое предприятие «Элита» не участвовало в арбитражных делах. Имущество ООО «Элита» учитывается на его самостоятельном балансе. Общество может иметь дочерние и зависимые хозяйственные общества с

правами юридического лица. Компания ООО «Элита» не принимала участие в тендерах. В отношении компании нет исполнительных производств.

Основной вид деятельности торгового предприятия ООО «Элита» по ОК ВЭД 2: 46.31 «Торговля оптовая фруктами и овощами». Все виды деятельности торгового предприятия «Элита» осуществляются в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации, предприятие может осуществлять другие виды деятельности.

Уставный капитал торгового предприятия «Элита» – 10000 руб., у предприятия один учредитель, одно физическое лицо. Статус предприятия – микро предприятие.

Краткая характеристика торгового предприятия ООО «Элита» представлена в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Краткая характеристика деятельности торгового предприятия ООО «Элита»

<b>Критерий</b>	<b>Характеристика</b>
Наименование предприятия	«Элита»
Адрес	660020, г. Красноярск, ул. Шахтеров, 59, склад 44
Дата регистрации предприятия	16.11.17
Организационно-правовая форма	Общество с ограниченной ответственностью, частная форма
Тип предприятия	Оптовое торговое предприятие
Основной вид деятельности по ОК ВЭД 2	46.31 «Торговля оптовая фруктами и овощами»
Основные конкуренты	ООО «Фрукты и овощи»; ООО «Эра»; ООО «Легион»; ООО «Веста»
Основные поставщики	ООО «ТОР»; ООО «Фрукты»; ИП Селезнев
Основные покупатели	Оптовые покупатели
Режим работы	С 9-00 до 18-00 часов, без обеда, без выходных, в субботу и в воскресенье: с 11-00 до 16-00 часов
Складская площадь	303 кв.м.
Численность сотрудников предприятия	15 чел.
Методы продажи товаров	Личная выборка, по телефону, в электронном режиме (по электронной почте)
Система налогообложения	Упрощенная

Основной контингент обслуживаемых покупателей в ООО «Элита» – оптовые покупателей в лице организаций (мелких и средних представителей бизнеса).

В рамках исполнения функции коммерческой деятельности, адаптационно-интеграционной, главный бухгалтер и директор сотрудничают с Администрацией Центрального района, Налоговой инспекцией Центрального района, с другими структурами в целях соблюдения российского законодательства.

Организационная структура торгового предприятия ООО «Элита» является линейно-функциональной (рис. 2.1). Общая численность персонала в ООО «Элита» за 2022 год – 13 чел., за 2023 год – 15 чел.

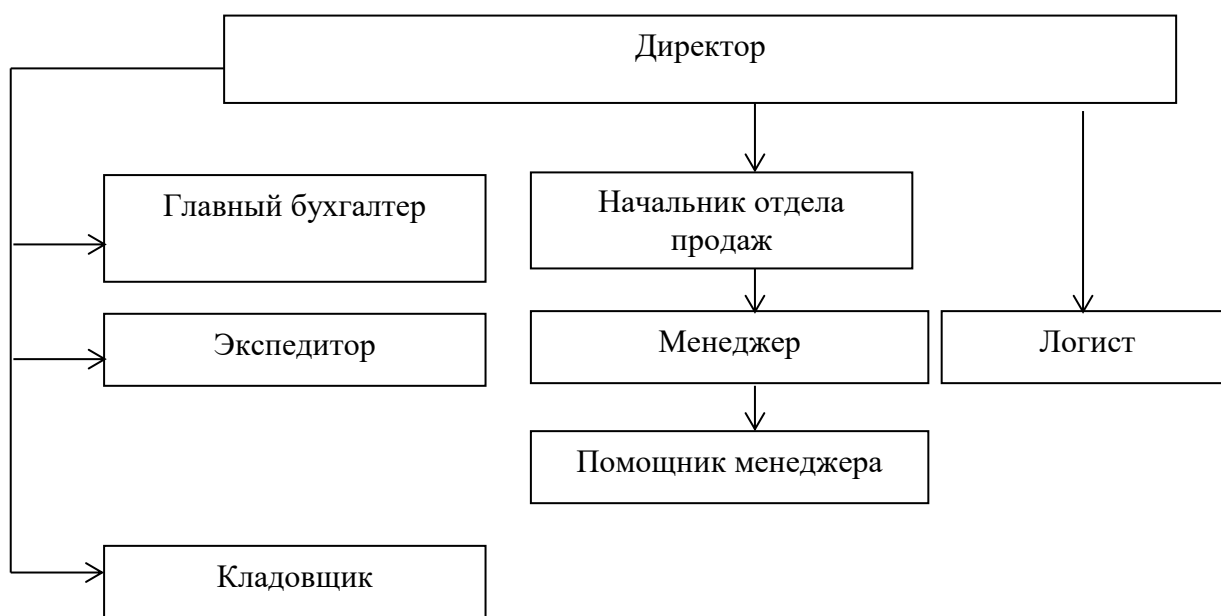


Рисунок 2.1 – Организационная структура торгового предприятия ООО «Элита»

С работниками в ООО «Элита» директор заключает трудовые договора, в Приложении Б представлен образец договора с кладовщиком торгового предприятия.

Директор торгового предприятия ООО «Элита» решают все вопросы текущей деятельности предприятия, утверждает штат работников, ведет поиск

партнеров, организует и контролирует торговые бизнес-процессы, составляет планы развития предприятия; т.д. Главный бухгалтер в торговом предприятии ООО «Элита» занимается бухгалтерской отчетностью, контролирует финансово-экономическую деятельность торгового предприятия и т.д. Все работники торгового предприятия ООО «Элита» имеют должностные обязанности, реализацию продукции контролирует и оценивает начальник отдела продаж, работу с оптовыми покупателями ведут: менеджер и его помощник, за складирование и перемещение товаров к оптовым покупателям отвечают кладовщики. Должностная инструкция кладовщика торгового предприятия ООО «Элита» показана в Приложении В.

Развитие и оценка человеческого потенциала в ООО «Элита» происходит в результате их трудовой деятельности, анализ выполняет директор, стимулирование развития выполняется при помощи материального премирования, дополнительные программы обучения работников отсутствуют, как и партнеры в данной функции коммерческой деятельности.

Характеристика персонала торгового предприятия ООО «Элита» за 2022-2023 гг. по категориям представлена в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Характеристика персонала торгового предприятия ООО «Элита» за 2022-2023 гг. по категориям

Категории персонала	2022 год		2023 год		Отклонение (+; -)
	количество, чел	удельный вес, %	количество, чел.	удельный вес, %	
Административный	3	23,20	3	20,00	0
Обслуживающий	5	38,46	6	40,00	1
Вспомогательный	5	38,46	6	40,00	1
Итого	13	100,00	15	100,00	2

Персонал торгового предприятия ООО «Элита» подразделяется на три основные категории: административный, обслуживающий, вспомогательный. Административный персонал торгового предприятия ООО «Элита» в 2022 году составляет 3 человека (директор, главный бухгалтер, начальник отдела продаж)



– 23,20% от общего количества работников, в 2023 году численность не поменялась.

Обслуживающий персонал торгового предприятия ООО «Элита» составляет 5 человек или 38,46% от общего количества работников в 2022 году, во втором периоде исследования численность увеличилась на одного работника, доля в структуре повысилась, составила 40%.

Вспомогательный персонал торгового предприятия ООО «Элита» составляет 5 человек (38,46%), во втором периоде исследования численность увеличилась на одного работника, стало 6 человека, в структуре произошло увеличение до 40%.

Структура персонала по категориям в исследуемом периоде показана на рисунке 2.2.

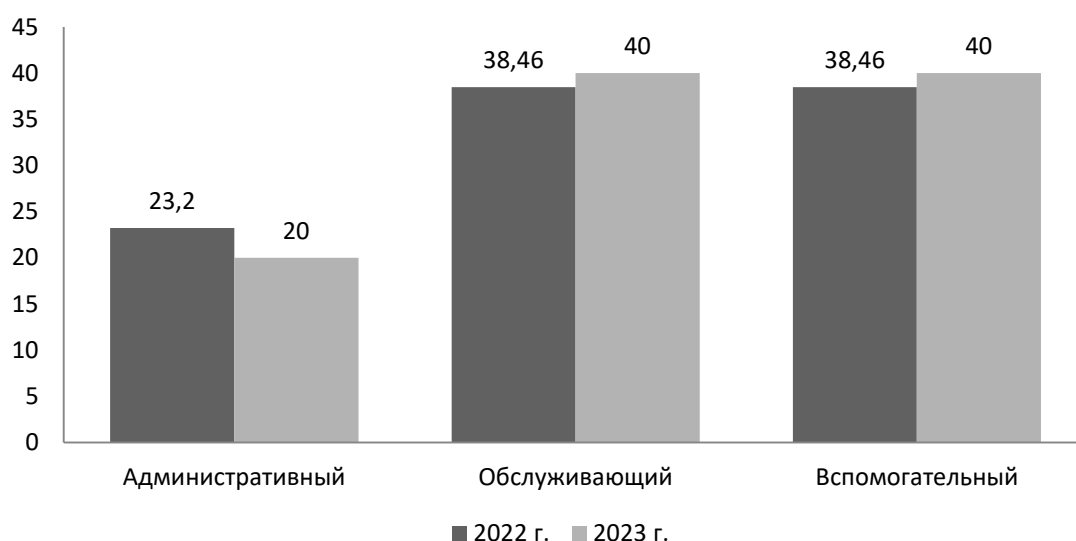


Рисунок 2.2 – Структура численности персонала торгового предприятия ООО «Элита» по категориям за 2022-2023 гг., %

Следовательно, в 2022 году численность предприятия ООО «Элита» составляла 13 человек, в 2023 году численность изменилась, увеличилась на 2 работника, стало 15 человек

Анализ персонала торгового предприятия ООО «Элита» по уровню образования в 2023 году показан в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Анализ персонала торгового предприятия ООО «Элита» по уровню образования в 2023 году

Персонал	Количество, всего, чел.	Высшее		Среднее специальное		Среднее	
		чел.	доля, %	чел.	доля, %	чел.	доля, %
Административный	3	3	100,00				
Обслуживающий	6			6	100,00	-	-
Вспомогательный	6			4	66,67	2	33,33
Итого:	15	3		10		2	
Удельный вес от общей численности работников, %	100,00		20,00		66,67		13,33

Исследование показало, что высшее образование в торговом предприятии ООО «Элита» в 2023 году имеют 3 работника или 20% от общего количества работников. Определено, что в ООО «Элита» 10 сотрудников (66,67%) имеют среднее специальное образование, а 2 работника (13,33%) – среднее образование. Все работники административного персонала торгового предприятия ООО «Элита» имеют высшее образование. Среди обслуживающего персонала определено наличие у них среднего специального образования на 100%. 4 работника из 6 в категории «вспомогательный персонал» в ООО «Элита» имеют среднее специальное образование, а 2 работника из 6 – среднее.

В целом, большинство работников в торговом предприятии ООО «Элита» имеют среднее специальное образование (66,67%), а меньшая доля с высшим образованием, что позволяет сделать вывод о невысокой степени образованности персонала.

Оценка персонала торгового предприятия ООО «Элита» по стажу работы в торговле в 2023 году представлена в таблице 2.4. В структуре персонала торгового предприятия ООО «Элита» за 2022-2023 гг. определены работы с разным трудовым стажем в торговле.

Таблица 2.4 – Анализ персонала торгового предприятия ООО «Элита» по стажу работы в торговле в 2023 году

Персонал	Количество, всего, чел.	1-3 года		3-8 лет		Более 8 лет	
		чел.	доля, %	чел.	доля, %	чел.	доля, %
Административный	3			2	66,67	1	33,33
Обслуживающий	6	1	16,67	5	83,33		
Вспомогательный	6	2	33,33	4	66,67		
Итого:	15	3		11		1	
Удельный вес от общей численности работников, %	100,00		20,00		73,33		6,67

Оценка персонала торгового предприятия «Элита» по стажу работы в 2023 году показала высокую долю работников со стажем работы от 3 до 8 лет – 73,33% (11 человек), низкую долю сотрудников со стажем работы более 8 лет – 6,67% (1 человек).

3 работника торгового предприятия ООО «Элита» имеют небольшой трудовой стаж работы в торговле, стаж от 1 до 3 лет, что соответствует 20%.

Структура персонала торгового предприятия ООО «Элита» по стажу работы в торговле в 2023 году показывает наличие и молодых работников с невысоким торговым стажем, так и работников более компетентных по имеющемуся у них трудовому опыту.

Исследование человеческого потенциала в торговом предприятии ООО «Элита» за 2022-2023 гг. будет выполнено при помощи разных показателей (табл. 2.5).

Таблица 2.5 – Оценка эффективности использования трудовых ресурсов торгового предприятия ООО «Элита» за 2022-2023 гг.

Показатели	2022 год	2023 год	Отклонение, (+; -)	Темп изменения, %
1. Оборот оптовой торговли, тыс.руб.	158205	163594	5389	103,41
2. Численность работников, чел.	13	15	2	115,38
3. Численность работников обслуживающего персонала, чел	5	6	1	120,00
4. Производительность труда одного работника, тыс. руб./ чел.	12169,6	10906,3	-1263,3	89,62

## Окончание таблицы 2.5

Показатели	2022 год	2023 год	Отклонение, (+; -)	Темп изменения, %
5. Производительность труда одного работника обслуживающего персонала, тыс. руб./чел.	31641	27265,7	-4375,3	86,17
6. Прибыль (убыток) от продаж, тыс.руб.	1788	2693	905	150,62
7. Прибыль на одного работника обслуживающего персонала, тыс.руб./чел.	357,6	448,8	91,2	125,50
8. Чистая прибыль (убыток), тыс.руб.	1212	2052	840	169,31
9. Прибыль на одного работника предприятия, тыс.руб./чел.	93,23	136,8	43,57	146,73
10. Количество уволенных работников по собственному желанию, чел.	1	0	-1	-
11. Коэффициент текучести кадров	0,077	0	-0,077	-

Оценка эффективности использования трудовых ресурсов торгового предприятия ООО «Элита» за 2022-2023 гг. произведена по следующим показателям: производительность и прибыльность труда работников, коэффициент текучести кадров.

Оценка производительности труда персонала торгового предприятия ООО «Элита» свидетельствовала о сокращении в 2023 году на 1263,3 тыс.руб. на одного человека, в том числе на 4375,3 тыс.руб. по обслуживаемому персоналу. Это обусловлено тем, что рост численности персонала превышал рост оборота оптовой торговли ООО «Элита».

Рост прибыли от продажи товаров и чистой прибыли в ООО «Элита» обеспечил в 2023 году увеличение прибыли одного работника обслуживающего персонала на 25,50% и прибыли на одного работника торгового предприятия на 46,73%.

В 2022 году в ООО «Элита» уволился один работник по собственному желанию, коэффициент текучести равен 0,077, в 2023 году из штатного состава не уволился персонал, поэтому коэффициент текучести составил 0, сокращен на 0,077 в 2023 году.

Вышеуказанные данные свидетельствовали о частичной эффективности используемых трудовых ресурсов в ООО «Элита», невысокой результативности

трудового обеспечения коммерческой деятельности из-за сокращения производительности труда, невысокой образованности персонала.

Финансово-экономическое обеспечение коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Элита» способствует оценке основных показателей, определению по ней – сильных и слабых сторон в деятельности. Анализ основных показателей деятельности торгового предприятия ООО «Элита» за 2022-2023 гг. представлен в таблице 2.6 в соответствии с данными бухгалтерской отчетности (Приложения Г, Д).

Таблица 2.6 – Анализ основных показателей деятельности торгового предприятия ООО «Элита» за 2022-2023 гг.

Показатели	Ед. изм.	2022 год	2023 год	Отклонение (+; -)	Отчетный год в % к прошлому
Оборот оптовой торговли	тыс. руб.	158205	163594	5389	103,41
Складская площадь	м <sup>2</sup>	303	303	0	100,00
Оборот оптовой торговли на 1 м <sup>2</sup> складской площади	тыс. руб./м <sup>2</sup>	522,1	539,9	17,8	103,41
Среднесписочная численность работников, всего	чел.	13	15	2	115,38
Производительность труда одного среднесписочного работника, всего	тыс. руб./чел.	12169,6	10906,3	-1263,3	89,62
Себестоимость продаж	тыс. руб.	121976	125074	3098	102,54
Валовая прибыль (убыток)	тыс. руб.	36229	38520	2291	106,32
– уровень	%	22,90	23,55	0,65	-
Издержки обращения	тыс. руб.	34441	35827	1386	104,02
– уровень	%	21,77	21,90	0,13	-
Прибыль (убыток) от продаж	тыс. руб.	1788	2693	905	150,62
– рентабельность продаж	%	1,13	1,65	0,52	-
Проценты к получению	тыс. руб.	-	-	-	-
Проценты к уплате	тыс. руб.	-	-	-	-
Доходы от участия в других организациях	тыс. руб.	-	-	-	-

## Окончание таблицы 2.6

Показатели	Ед. изм.	2022 год	2023 год	Отклонение (+; -)	Отчетный год в % к прошлому
Прочие доходы	тыс. руб.	-	-	-	-
Прочие расходы	тыс. руб.	261	248	-13	95,02
Прибыль (убыток) до налогообложения	тыс. руб.	1527	2445	918	160,12
– рентабельность предприятия	%	0,97	1,49	0,52	-
Налог на прибыль	тыс. руб.	315	393	78	124,76
Чистая прибыль (убыток)	тыс. руб.	1212	2052	840	169,31
– рентабельность конечной деятельности	%	0,77	1,25	0,48	-

Оборот оптовой торговли ООО «Элита» имел динамику роста, прирост в 2023 году составил 3,41%, увеличение позволяет сделать вывод о том, что внутривидовой ассортимент в отчетном периоде расширился, появились новые группы оптовых покупателей, целевые группы, увеличились цены на фрукты и овощи, а также на орехи и специи. Ежедневные оптовые продажи в ООО «Элита» являются высокими из-за сотрудничества с большим количеством продуктовых магазинов (малого и среднего бизнеса), увеличения закупок из-за роста цен на товары.

Складская площадь для хранения реализуемых товаров в торговом предприятии ООО «Элита» – 303 кв.м., оборот от нее за 1 кв.м. увеличился в 2023 году на 3,41%.

Среднесписочная численность работников ООО «Элита» в 2023 году увеличилась на 2 чел., их производительность снизилась на 1263,3тыс.руб./чел. счет наибольшего прироста их в сравнении с оборотом оптовой торговли (рис. 2.3).

Себестоимость продаж и оборот оптовой торговли в ООО «Элита» увеличились в 2023 году, что повлияло на прирост суммы на 2291 тыс.руб. и уровня валовой прибыли на 0,65%. Издержки обращения оптового торгового предприятия ООО «Элита» увеличились в сумме на 1386 тыс.руб., а по уровню на 0,13%. В результате отмечено в 2023 году увеличение прибыли от оптовых

продаже в ООО «Элита» на 905 тыс.руб., а по уровню (рентабельности продаж) на 0,52%. Прибыль до налогообложения торгового предприятия ООО «Элита» в 2023 году увеличилась на 918 тыс.руб. из-за прироста прибыли от продаж и сокращения на 13 тыс.руб. прочих расходов. Чистая прибыль торгового предприятия ООО «Элита» в 2023 году увеличивается на 840 тыс.руб. по сумме и на 0,48% по уровню (рентабельности конечной деятельности).

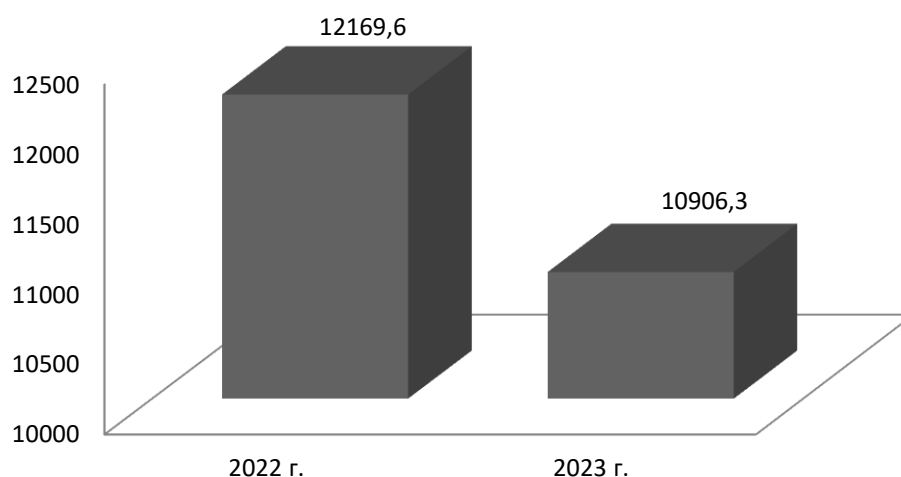


Рисунок 2.3 – Производительность труда работников торгового предприятия ООО «Элита» за 2022-2023 гг., тыс.руб./чел.

Анализ экономических показателей оптового торгового предприятия ООО «Элита» показал его сильные и слабые стороны.

Из сильных сторон экономической деятельности предприятия ООО «Элита» в 2023 году:

- увеличение суммы оборота оптовой торговли, оборота оптовой торговли от использования складской площади;
- сокращение суммы прочих расходов;
- повышение суммы и уровня валовой прибыли в динамике;
- увеличение прибыли и их уровней (рентабельности) обороту оптовой торговли.

Из слабых сторон экономической деятельности предприятия ООО «Элита» в 2023 году:

- рост суммы и уровня издержек обращения;
- сокращение производительности труда работников;
- рост суммы налога на прибыль.

Развитию функции финансово-экономического обеспечения коммерческой деятельности в торговом предприятии способствует работа с двумя партнерами по договорам оказания услуг: коммерческим банком и страховой компанией.

В структуре торгового предприятия ООО «Элита» в ассортиментном разрезе за 2022-2023 гг. определено небольшое количество товарных групп: овощи; фрукты; орехи; специи и приправы. Исследование оборота оптовой торговли ООО «Элита» в ассортиментном разрезе за 2022-2023 гг. показано в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Исследование оборота оптовой торговли предприятия ООО «Элита» в ассортиментном разрезе за 2022-2023 гг.

Товарные группы	2022 год		2023 год		Отклонение (+; -) по		Темп изменения, %
	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумме, тыс. руб.	уд. весу, %	
Овощи	63519,3	40,15	68676,8	41,98	5157,5	1,83	108,12
Фрукты	60972,2	38,54	65503,0	40,04	4530,8	1,50	107,43
Орехи	22006,3	13,91	20138,4	12,31	-1867,9	-1,60	91,51
Специи и приправы	11707,2	7,40	9275,8	5,67	-2431,4	-1,73	79,23
Итого	158205	100,00	163594	100,00	5389	0	103,41

Оптовые продажи фруктов и овощей в ООО «Элита», были наибольшими за 2022-2023 гг.: 63519,3-68676,8 тыс.руб. (по овощам) и 60972,2-65503 тыс.руб. (по фруктам), так как предприятие в наибольшей степени специализируется на оптовых продажах этих подгрупп товаров. Рост продаж овощей на 5157,5 тыс.руб. и фруктов на 4530,8 тыс.руб. в 2023 году в оптовом торговом предприятии ООО «Элита» обусловлен расширением внутривидового ассортимента. Сокращение продаж в 2023 году в ООО «Элита» – орехов,



специй и приправ – значительным ростом оптовых цен у поставщиков на них, сокращением спроса у основных групп покупателей. Удельный вес товарных групп в обороте оптовой торговли предприятия ООО «Элита» за 2022-2023 гг. представлен на рисунке 2.4.

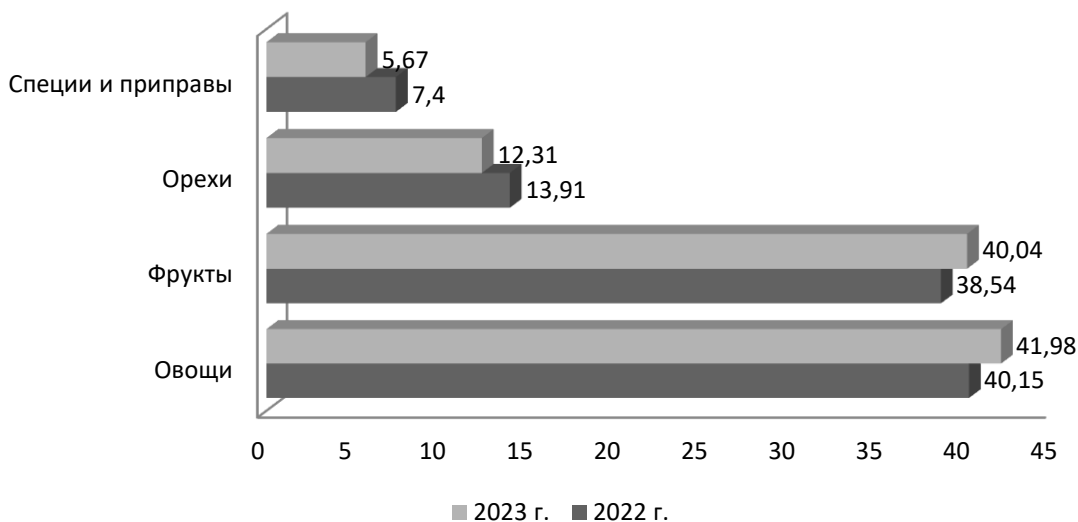


Рисунок 2.4 – Удельный вес товарных групп в обороте оптовой торговли предприятия ООО «Элита» за 2022-2023 гг., %

По специям и приправам в торговом предприятии ООО «Элита» определен минимальный удельный вес в продажах: 7,40-5,67%, а по овощам – максимальный (40,15-41,98%). В разрезе товарных групп в торговом предприятии ООО «Элита» в 2023 году оборот увеличился на 5389 тыс.руб., где наибольшие изменения отмечены по овощам (на 5157,5 тыс.руб.) из-за спроса среди конечных клиентов (розничных покупателей на потребительском рынке).

Следовательно, в динамике обеспечено увеличение оптовых продаж по двум товарным группам в ООО «Элита» – это овощи и фрукты, а сокращение оптовых продаж определено по орехам, специям и приправам, на 1867,9тыс.руб. и на 2431,4 тыс.руб.

Анализ влияния изменения цен и физического объема продаж на изменение оборота оптовой торговли ООО «Элита» в 2023 году представлен в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Анализ влияния изменения цен и физического объема продаж на изменение оборота оптовой торговли ООО «Элита» в 2023 году

тыс.руб.

Годы	Оборот оптовой торговли			Абсолютный прирост (снижение) за год			Темп роста (снижения), %	
	в действующих ценах	индекс цен	в сопоставимых ценах	всего	в т.ч. за счет изменения		в действующих ценах	в сопоставимых ценах
					физического объема оборота	роста цен		
2022	158205	-	-	-			-	-
2023	163594	1,198	136555,9	5389	-21649,1	27038,1	103,41	86,32

В действующих ценах оборот оптовой торговли ООО «Элита» в 2023 году возрастает на 5389 тыс.руб., в сопоставимых ценах, наоборот, снижается на 21649,1 тыс.руб. Это доказывает, что прирост оборота оптовой торговли в ООО «Элита» в отчетном году произошел из-за роста цен на реализуемые товары, спрос сокращен из-за падения продаж в целевом розничном сегменте.

## 2.2 Материально-техническая база и производственно-технологическое обеспечение торгового предприятия ООО «Элита»

Торговое предприятие ООО «Элита» обеспечено материально-техническими средствами, в целях улучшения обеспечения директора взаимодействует с арендатором помещения, с компанией по установке и обслуживанию 1С, с компаниями по ремонту основных фондов. Всего определено по этой функции коммерческой деятельности ООО «Элита» в исследуемом периоде – 4 партнера.

В целом, к материально-технической базе торгового предприятия ООО «Элита» отнесены: основные фонды; оборотные средства. Стоимость и состав

данных составных элементов представлен в Бухгалтерском балансе ООО «Элита» (Приложение Г).

Состав основных фондов торгового предприятия ООО «Элита» на конец 2022-2023 гг. представлен в таблице 2.9.

Таблица 2.9 – Состав основных фондов торгового предприятия ООО «Элита» на конец 2022-2023 гг.

Показатели	На конец 2022года		На конец 2023года		Отклонение (+, -)		Темп изменения, %
	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	от суммы, тыс. руб.	от уд. вес, %	
Основные фонды	6518	100,00	16988	100,00	10470	0	260,63
В том числе:							
– транспортные средства	6286	96,44	16721	98,43	10435	1,99	266,00
– оборудование и мебель	220	3,38	251	1,48	31	-1,90	114,09
– инвентарь	12	0,18	16	0,09	4	-0,09	133,33

В состав основных фондов торгового предприятия ООО «Элита» за анализируемый период входят три позиции: транспортные средства (грузовой автомобиль для доставки оптовым покупателям); оборудование (складское) и мебель (в офисе); инвентарь.

Структура основных фондов ООО «Элита» на конец 2022-2023 гг. представлена на рисунке 2.5.

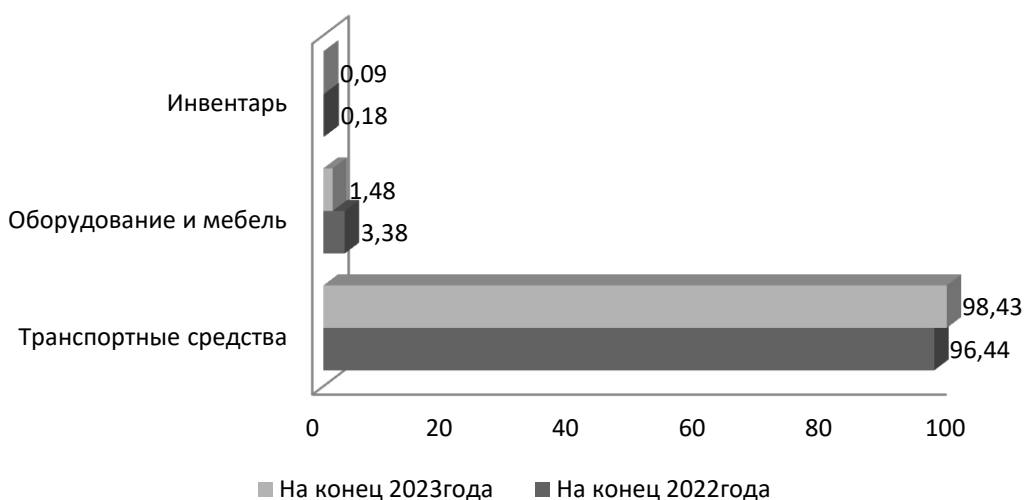


Рисунок 2.5 – Структура основных фондов торгового предприятия ООО «Элита» на конец 2022-2023 гг., %

Из представленных позиций в основных фондах торгового предприятия ООО «Элита» высокую долю в структуре занимают транспортные средства (96,44% на конец 2022 года, а на конец 2023 года – 98,43%), низкие доли в структуре определены у инвентаря (0,18% и 0,09%).

На конец 2023 года в торговом предприятии ООО «Элита» стоимость основных фондов увеличилась на 10470 тыс.руб. из-за покупки транспортного средства.

Оценка эффективности использования основных фондов торгового предприятия ООО «Элита» за 2022-2023 гг. представлена в таблице 2.10.

Таблица 2.10 – Оценка эффективности использования основных фондов торгового предприятия ООО «Элита» за 2022-2023 гг.

Показатели	2022 год	2023 год	Отклонение (+; -)
Среднегодовая стоимость основных фондов торгового предприятия, тыс.руб.	7419	11753	4334
Фондоотдача, на 1 руб.	21,32	13,92	-7,40
Фондоемкость, на 1 руб.	0,047	0,072	0,025
Фондовооруженность труда, тыс.руб. на одного работника	570,6	771,5	200,9
Коэффициент рентабельности использования основных фондов	0,16	0,17	0,01

Среднегодовая стоимость основных фондов торгового предприятия ООО «Элита» в 2023 году возрастает на 4334 тыс.руб. В 2023 году основные фонды в торговом предприятии ООО «Элита» использованы рентабельно, коэффициент увеличился на 0,01. Определено в динамике сокращение отдачи основных фондов в ООО «Элита» на 7,40 руб. с одного фонда, но выявлен в 2023 году прирост фондовооруженности из-за увеличения численности и среднегодовой стоимости фондов, на 200,9 тыс.руб. на работника.

Следовательно, определена частичная эффективность применения основных фондов в ООО «Элита» в 2023 году.

Состав оборотных средств торгового предприятия ООО «Элита» на конец 2022-2023 гг. представлен в таблице 2.11.

Таблица 2.11 – Состав оборотных средств торгового предприятия ООО «Элита» на конец 2022-2023 гг.

Виды оборотных средств	На конец 2022года		На конец 2023года		Отклонение (+, -)		Темп изменения, %
	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	от суммы, тыс. руб.	от уд. вес, %	
Оборотные средства, всего	43919	100,00	47377	100,00	3458	0	107,87
В том числе:							
– запасы	1111	2,53	2211	4,67	1100	2,14	199,01
– денежные средства и денежные эквиваленты	467	1,06	107	0,23	-360	-0,83	22,91
– финансовые и другие оборотные активы	42341	96,41	45059	95,10	2718	-1,31	106,42

В состав оборотных средств торгового предприятия ООО «Элита» на конец 2022-2023 гг. входят: запасы на складе; денежные средства в кассе; финансовые и другие оборотные активы.

Структура оборотных средств торгового предприятия ООО «Элита» на конец 2022-2023 гг. представлена на рисунке 2.6.

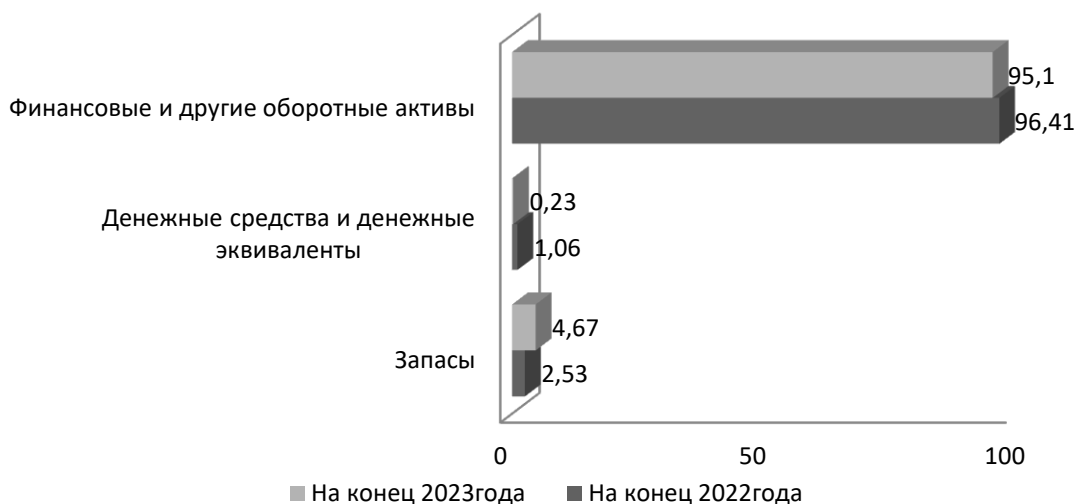


Рисунок 2.6 – Структура оборотных средств торгового предприятия ООО «Элита» на конец 2022-2023 гг., %

В оборотных средствах торгового предприятия ООО «Элита» высокую долю в структуре занимают финансовые и другие оборотные активы (96,41% на конец 2022 года, а на конец 2023 года – 95,10%, сумма их увеличилась на

2718тыс.руб.). Исследование показало, что низкую долю занимают в структуре средств ООО «Элита» – денежные средства и денежные эквиваленты (1,06% на конец 2022 года, а на конец 2023 года – 0,23%). Низкие доли в структуре были и у запасов (2,53% и 4,67%), исходя из того, что многие товарные позиции относятся к скоропортящимся товарам, поэтому их закупают в небольших количествах, продолжительное время не хранят на складе, в основном продажа происходит под заказ.

На конец 2023 года в торговом предприятии ООО «Элита» стоимость оборотных средств увеличилась на 3458 тыс.руб. из-за увеличения финансовых и прочих оборотных активов, а также запасов на складе. Денежные средства и денежные эквиваленты, как одна из статей оборотных средств ООО «Элита», на конец 2023 года снижаются по сумме на 360 тыс.руб.

Оценка эффективности использования оборотных средств торгового предприятия ООО «Элита» за 2022-2023 гг. представлена в таблице 2.12.

Таблица 2.12 – Оценка эффективности использования оборотных средств торгового предприятия ООО «Элита» за 2022-2023 гг.

Показатели	2022 год	2023 год	Отклонение (+; -)
Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс.руб.	39881,5	45648	5766,5
Время обращения оборотных средств, дни	92,0	101,8	9,8
Скорость обращения оборотных средств, обороты	3,97	3,58	-0,39
Коэффициент эффективности использования оборотных средств	0,030	0,045	0,015

Среднегодовая стоимость основных фондов торгового предприятия ООО «Элита» в 2023 году возрастает на 5766,5 тыс.руб. В 2023 году оборачиваемость средств в торговом предприятии ООО «Элита» замедляется, что вызвано приростом времени обращения на 9,8 дня и сокращением скорости обращения на 0,39 оборота. Оборотные средства в ООО «Элита» используются рентабельно, коэффициент эффективности использования оборотных средств возрос на 0,015 в 2023 году.

Следовательно, определена частичная эффективность применения оборотных средств в ООО «Элита» в 2023 году.

Производственно-технологическое обеспечение торгового предприятия ООО «Элита» основано на выполнении вспомогательных операций сотрудниками склада: приемкой, хранением, подготовкой к реализации оптовым покупателям и т.д.

Началом торгово-технологических процессов в ООО «Элита» является поступление товаров на склад, разгружают кладовщики. Затем происходит приемка продукции. Финансовый учет и расчеты с поставщиками в организации выполняет главный бухгалтер. Начальник отдела продаж в ООО «Элита» делает заказ у поставщиков по электронной почте, а расчет производит безналичным путем. Принимают товары по количеству и качеству в ООО «Элита» – кладовщики. Приемка товаров по количеству в ООО «Элита» основана на том, что кладовщики предприятия считают количество поступивших товаров (происходит пересчет коробок и взвешивание коробок на предмет оценки правильности указания веса), а затем сравнивают количество подсчитанной продукции с количеством товаров по накладным. Товары принимаются кладовщиками, это выражено во внимательном осмотре упаковки товаров (на наличие повреждений, учета внешнего вида продукции на предмет их внешней порчи, у работников на это имеется один день, чтобы оформить возврат в случае обнаружения порчи), наличия на него документов о качестве (сертификатов соответствия, деклараций о соответствии, прочих). После прохождения приемки проверенный товар поступает на склад ООО «Элита», на хранение. Все товары заносятся кладовщиками в программную базу ООО «Элита». Размещением товаров на хранение занимается кладовщик ООО «Элита». Товары хранятся на складе ООО «Элита» преимущественно в коробках. Используемый способ хранения товаров на складе ООО «Элита» – штабельный. На складе ООО «Элита» поддерживается постоянная температура воздуха +13-14°C, и относительная влажность воздуха 63%, что обусловлено спецификой хранения реализуемой продукции.

Совершенствованию обеспечения этой функции способствуют: программное обеспечение, что, например, автоматизирует некоторые технологические процессы; современное складское оборудование, что снижает физические нагрузки на персонал. В данной функции коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Элита» определены те же партнеры, что и в функции материально-технического обеспечения.

### **2.3 Информационно-маркетинговое обеспечение и анализ конкурентоспособности ООО «Элита»**

Информационное обеспечение в торговом предприятии ООО «Элита» является одним из важных направлений для совершенствования коммерческой деятельности. Главная цель информационного обеспечения ООО «Элита» – получение достоверной информации и грамотная ее обработка. Определено наличие двух партнеров в выполнении информационного обеспечения – это компания по обслуживанию программы 1С, а также компания – интернет-провайдер.

Анализ элементов информационного обеспечения коммерческой деятельности торговой организации ООО «Элита» представлен в таблице 2.13. Таблица 2.13 – Анализ элементов информационного обеспечения коммерческой деятельности торговой организации ООО «Элита»

<b>Элемент информационного обеспечения</b>	<b>Описание элемента</b>
Информация	– информация внутренняя: между персоналом, информация документального характера (отчеты, документы предприятия); – информация внешняя: от поставщиков, о рынке, о ситуации в городе (стране), об оптовых покупателях, информация в цепочке «оптовый покупатель-продавец (менеджер и его помощник)», о конкурентах, при взаимодействии с государственными структурами (например, с налоговой инспекцией)
Источники получения информации	Персонал Интернет Статистический сборник



Окончание таблицы 2.13

Элемент информационного обеспечения	Описание элемента
	1С Нормативно-правовая документация Другие
Информационные технологии	Современные технологии в организации при оценке и обработке информации не применяются, применяется только платформа 1С
Цифровая информация	Информация, которая получена в таких источниках, как: интернет, 1С
Информационные системы (устройства)	Приложения партнеров организации Телефония Электронная почта / мессенджеры
Потоки информации	Внутренние Внешние

Анализ элементов информационного обеспечения коммерческой деятельности торговой организации ООО «Элита» показывает, что применяется и внешняя, и внутренняя информация, при помощи разных источников получения, систем. Современные технологии в организации ООО «Элита» при оценке и обработке информации не применяются (например, Биг Дата), применяется только цифровая платформа 1С. Информационные системы развиваются в ООО «Элита» при помощи устройств: мобильных и компьютерных.

Схематично потоки информации в ООО «Элита» показаны на рисунке 2.7. Потоки информации в ООО «Элита» исходят из внутренних и внешних источников, образуют комплексный формат исследования и обработки, заносятся персоналом в 1С, ее наличие способствует принятию решений в области совершенствования коммерческой деятельности ООО «Элита», отдельных бизнес-операций (по продажам, закупкам, финансово-бухгалтерским операциям). Анализ и обработка информации в ООО «Элита» происходит в традиционном режиме, внесение информации в цифровую платформу 1С на компьютерном устройстве. Если необходима информация, то у каждого работника ООО «Элита» имеется корпоративный доступ в цифровую платформу 1С.

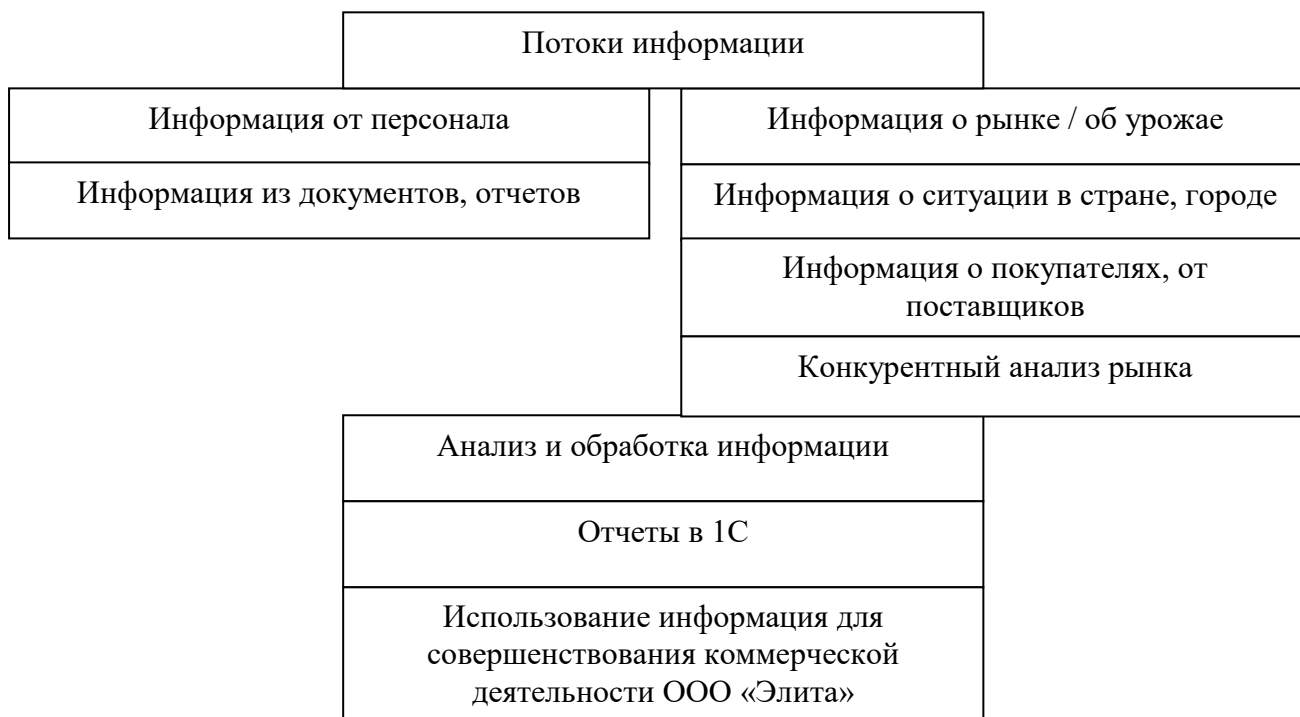


Рисунок 2.7 – Потоки информации в ООО «Элита»

Общая оценка информационного обеспечения управления коммерческой деятельностью ООО «Элита» проводится в условиях ее комплексной оценки, согласно критериям (табл. 2.14).

Таблица 2.14 – Критериальная оценка информационного обеспечения управления коммерческой деятельностью ООО «Элита»

Критерии	Характеристика	Оценка
Ценность	Важность информации Необходимость информации	Вся применяемая информация в организации считается важной, необходимой для коммерческой деятельности предприятия
Полнота	Достаточность информации	Информация в недостаточном объеме из-за ограниченности применяемых систем, технологий
Своевременность	Предоставление информации в заявленные сроки	Информация не всегда поступает своевременно
Достоверность	Точность информации Реальность информации	Вся информация проверяется, берется из достоверных источников
Регулярность	Систематичность информации Периодическое обновление информации	Информация исследуется постоянно, но обновляется периодически

Окончание таблицы 2.14

Критерии	Характеристика	Оценка
Ревалентность	Соответствие полученной информации: – миссии – целям – задачам	Информация, применяемая в ООО «Элита», ревалентна
Безопасность	Конфиденциальность информации Не санкционированность доступа	Внутренняя информация в ООО «Элита» считается коммерческой тайной, но она не засекречена, общие данные об организации, ее финансовых показателях имеются в сети в открытом доступе Безопасность цифровой платформы 1С обеспечивается ее разработчиками, так как программа устанавливается и работает на платной основе
Полезность	Удовлетворенность информацией Получение знаний от информации Образовательный характер	Получаемая информация полезна для выполнения бизнес-операций, совершенствования коммерческой деятельности организации

Критериальная оценка информационного обеспечения управления коммерческой деятельностью ООО «Элита» позволила отметить ценность, полезность, безопасность, ревалентность, регулярность и достоверность получаемой информации, ее достаточную полноту, обновляемость и своевременность получения.

Анализ элементов информационного обеспечения коммерческой деятельности ООО «Элита» позволил отметить ее низкую технологичность, полноту и обновляемость, применение для ее оценки цифровой платформы 1С, компьютерные и мобильные устройства, наличие двух партнеров.

Маркетинговое обеспечение коммерческой деятельности ООО «Элита» выполняется начальником отдела продаж в связи с отсутствием соответствующего специалиста. Главная цель такого обеспечения – стимулирование продаж посредством рекламных мероприятий, мероприятий лояльности.

В торговом предприятии ООО «Элита» применяется ограниченное количество рекламных средств, это печатная и наружная реклама (расходы на

рекламу в 2022 году – 302 тыс.руб., в 2023 году – 244 тыс.руб.), из мероприятий лояльности – скидки для оптовых покупателей, которые начисляются от размеров объема партии (расходы на эти средства в 2023 году – 420 тыс.руб., в 2023 году – 496 тыс.руб.). Общие затраты на маркетинговую деятельность торгового предприятия ООО «Элита» за 2022-2023 гг. приведены на рисунке 2.8.

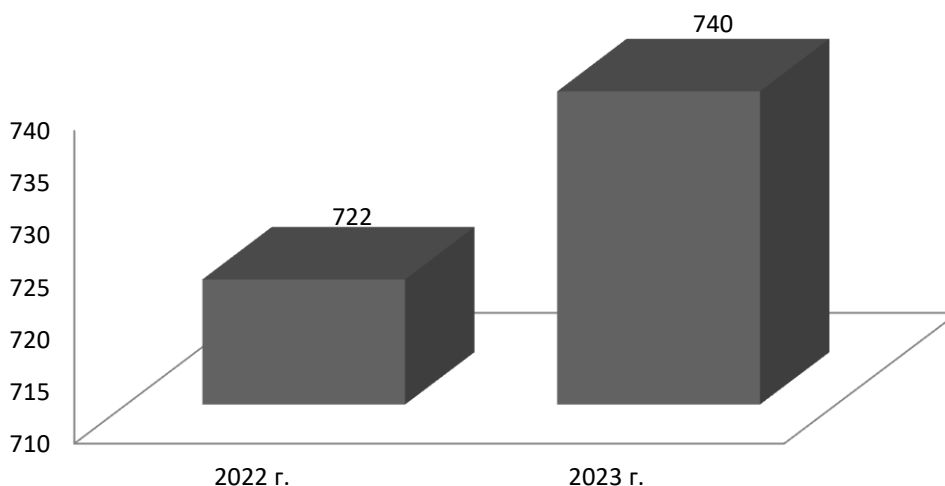


Рисунок 2.8 – Общие затраты на маркетинговую деятельность ООО «Элита» за 2022-2023гг., тыс.руб.

Прирост общих затрат на маркетинговую деятельность ООО «Элита» в 2023 году составил 18 тыс.руб. Серьезным недостатком, способствующим низкой эффективности маркетинговой деятельности торгового предприятия ООО «Элита» является отсутствие сайта. А неэффективной системе цифровых коммуникаций в ООО «Элита» в настоящее время способствует отсутствие страниц в социальных сетях, например, ВКонтакте.

Изучение конкурентов является одним из тех направлений, которые позволяют получить ценную информацию и определить у торгового предприятия ООО «Элита» не только сильные, но и слабые стороны, в сравнении с конкурентами. Такой аналитикой в ООО «Элита» занимается начальник отдела продаж. Торговое предприятие ООО «Элита» располагается в Центральном районе г. Красноярска, имеет складской формат обслуживания,

контингент – оптовые покупатели. По близости расположения, основному виду деятельности, предлагаемому ассортименту, складским площадям, прочим признакам конкуренции, у торгового предприятия ООО «Элита» определено три конкурента (рис. 2.9).

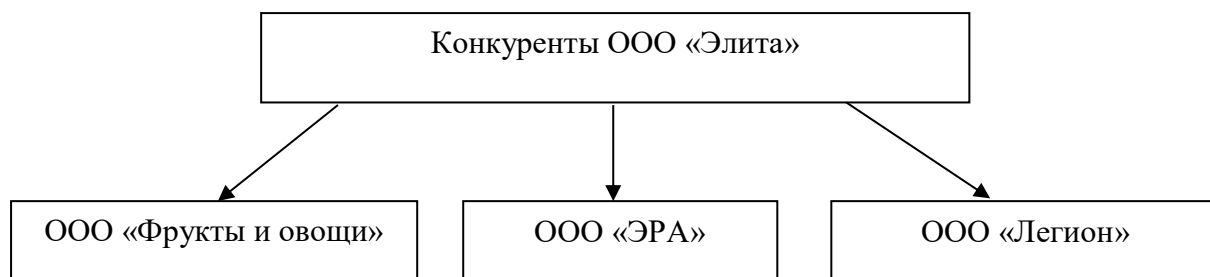


Рисунок 2.9 – Конкуренты торгового предприятия ООО «Элита»

Оценка конкурентоспособности торгового предприятия ООО «Элита» по общим показателям по десятибалльной системе показана в таблице 2.15. Чем выше оценка по показателю, тем выше ценность этого показателя, способствующего формированию конкурентного преимущества в коммерческой деятельности.

Таблица 2.15 – Конкурентоспособность торгового предприятия ООО «Элита» по общим показателям

Общие показатели конкурентоспособности	ООО «Элита»	Конкуренты		
		ООО «Фрукты и овощи»	ООО «ЭРА»	ООО «Легион»
График, режим работы	9	8	9	10
Удобство расположения	6	5	7	6
Качество обслуживания	4	5	4	4
Уровень цен на товары	7	7	7	7
Ассортимент товаров (широта ассортимента по группам и видам товаров)	5	6	4	7
Известность на оптовом рынке	6	6	6	6
Наличие сайта (онлайн торговля)	0	0	0	0
Количество оказываемых дополнительных услуг	3	3	3	3
Всего:	40	40	40	43

Оценка конкурентоспособности торгового предприятия ООО «Элита» представлена по общим показателям: график, режим работы; удобство расположения; качество обслуживания; уровень цен на товары; ассортимент товаров; внешний вид магазина; известность на оптовом рынке; наличие сайта; количество оказываемых дополнительных услуг.

В результате исследования отмечено, что дольше по режиму работы функционируют в течение дня компания ООО «Легион», наиболее удобно расположен с парковкой и подъездными путями ООО «ЭРА», качество обслуживания в оптовых предприятиях не является высоким, так как оптовые покупатели жалуются на обслуживание (не компетентное и не оперативное обслуживание). Исследование показало, что уровень цен на товары в оптовых предприятиях одинаковый, а наиболее широкий ассортимент товаров определен по компании ООО «Легион». У оптовых покупателей предприятия известны, но можно сделать акцент на увеличении числа применяемых рекламных средств с целью роста известности на рынке. У оптовых предприятий отсутствуют информационные сайты, а оказывается малое количество дополнительных услуг (оплата по картам, возможность оповещения покупателя о наличии продукции на складе). Оптовые предприятия ООО «Элита», ООО «ЭРА», ООО «Фрукты и овощи» по рассматриваемым параметрам конкурентоспособности получили одинаковое количество баллов (по 40), лидером стала компания ООО «Легион» с 43 баллами (рис. 2.10).

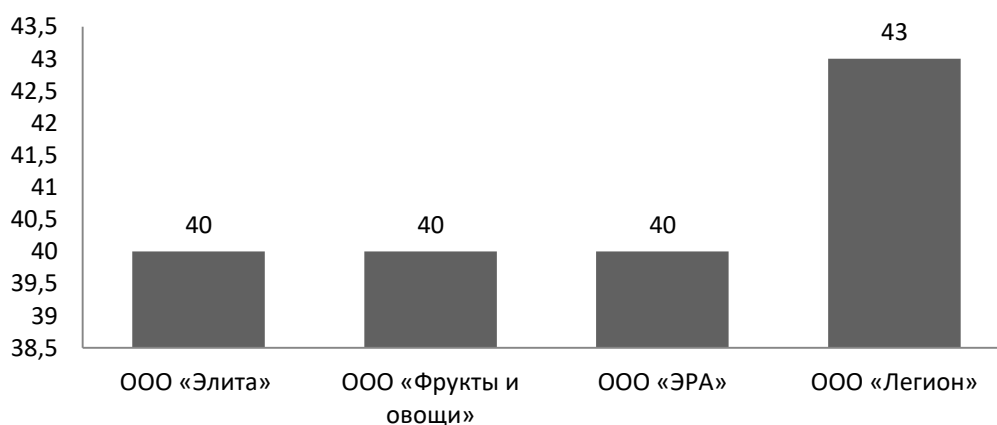


Рисунок 2.10 – Итоговое количество баллов при оценке конкурентоспособности

По результатам оценки конкурентоспособности составлен многоугольник (рис. 2.11).

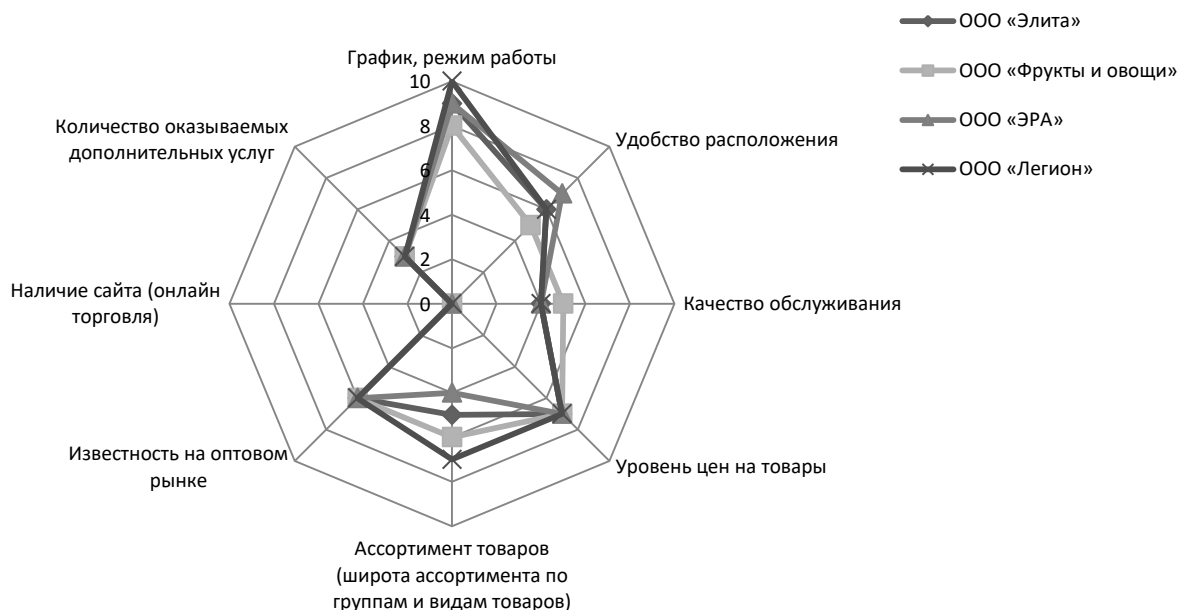


Рисунок 2.11 – Многоугольник конкурентоспособности предприятий

В результате оценки конкурентоспособности в торговом предприятии ООО «Элита» определены конкурентные преимущества:

- удобный режим работы;
- приемлемый уровень цен на реализуемые товары, с невысокой снабженческой надбавкой.

Вышеуказанные сильные стороны прямым образом влияют на рост эффективности сбытового обеспечения коммерческой деятельности ООО «Элита», обеспечения маркетинговой деятельности в части уровня удовлетворенности оптовых покупателей ценами и представленным режимом работы.

Были выявлены недостатки, оказывающие, в том числе, влияние на эффективность коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Элита»:

- низкое качество обслуживания оптовых покупателей менеджерами

предприятия, что оказывает влияние на сокращение эффективности сбытового обеспечения коммерческой деятельности;

- отсутствие сайта с широким функционалом: информативным содержанием и возможностью формирования онлайн заказов на реализуемые товары, что оказывает влияние на сокращение эффективности сбытового, маркетингового, информационного обеспечения коммерческой деятельности;

- малое количество оказываемых дополнительных услуг для оптовых покупателей, что обуславливает не результативную сервисную коммерческую деятельность.

Во второй главе выпускной квалификационной работы проведен функционально-средовой анализ коммерческой деятельности торгового предприятия. В результате проведенного исследования выявлена частная форма собственности организации, по типу – микро предприятие, определено, что ООО «Элита» действует в рамках российского законодательства. По трудовым и материально-техническим ресурсам в ООО «Элита» за 2022-2023 гг. выявлена частичная эффективность. В экономической деятельности анализируемого предприятия были и сильные, и слабые стороны. Предприятие на Красноярском рынке обладает средним уровнем конкурентоспособности, имеет преимущества и недостатки в отношении к основным конкурентам. У торгового предприятия ООО «Элита» определено незначительное количество партнеров в следующих функциях коммерческой деятельности: адаптационно-интеграционной функции, производственно-технологической функции, финансово-экономической функции, функциях материально-технического обеспечения.

В заключительной главе выпускной квалификационной работы будет представлен анализ и разработаны направления совершенствования коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Элита» по полученной информации.



### 3 Анализ и проект совершенствования коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Элита»

#### 3.1 Система организации коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Элита», оценка кооперационно-сетевых взаимодействий в структуре функций коммерческой деятельности

Организацией коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Элита» занимаются: директор и начальник отдела продаж. Основная цель организации коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Элита» – получение прибыли от основной деятельности, оптовых продаж товаров. Задачи, участники, принципы, стратегии организации коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Элита» показаны в таблице 3.1. Таблица 3.1 – Задачи, участники, принципы, стратегии организации коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Элита»

Элементы	Характеристика
Задачи	Рост рентабельности деятельности Повышение конкурентоспособности предприятия Развитие делового сотрудничества с партнерами Удовлетворение потребностей оптовых покупателей
Организаторы	Директор Начальник отдела продаж
Исполнители	Менеджер, логист и другие
Принципы	Целевая направленность Удовлетворение спроса Гибкость Оптимизация издержек обращения
Стратегии	Стратегия усиления позиций на рынке Стратегия развития продукта
Участники	Внутри организации: персонал Внешние партнеры: партнеры организации в функциях коммерческой деятельности, например, поставщики, коммерческий банк и другие

Система организации коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Элита» заключается в выстраивании бизнес-процессов с целью совершенствования деятельности (рис. 3.1).



Рисунок 3.1 – Система организации коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Элита»

Система организации коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Элита» заключается в сотрудничестве персонала с внешними партнерами для выполнения условий, функций и принципов организации коммерческой деятельности. Происходит взаимодействие с оптовыми покупателями в части реализации бизнес-процессов основной деятельности – продажи. Бизнес-процессы продажи в торговом предприятии ООО «Элита» ведутся под контролем начальника отдела продаж, участвует также директор, который принимает управленческие решения в части развития и организации бизнес-процессов реализации товаров. Начальная информация для оценки

бизнес-процесса продажи в торговом предприятии ООО «Элита» представлена в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Начальная информация для оценки бизнес-процесса продажи в торговом предприятии ООО «Элита»

Элемент	Характеристика
Торговый формат	Оптовые продажи Офлайн (через склад предприятия) Онлайн продажи в организации отсутствуют
Каналы сбыта	Косвенный: прямой посредник-косвенный посредник-склад предприятия
Товарные группы	Овощи Фрукты Орехи Специи и приправы
Методы продаж	По личной отборке По телефону
Ответственное лицо	Начальник отдела продаж
Исполнители	Менеджер и помощник менеджера

В организации ООО «Элита» определены процессы, связанные с оптовыми продажами товаров из групп «фрукты и овощи», «орехи», «специи и приправы». Выявлена только торговля офлайн, через склад, онлайн торговля в организации отсутствует, что позволяет сделать вывод об упущенной прибыли от реализации продукции, об отсутствии пользователей среди целевых сегментов торгового предприятия ООО «Элита».

Организация продаж, как основной элемент коммерческой деятельности, ее функция, в торговом предприятии ООО «Элита» включает несколько процессов (табл. 3.3).

Таблица 3.3 – Процессы организации продаж в ООО «Элита»

Процесс	Характеристика
Организация закупок и поставок товаров	Изучение рынка Анализ, поиск и выбор поставщиков Составление договоров поставки Сотрудничество с поставщиками: заказы партии товаров Организация учета и контроля за закупками товаров Организация поставок товаров от поставщиков Организация учета и контроля за поставками товаров

### Окончание таблицы 3.3

Процесс	Характеристика
Формирование ассортимента	<p>Происходит начальником отдела продаж с учетом выбранного ассортимента товаров у поставщиков. Ассортимент представлен в применяемой программе 1С:Продажи.</p> <p>Формируется каталог продукции, происходит рассылка потенциальным покупателям, по торговым точкам г. Красноярска.</p>
Организация процесса продаж с учетом метода реализации товаров	<p>Организация процесса продаж по личной отборке:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– приезд в офис;</li> <li>– консультация с менеджером;</li> <li>– выбор товаров по каталогу;</li> <li>– оформление документов: договоров купли-продажи/поставки;</li> <li>– оплата за партию товаров;</li> <li>– получение партии товаров на складе предприятия (при ее наличии сразу);</li> <li>– получение партии товаров на складе предприятия в заявленное в договоре – время (при отсутствии товаров на момент составления договора).</li> </ul> <p>Организация процесса продаж по телефону, либо по электронной почте:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– звонок менеджеру, либо обращение к менеджеру через электронную почту;</li> <li>– оформление заявки и договора в заочном формате;</li> <li>– оплата за партию онлайн, на расчетный счет предприятия;</li> <li>– получение партии товаров на складе предприятия в заявленное в договоре – время.</li> </ul>
Организация сопутствующих процессов, например, сервисного обслуживания, организации дополнительных услуг	<p>Формирование перечня оказываемых дополнительных услуг.</p> <p>Информирование и организация оказания услуг.</p> <p>Среди оказываемых услуг:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– заказ отсутствующего товара;</li> <li>– разнообразные формы оплаты (наличная, безналичная, на расчетный счет);</li> <li>– хранение оплаченных заказов на складе.</li> </ul>

Процессы организации продаж в торговом предприятии ООО «Элита» включают процессы организации закупок и поставок товаров; формирования ассортимента товаров; организации процесса продаж с учетом метода реализации товаров; а также организации сопутствующих процессов, например, сервисного обслуживания, организации дополнительных услуг. Поиск поставщиков начальником отдела продаж ведется по различным ярмаркам, среди крупных компаний (информация о которых находится по внешним

источникам – интернет). Начальник отдела продаж предприятия ООО «Элита» связывается с представителем поставщика и объясняет условия сотрудничества, при взаимном одобрении, составляются на год договора поставки, либо договора купли-продажи. Поставщиками товаров в ООО «Элита» являются: ООО «ТОР», ООО «Фрукты», ИП Селезнев, другие. Средняя частота поставок товаров в ООО «Элита» – 1 раз в месяц. Исследование закупочной деятельности торгового предприятия ООО «Элита» показало, что основная и единственная форма продаж покупателям: оптовая, вид сбыта: селективный, а методы и каналы продаж продукции – косвенные (рис. 3.2).



Рисунок 3.2 – Схема распределения продукции в ООО «Элита»

В оптовом торговом предприятии ООО «Элита» ассортимент товаров представлен преимущественно плодовоовощными товарами, в целом представлено 4 товарные группы: овощи; фрукты; орехи; специи и приправы. Фрукты и овощи, представленные для оптовых покупателей в ООО «Элита», отечественного и зарубежного производства, в разных ценовых категориях. Стоимость фруктов и овощей по большей части зависит от фактора сезонности, удаленности производителей, поставщиков от организации (суммы

транспортных расходов). Размещение фруктов и овощей, а также орехов, специй и приправ в ООО «Элита» происходит на складе, где товары хранятся стеллажным и навалым способами, все товары хранятся в потребительской упаковке, многие из товаров имеют еще и транспортную упаковку от производителя (поставщика). Процессы продаж в торговом предприятии ООО «Элита» организованы начальником отдела продаж с учетом метода реализации товаров, выполняются: менеджером и его помощником.

Исследование системы контроля и управления коммерческой деятельностью в торговом предприятии ООО «Элита» включает оценку качества выполнения работ персоналом от начальника отдела продаж, от директора по личному наблюдению и проверке документов (в том числе отчетов).

Ранее было заявлено, что у торгового предприятия ООО «Элита» в целях организации и совершенствования коммерческой деятельности, имеются внешние партнеры, оценка кооперационно-сетевых взаимодействий (КСВ) в структуре функций коммерческой деятельности показана в таблице 3.4.

Таблица 3.4 – Оценка кооперационно-сетевых взаимодействий в структуре функций коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Элита»

<b>Функция предприятия</b>		<b>Характеристика</b>
Адаптационно-интеграционная (АИФ)		Участвуют: директор и главный бухгалтер. В рамках исполнения функции коммерческой деятельности, адаптационно-интеграционной, главный бухгалтер и директор сотрудничают с Администрацией Центрального района, Налоговой инспекцией Центрального района, с другими структурами в целях соблюдения российского законодательства. Используемые цифровые технологии: сайт, мобильные и компьютерные устройства, интернет, обмен юридически заверенными документами, программное обеспечение, прочее.
Производственная (ПТП)	Закупочная деятельность для обеспечения основной деятельности (ЗД)	Участвуют: директор и начальник отдела продаж. В рамках исполнения функции коммерческой деятельности они для создания эффективной системы закупок, сотрудничают с 12 поставщиками. Используемые цифровые технологии: сайт, мобильные и компьютерные устройства, обмен юридически заверенными документами, программное обеспечение, интернет, др.

Продолжение таблицы 3.4

Функция предприятия		Характеристика
	ПТФ	Совершенствованию обеспечения этой функции способствуют: программное обеспечение, что, например, автоматизирует некоторые технологические процессы; современное складское оборудование, что снижает физические нагрузки на персонал. В данной функции коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Элита» определены те же партнеры, что и в функции материально-технического обеспечения.
	Сбытовая деятельность (СД)	Участвуют: директор; начальник отдела продаж; менеджеры. Партнер: компания по установке и обслуживанию 1С. Цель взаимодействия: рост объемов сбыта. Автоматизация процессов продаж, что влияет на эффективность коммерческой деятельности предприятия. Цифровые технологии: сайт, мобильные и компьютерные устройства, обмен юридически заверенными документами, программное обеспечение, интернет, пр.
	Финансово-экономического обеспечения (ФЭО)	Участвуют: директор и главный бухгалтер. Развитию функции финансово-экономического обеспечения коммерческой деятельности в торговом предприятии способствует работа с двумя партнерами по договорам оказания услуг: коммерческим банком и страховой компанией. Цель взаимодействия: рост эффективности применяемых финансовых ресурсов при совершенствовании и организации коммерческой деятельности. Используемые цифровые технологии: сайт, мобильные и компьютерные устройства, обмен юридически заверенными документами, программное обеспечение, интернет, бесконтактная оплата, др.
	Материально-технического обеспечения (МТО)	Торговое предприятие ООО «Элита» обеспечено материально-техническими средствами, в целях улучшения обеспечения директора взаимодействует с арендатором помещения, с компанией по установке и обслуживанию 1С, с компаниями по ремонту основных фондов. Всего определено по этой функции коммерческой деятельности ООО «Элита» в исследуемом периоде – 4 партнера. Цель взаимодействия – рациональное использование материальных ресурсов при совершенствовании и организации коммерческой деятельности. Цифровые технологии: сайт, мобильные и компьютерные устройства, обмен юридически заверенными документами, программное обеспечение, интернет, др.
	Информационно-маркетингового обеспечения (ИМО)	Информационное обеспечение в торговом предприятии ООО «Элита» является одним из важных направлений для совершенствования коммерческой деятельности. Главная цель информационного обеспечения ООО «Элита» – получение достоверной информации и грамотная ее обработка. Определено наличие двух партнеров в выполнении информационного обеспечения – это компания по обслуживанию программы 1С, а также компания – интернет-провайдер.

Окончание таблицы 3.4

Функция предприятия	Характеристика
	Маркетинговое обеспечение коммерческой деятельности ООО «Элита» выполняется начальником отдела продаж в связи с отсутствием соответствующего специалиста. Главная цель такого обеспечения – стимулирование продаж посредством рекламных мероприятий, мероприятий лояльности. Используемые цифровые технологии: сайт, мобильные и компьютерные устройства, обмен юридически заверенными документами, программное обеспечение, интернет, др.
Работа по набору, обучению, стимулирования персонала (НОРМС)	Развитие и оценка человеческого потенциала в ООО «Элита» происходит в результате их трудовой деятельности, анализ выполняет директор, стимулирование развития выполняется при помощи материального премирования, дополнительные программы обучения работников отсутствуют, как и партнеры в данной функции коммерческой деятельности.

Оценка кооперационно-сетевых взаимодействий в структуре функций коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Элита» показала взаимодействие с внешними партнерами во всех функциях, кроме НОРМС, ИМО. Структура кооперационно- сетевого взаимодействия ООО «Элита» представлена на рисунке 3.3.

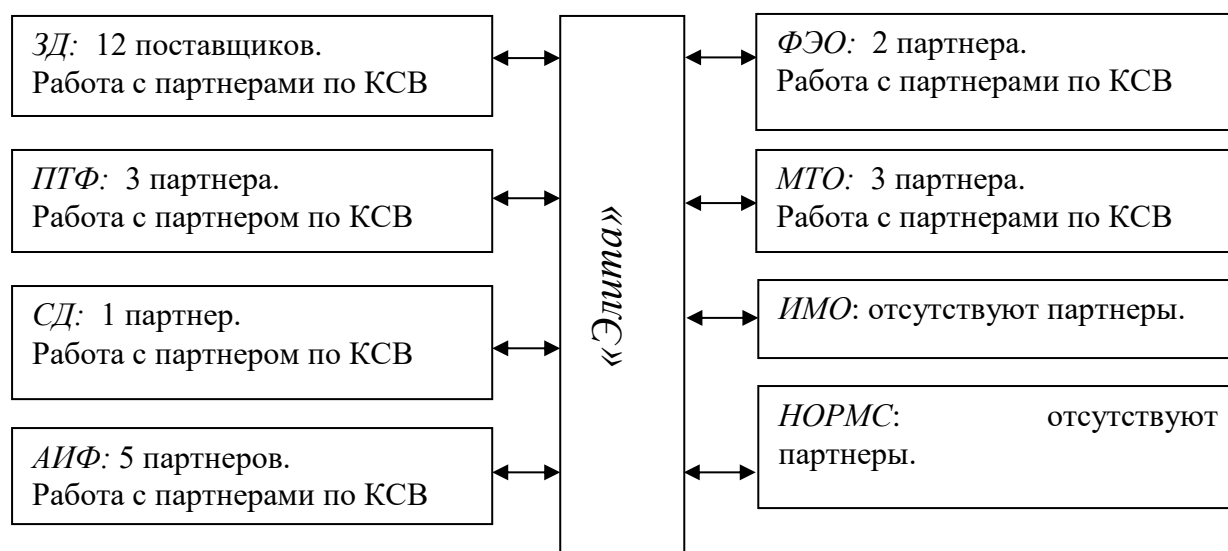


Рисунок 3.3 – Структура кооперационно-сетевого взаимодействия в ООО «Элита»



В структуре кооперационно-сетевого взаимодействия в ООО «Элита» определено наибольшее количество партнеров в закупочной деятельности (12 партнеров, поставщиков), как производственно-технологической подфункции, минимальное количество партнеров было в сбытовой деятельности, а отсутствовали они в функциях НОРМС, ИМО. Сотрудничество с партнерами в торговом предприятии ООО «Элита» выполняются по составленным договорам.

Оценка показала систематизацию процессов и элементов организации коммерческой деятельности в ООО «Элита», наличие кооперационно-сетевых взаимодействий в структуре большинства функций коммерческой деятельности торгового предприятия.

### **3.2 Разработка проекта совершенствования коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Элита»**

Оценка коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Элита» позволила определить преимущества и недостатки (табл. 3.5).

Таблица 3.5 – Преимущества и недостатки коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Элита»

<b>Преимущества</b>	<b>Недостатки</b>
Систематизация элементов организации коммерческой деятельности	Низкий уровень цифровизации коммерческих процессов
Наличие и эффективное взаимодействие с партнерами в большинстве функций коммерческой деятельности	Низкая эффективность маркетингового обеспечения коммерческой деятельности торгового предприятия из-за отсутствия сайта
Прибыльность и рентабельность коммерческой деятельности, ее экономическая эффективность	Слабая сторона в конкурентоспособности коммерческой деятельности торгового предприятия из-за отсутствия сайта, онлайн продаж

Оценка коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Элита» показала недостатки: низкий уровень цифровизации коммерческих процессов; низкая эффективность маркетингового обеспечения коммерческой

деятельности торгового предприятия из-за отсутствия сайта; слабая сторона в конкурентоспособности коммерческой деятельности торгового предприятия из-за отсутствия сайта, онлайн продаж. Эти проблемы являются следствием отсутствия у торгового предприятия ООО «Элита» – интернет-магазина. В связи с этим, для торгового предприятия ООО «Элита» будет разработан проект открытия интернет-магазина в целях совершенствования его коммерческой деятельности.

Для реализации проекта потребуются существующие у организации ООО «Элита»:

- офисное помещение для решения вопросов реализации товаров;
- складское помещение для хранения и выдачи заказанных товаров.

В интернет-магазине ООО «Элита» будут реализованы также 4 группы товаров, что и офлайн (рис. 3.4).

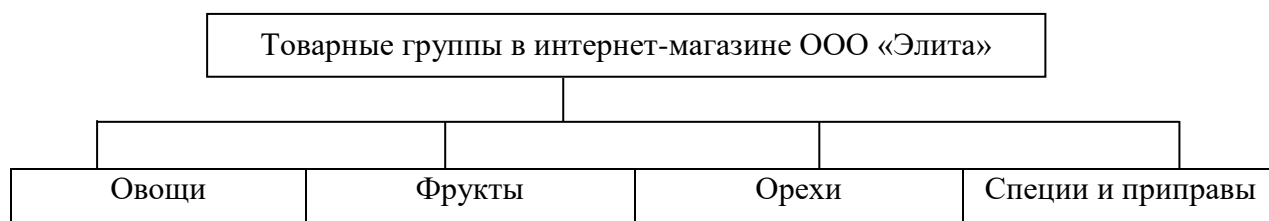


Рисунок 3.4 – Товарные группы в интернет-магазине ООО «Элита»

Ассортимент интернет-магазина ООО «Элита» представлен в таблице 3.6.

Таблица 3.6 – Ассортимент интернет-магазина ООО «Элита»

Группы товаров	Виды товаров
Овощи	Кабачок Лук репчатый Картофель Морковь Перец Помидоры Огурцы
Фрукты	Лимоны Киви Мандарины Апельсины Бананы Груши Яблоки

Окончание таблицы 3.6

Группы товаров	Виды товаров
Орехи	Смесь Грецкий орех Миндаль Кешью Арахис
Специи и приправы	Универсальные Для овощей Для рыбы Для мяса

Монетизация проекта будет осуществляться за счет продажи товаров через созданный для ООО «Элита» – сайт.

Цель проекта – совершенствование коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Элита».

Задачи проекта сводятся к реализации следующих этапов:

- оценка рынка и потребности предприятия;
- принятие решения;
- разработка и ввод сайта;
- поиск дополнительного персонала;
- подготовка офисного и складского помещения для реализации товаров через сайт;
- проведение рекламных мероприятий;
- запуск проекта.

Преимущества проекта, по мнению начальника отдела продаж торгового предприятия ООО «Элита», представлены на рисунке 3.5.

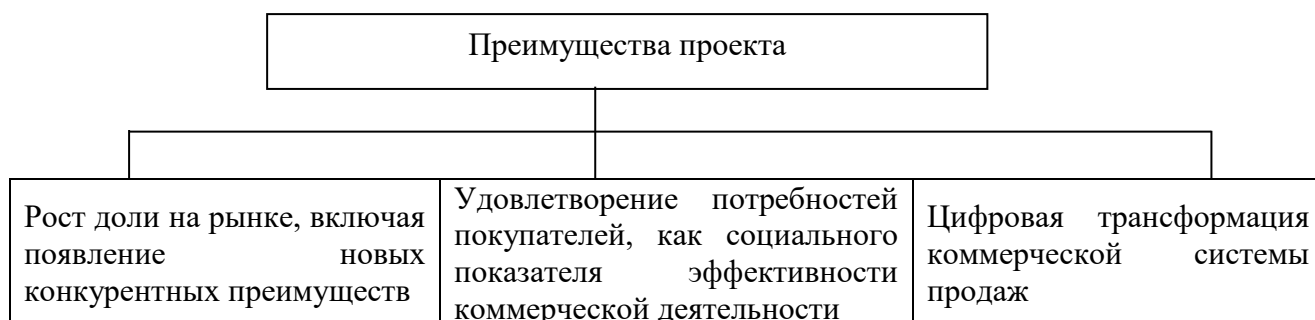


Рисунок 3.5 – Преимущества проекта совершенствования коммерческой деятельности ООО «Элита»

Поставщики останутся те же, что и в настоящее время, а появятся новые поставщики услуг (табл. 3.7).

Таблица 3.7 – Оценка поставщиков проекта в ООО «Элита»

№	Наименование	Что постав- ляет	Уровень качест- ва	Возмож- ность доставки	Уро- вень цен	Макси- мальный объем
Поставщики товаров						
1	ООО «ТОР»	Овощи Фрукты Орехи Специи Приправы	Высокий	Есть	Средний	Такого в договорах поставки не определено
2	ООО «Фрукты»	Фрукты, орехи	Высокий	Есть	Средний	Такого в договорах поставки не определено
Поставщики услуг						
1	ООО «Сервис»	Услуги по разработке и обслужи- ванию сайта предприятия	Высокий	х	Средний	х
2	ООО «Эус»	Рекламные услуги	Высокий	х	Средний	х

Определено, что по проекту в ООО «Элита» будет два поставщика товаров и два поставщика услуг.

Начало реализации проекта, предложенное начальником отдела продаж торгового предприятия ООО «Элита», август 2024 года. Срок подготовительного этапа назначен на 7 недель.

SWOT-анализ проекта для совершенствования коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Элита» представлен в таблице 3.8.

Таблица 3.8 – SWOT-анализ проекта ООО «Элита»

	Положительное влияние	Отрицательное влияние
Внутренняя среда	Наличие офлайн магазина Рентабельность текущего бизнеса (ресурсный потенциал предприятия для реализации проекта)	Бизнес-модель легко копируема Риски по товарным потерям

Окончание таблицы 3.8

	Положительное влияние	Отрицательное влияние
Внешняя среда	Выстроенная логистика с поставщиками Надежность существующих поставщиков товаров Удовлетворенность текущим ассортиментом покупателей	Высокая зависимость от курсов иностранных валют Усиление конкуренции Вытеснение мелких предпринимателей с рынка крупными конкурентами

У проекта существуют положительные и отрицательные стороны в разрезе внутренней и внешней среды. Их необходимо предварительно учитывать с целью устранения ошибок при реализации проекта в ООО «Элита».

Ценообразование по проекту будет происходить по методу средних цен с оценкой цен на товары у конкурентов.

План маркетинговых мероприятий по проекту представлен в таблице 3.9.

Таблица 3.9 – План маркетинговых мероприятий по проекту

Наименование	Стоимость	Периодичность
Баннерная реклама	3 шт. по 7000 руб.	Единовременно
SMM-продвижение в сети	52000 руб.	Ежемесячно

Единовременные рекламные затраты по проекту составят 21000 руб. (на баннерную рекламу), а ежемесячные: 52000 руб., это будет SMM-продвижение в сети интернет-магазина ООО «Элита».

Составлен план продаж (табл. 3.10) по интернет-магазину ООО «Элита» со средним чеком от покупателя и количеством чеков. План продаж по проекту составлен на год.

По плану директора торгового предприятия и начальника отдела продаж ООО «Элита» в динамике возрастет и средний чек (средний чек от оптовых и розничных заказов), и количество онлайн-заказов. Все это напрямую скажется на росте выручки от проекта ООО «Элита» в течение года, то есть на росте поступлений от продажи товаров в интернет-магазине (табл. 3.10).

Таблица 3.10 – План продаж по проекту

Показатель	Месяцы											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Количество чеков (заказов), ед.	70	80	105	117	129	131	150	150	192	192	192	213
Средний чек покупки, руб.	25267	30210	33415	33415	35080	37112	37112	38190	38190	39201	39201	39201
Поступления от продажи в интернет-магазине предприятия ООО «Элита», тыс.руб.	1769	2417	3509	3910	4526	4862	5567	5729	7333	7527	7527	8350

Потребуется дополнительное оборудование для склада и офиса ООО «Элита»: стеллажи для склада и одно рабочее место для офиса, со столом стулом и соответствующей техникой (площадь в офисе займет 5 кв.м.).

В торговом предприятии ООО «Элита» появятся три новых работника: кладовщик и SMM-менеджеры. Их работа будет согласована директором предприятия ООО «Элита», кладовщик будет в штате организации, а SMM-менеджеры будут работать в соответствии с современной технологией – аутсорсинг, по договору оказания услуг. Функции новых сотрудников торгового предприятия ООО «Элита» представлены в таблице 3.11.

Таблица 3.11 – Функции новых сотрудников торгового предприятия ООО «Элита»

Наименование трудовой единицы	Функции	Источник
Кладовщик	Выгрузка товаров Организация хранения товаров Формирование заказов через сайт Совместная работа с SMM-менеджерами по онлайн-заказам через программное обеспечение 1С Другие	Штатный
SMM-менеджер	Администрирование сайта Продвижение сайта в сети Коммуникации с онлайн-пользователями Организация и контроль выполнения онлайн-заказов Другие	Аутсорсинг

Схема производственного процесса по проекту на рисунке 3.6.

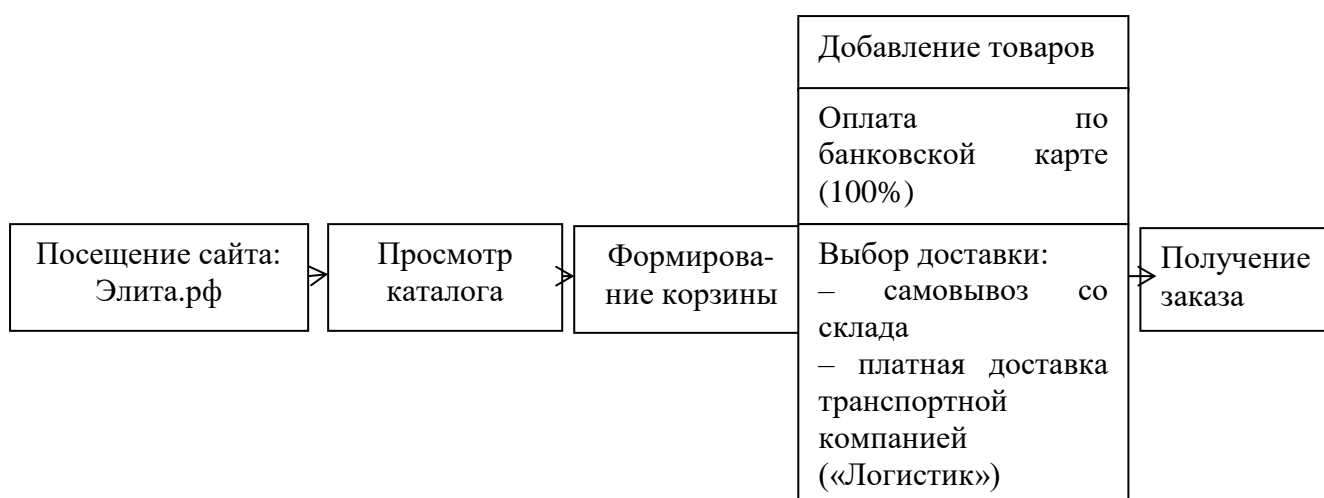


Рисунок 3.6 – Схема производственного процесса по проекту

Схема производственного процесса по проекту определена бизнес-процессами заказа товаров на сайте торгового предприятия ООО «Элита».

Организационный план проекта представлен в таблице 3.12.

Таблица 3.12 – Организационный план проекта ООО «Элита»

Наименование задачи	Ответственный / Подрядчик	Период выполнения						
		1 неделя	2 неделя	3 неделя	4 неделя	5 неделя	6 неделя	7 неделя
Оценка рынка и потребности предприятия	Директор ООО «Элита» (инициатор проекта)							
Принятие решения	Директор (инициатор проекта)							
Разработка и ввод сайта	Начальник отдела продаж ООО «Элита» / ООО «Сервис»							
Поиск дополнительного персонала	Директор (инициатор проекта)							
Подготовка офисного и складского помещения для реализации товаров через сайт	Начальник отдела продаж ООО «Элита» / Главный бухгалтер							
Проведение рекламных мероприятий	Начальник отдела продаж ООО «Элита» / ООО «Эус»							

Организационный план проекта ООО «Элита» включает комплекс этапов и ответственных лиц/подрядчиков, которые выполняют работы перед запуском проекта.



Определены постоянные и переменные затраты на проект ООО «Элита». В таблице 3.13 представлен расчет заработной платы (оклад) по проекту ООО «Элита».

Таблица 3.13 – Расчет заработной платы (оклад) по проекту ООО «Элита»

Сотрудник	Оклад	Отчисления + НДФЛ (43%)	Количество	Итого
Заработная плата (кладовщик)	27000	11610	1	38610
Заработная плата (SMM)	29000	12470	2	82940
Итого				121550

Расходы на персонал в месяц по проекту ООО «Элита», для трех новых работников составит 121550 руб. Эти коммерческие расходы для торгового предприятия ООО «Элита» будут постоянными.

Общие постоянные расходы по проекту ООО «Элита» в месяц представлены в таблице 3.14.

Таблица 3.14 – Постоянные расходы по проекту ООО «Элита»

Статья расходов	Сумма в месяц, руб.
Рекламные расходы	52000
Заработная плата (оклад)	121550
Итого	173550

Сумма в месяц по постоянным расходам по проекту ООО «Элита» равны 173550 руб.

Переменные расходы по проекту представлены в таблице 3.15. Переменные расходы по проекту меняются в зависимости от получаемых доходов.

Таблица 3.15 – Переменные расходы по проекту ООО «Элита»

Статья расходов	% от получаемой выручки
Сырье	20
Премия сотрудникам	5
Товарные потери	6
Транспортные расходы	7
Итого	38

Переменные расходы по проекту от четырех статей составят 38% от получаемой выручки, в их состав входят: сырье, премия сотрудникам, товарные потери, транспортные расходы.

Для запуска проекта необходимы инвестиции на покупку оборудования и техники, список представлен в таблице 3.16.

Таблица 3.16 – Анализ инвестиций по проекту ООО «Элита»

Наименование	Количество	Стоимость за 1 шт.	Итоговая стоимость	Источник финансирования
Многоярусный стеллаж для хранения товаров на складе торгового предприятия	7	8500	59500	Собственные средства/ нераспределенная прибыль
Стол для SMM-менеджера сайта предприятия	1	7500	7500	
Стул	3	2890	8670	
Ноутбук для SMM-менеджера сайта предприятия	1	65000	65000	
Разработка сайта торгового предприятия	x	85000	85000	
Техническое обслуживание сайта торгового предприятия	x	25000	25000	
Итого	x	x	250670	

Первоначальные затраты (инвестиции) на проект ООО «Элита» составят 250670 руб., основные затраты приходятся на покупку ноутбука для SMM-менеджеров и разработку сайта.

Источник финансирования первоначальных затрат в торговом предприятии ООО «Элита», их собственные средства: нераспределенная прибыль.

Эффективность проекта ООО «Элита» оценивается посредством движения денежных средств (табл.3.17). По проведенным расчетам проект совершенствования коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Элита» является экономически эффективным в связи с получением доходов и прибыли от него.

Таблица 3.17 – Движение денежных средств по проекту ООО «Элита»

<b>Операционная деятельность</b>													
<b>Период</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>12</b>
<b>Поступления</b>													
Количество чеков (заказов), ед.		70	80	105	117	129	131	150	150	192	192	192	213
Средний чек покупки, руб.		25267	30210	33415	33415	35080	37112	37112	38190	38190	39201	39201	39201
Поступления, тыс.руб.		1769	2417	3509	3910	4526	4862	5567	5729	7333	7527	7527	8350
<b>Платежи</b>													
<b>Постоянные расходы, тыс. руб.</b>													
Рекламные расходы		52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52
Заработная плата (оклад)		122	122	122	122	122	122	122	122	122	122	122	122
<b>Переменные расходы, тыс. руб.</b>													
Сырье		354	483	702	782	905	972	1114	1146	1467	1505	1506	1670
Премия сотрудникам		89	121	176	196	226	243	278	287	367	377	377	418
Товарные потери		106	145	211	235	272	292	334	344	440	452	452	501
Транспортные расходы		124	169	246	274	317	340	390	401	513	527	527	585
Налоги		106	145	211	235	272	292	334	344	440	452	452	501
Платежи, всего		953	1237	1720	1896	2166	2313	2624	2696	3401	3487	3488	3849
<b>Денежный поток от операционной деятельности</b>		<b>816</b>	<b>1180</b>	<b>1789</b>	<b>2014</b>	<b>2360</b>	<b>2549</b>	<b>2943</b>	<b>3033</b>	<b>3932</b>	<b>4040</b>	<b>4039</b>	<b>4501</b>

Окончание таблицы 3.17

<b>Инвестиционная деятельность, тыс.руб.</b>													
<b>Период</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>12</b>
Поступления		-251											
Платежи	251												
Денежный поток от инвестиционной деятельности	251	-251											
<b>Финансовая деятельность, тыс.руб.</b>													
Поступления	251												
Платежи		-251											
Денежный поток от финансовой деятельности	251												
<b>Общий денежный поток, тыс.руб.</b>													
Итого, денежный поток	0	565	1180	1789	2014	2360	2549	2943	3033	3932	4040	4039	4501
Остаток денежных средств	0	565	1745	3534	5548	7908	10457	13400	16433	20365	24405	28444	32945

В таблице 3.18 представлена планируемая оценка эффективности проекта на коммерческую деятельность торгового предприятия ООО «Элита».

Таблица 3.18 – Планируемая оценка эффективности проекта на коммерческую деятельность торгового предприятия ООО «Элита»

Показатели	2023 г.	С учетом влияния проекта	Отклонение, (+; -)
Выручка, тыс.руб.	163594	226620	63026
Прибыль от продаж, тыс.руб.	2693	7194	4501
Рентабельность продаж, %	1,65	3,17	1,52
Налог на прибыль, тыс.руб.	393	1079	686
Чистая прибыль, тыс.руб.	2052	6115	4063
Рентабельность конечной деятельности, %	1,25	2,70	1,45
Уровень удовлетворенности покупателей (опрос через e-mail рассылку), %	60	85	25
Степень цифровизации продаж (критерий оценки: низкая, средняя, высокая, согласно личным наблюдениям)	низкая	средняя	x

Проект позволит повысить финансово-экономическую эффективность коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Элита», маркетинговое обеспечение деятельности, повысить эффективность сбытовой деятельности, как подфункции коммерческой деятельности. Определен от проекта совершенствования коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Элита» прирост выручки и прибыли, абсолютный прирост выручки составил 63026 тыс.руб., а прибыли от продаж составил 4501тыс.руб.(рис. 3.7). Увеличение чистого дохода от влияния проекта на коммерческую деятельность торгового предприятия ООО «Элита» составит 4063 тыс.руб. Определен от проекта прирост рентабельности продаж на 1,52% и рентабельности конечной деятельности торгового предприятия ООО «Элита» на 1,45%.

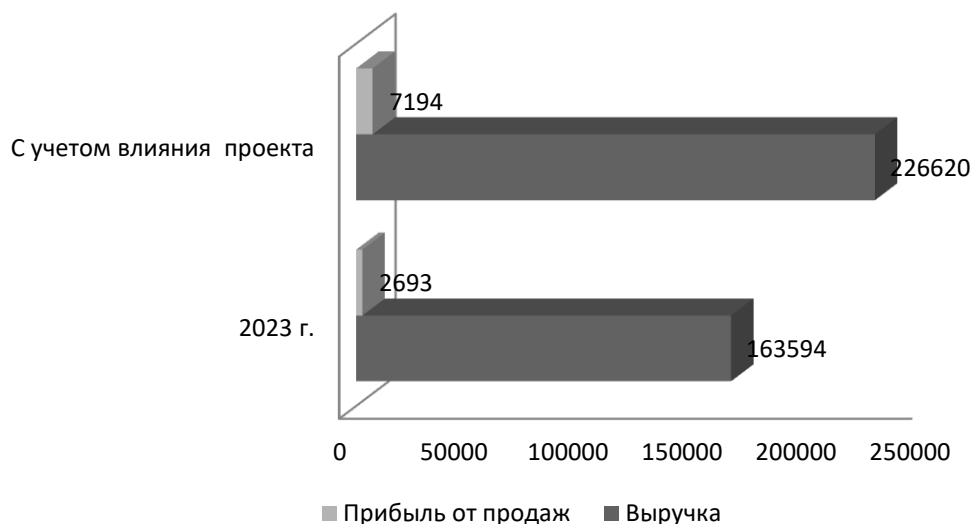


Рисунок 3.7 – Выручка и прибыль от продаж торгового предприятия ООО «Элита», тыс.руб.

Определен под влиянием проекта и рост социальной эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Элита», что выражено в росте удовлетворенности покупателей (опрос через e-mail рассылку) на 25% и повышении степени цифровизации продаж, с низкой до средней.

Анализ коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Элита» позволил отметить ее систематизацию, наличие внешних партнеров во всех функциях, кроме НОРМС, ИМО. Организацией коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Элита» руководят: директор и начальник отдела продаж. В третьей главе выпускной квалификационной работы определен проект, способствующий коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Элита» – разработка сайта с функционалом интернет-магазина. Проект будет эффективным, положительно повлияет на коммерческую деятельность, увеличив экономические показатели, рост уровня удовлетворенности, степень цифровизации деятельности, создаст предпосылки для новых конкурентных преимуществ, повышения уровня конкурентоспособности среди компаний-конкурентов.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В выпускной квалификационной работе исследована организация коммерческой деятельности предприятия и ее совершенствование.

Анализ теоретических аспектов коммерческой деятельности показал, что существует необходимость совершенствования элементов и процессов при помощи современных инструментов в соответствии с требованиями и изменениями на рынке, сложность изучаемой деятельности, ее функциональное многообразие и комплексное применение принципов. Коммерческая деятельность торговых предприятий ассоциируется с получением прибыли и процессами купли-продажи (торговыми, технологическими), функции взаимосвязаны со средой коммерческой деятельности, с партнерскими коммуникациями, с интеграционными и сетевыми процессами. Организация коммерческой деятельности торговых предприятий носит системный и инновационный характер, на который оказывают влияние внутренние и внешние условия.

Функционально-средовой анализ коммерческой деятельности выполнен на материалах торгового предприятия ООО «Элита». Исследование показало, что торговое предприятие ООО «Элита» – коммерческая организация. Основной вид деятельности торгового предприятия ООО «Элита» – оптовая торговля овощами и фруктами, а также орехами, специями, приправами. Линейно-функциональная структура торгового предприятия ООО «Элита» является оптимальной, все работники имеют должностные инструкции. Исследование трудового обеспечения коммерческой деятельности ООО «Элита» показало сокращение производительности труда работников, рост их прибыльности, увеличения общего числа персонала в 2023 году на 2 работника. Среди персонала ООО «Элита» основная доля принадлежит обслуживающему персоналу со средним специальным образованием, опытом работы в торговле от 3 до 8 лет. Оценка экономических показателей торгового предприятия ООО «Элита» выявила его сильные и слабые стороны. Из сильных сторон

экономической деятельности предприятия ООО «Элита» в 2023 году: увеличение суммы оборота оптовой торговли на 5389 тыс.руб., оборота оптовой торговли от использования складской площади на 3,41%; сокращение суммы прочих расходов на 13 тыс.руб.; повышение суммы и уровня валовой прибыли в динамике; увеличение прибыли и их уровней (рентабельности) обороту оптовой торговли. Из слабых сторон экономической деятельности предприятия ООО «Элита» в 2023 году: рост суммы и уровня издержек обращения; сокращение производительности труда работников; рост суммы налога на прибыль на 78 тыс.руб.

Анализ материально-технического обеспечения коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Элита» показал увеличение среднегодовой стоимости основных фондов и оборотных средств, повышение рентабельности использования, но сокращение отдачи и замедление оборачиваемости в 2023 году.

В результате оценки информационного обеспечения коммерческой деятельности торговой организации ООО «Элита» показано однообразие цифровой платформы (применяется только платная платформа 1С), применение комплекса информации в деятельности (внешней и внутренней). Критериальная оценка информационного обеспечения управления предприятием ООО «Элита» показала по результатам – ценность, полезность, безопасность, ревалентность, регулярность и достоверность получаемой информации, ее достаточную полноту, обновляемость и своевременность получения. Определена важность информационного обеспечения в ООО «Элита» для регулярного совершенствования коммерческой деятельности. Маркетинговое обеспечение коммерческой деятельности ООО «Элита» выполняется начальником отдела продаж в связи с отсутствием соответствующего специалиста. Определены у торгового предприятия ООО «Элита» три конкурента: ООО «Фрукты и овощи», ООО «ЭРА», ООО «Легион». В результате оценки конкурентоспособности в торговом предприятии ООО «Элита» определены конкурентные преимущества: удобный режим работы; приемлемый уровень цен на товары, с



невысокой снабженческой надбавкой. Определены недостатки: низкое качество обслуживания оптовых покупателей менеджером; отсутствие сайта; низкое количество оказываемых дополнительных услуг для оптовых покупателей.

Анализ коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Элита» позволил отметить ее систематизацию, наличие внешних партнеров во всех функциях, кроме НОРМС, ИМО. Организацией коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Элита» руководят: директор и начальник отдела продаж. Представлено исследование бизнес-процессов продажи товаров в торговом предприятии ООО «Элита», как один из главных процессов в коммерческой деятельности. Оно подчинено выполнению нескольких этапов: организация закупок и поставок товаров; формирование ассортимента товаров; организация процесса продаж с учетом метода реализации товаров; организация сопутствующих процессов (например, сервисного обслуживания, организации дополнительных услуг).

Оценка коммерческой деятельности ООО «Элита» показала недостатки: низкий уровень цифровизации коммерческих процессов; низкая эффективность маркетингового обеспечения коммерческой деятельности торгового предприятия из-за отсутствия сайта; слабая сторона в конкурентоспособности коммерческой деятельности торгового предприятия из-за отсутствия сайта, онлайн продаж. Эти проблемы являлись следствием отсутствия у ООО «Элита» – интернет-магазина. В связи с этим, для ООО «Элита» был разработан проект открытия интернет-магазина в целях совершенствования его коммерческой деятельности. Этот проект позволяет ликвидировать более половины выявленных проблем. Проект планируется начать с августа 2024 года. В ООО «Элита» появятся три новых работника: кладовщик и SMM-менеджеры. Первоначальные затраты (инвестиции) на проект составят 250670 руб. По проведенным расчетам проект является экономически эффективным. От проекта прирост выручки от продаж составит 63026 тыс.руб., увеличение прибыли от продаж составит 4501 тыс.руб., уровень удовлетворенности покупателей будет высоким (85%), степень цифровизации станет средней.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Российская Федерация. Законы. Гражданский Кодекс Российской Федерации : федер. закон № 51-ФЗ, ред. от 11.03.2024 № 48-ФЗ // КонсультантПлюс. – URL : [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_law\\_5142](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_5142) (дата обращения : 01.04.2024).
2. Российская Федерация. Законы. Налоговый Кодекс Российской Федерации : федер. закон № 146-ФЗ, ред. от 26.02.2024 № 39-ФЗ // КонсультантПлюс. – URL : [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_law\\_19671](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_19671) (дата обращения : 09.04.2024).
3. Российская Федерация. Законы. Трудовой Кодекс Российской Федерации : федер. закон № 197-ФЗ, ред. от 14.02.2024 № 12-ФЗ // КонсультантПлюс. – URL : [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_law\\_34683](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_34683)(дата обращения : 11.04.2024).
4. Российская Федерация. Законы. Об обществах с ограниченной ответственностью : федер. закон № 14-ФЗ от 08.02.1998, ред. от 13.06.23 № 249-ФЗ // КонсультантПлюс. – URL : [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_17819](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_17819) (дата обращения : 11.04.2024).
5. Аббасов, А. Я. Анализ развития аутсорсинга в России : проблемы и перспективы / А. Я. Аббасов // Отходы и ресурсы. – 2023. – № 1. – С. 15-17.
6. Абрютина, М. С. Экономический анализ торговой деятельности : учеб. пособие / М. С. Абрютина. – Москва : Дело и Сервис, 2019. – 521 с.
7. Агалакова, А. Б. Применение «интернет вещей» в торговле / А. Б. Агалакова // Инновационный потенциал развития науки в современном мире : достижения и инновации : сборник научных статей по материалам международной научно-практической конференции. – Уфа : Вестник науки, 2023. – С. 149-154.
8. Азжеурова, М. В. Коммерческая деятельность предприятия : сущность, задачи и функции / М. В. Азжеурова, Н. С. Качанова // Наука и образование. – 2020. – № 1. – С. 145-147.

9. Арсеньева, Н. В. Основные подходы к оценке устойчивости экономического развития организаций / Н. В. Арсеньева, Л. М. Путянина, Н. В. Тарасова // Стин. – 2024. – № 2. – С. 62-65.
10. Баженов, Ю. К. Коммерческая деятельность : учебник / Ю. К. Баженов, А. Ю. Баженов. – Москва : Дашков и Ко, 2023. – 286 с.
11. Баркан, Д. И. Управление продажами : учебник / Д. И. Баркан. – Санкт-Петербург : Высшая школа менеджмента, 2019. – 912 с.
12. Боровинский, Д. В. Организация закупочной деятельности в коммерческом предприятии. Синергетический эффект интеграции / Д. В. Боровинский, В. В. Куимов. – Красноярск : Сиб. федер. ун-т, 2014. – 172 с.
13. Бунеева, Р. И. Коммерческая деятельность : организация и управление : учебник / Р. И. Бунеева. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2021. – 352 с.
14. Вайл, П. Цифровая трансформация бизнеса. Изменение бизнес-модели для организации нового поколения / П. Вайп, С. Ворнер. – Москва : Альпина Паблишер, 2019. – 258 с.
15. Валигурский, Д. И. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка : учебник / Д. И. Валигурский. – Москва : Дашков и К, 2019. – 300 с.
16. Вандышева, С. В. Содержание коммерческой деятельности в условиях цифровизации общества / С. В. Вандышева // Цифровизация : новые тренды и опыт внедрения : сборник статей по итогам международной научно-практической конференции. – Стерлитамак : Агентство международных исследований, 2023. – С. 120-122.
17. Варфоломеева, В. А. Цифровизация экономики : понятие, тенденции развития / В. А. Варфоломеева, Н. А. Иванова // Путеводитель предпринимателя. – 2022. – № 2. – С. 11-15.
18. Гирич, И. В. Понятие и сущность процесса цифровизации хозяйствующих субъектов / И. В. Гирич // Горизонты экономики. – 2023. – № 6(80). – С. 39-48.

19. Голубева, С. Маркетинг сбыта / С. Голубева. – Москва : Дело, 2019. – 404 с.
20. Гуняков, Ю. В. Коммерциология: предчувствие перемен. Инновационные бизнес-модели коммерческой деятельности / Ю. В. Гуняков, Д. Ю. Гуняков; СФУ. – Красноярск, 2015. – 160 с.
21. Дашков, Л. П. Коммерческая деятельность : учебник / Л. П. Дашков, Н. Ф. Солдатова. – Москва : Дашков и К, 2022. – 212 с.
22. Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебник / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчиянц. – Москва : Дашков и Ко, 2023. – 398 с.
23. Джанаева, Я. С. Цифровизация как движущая сила современной экономики / Я. С. Джанаева, С. С. Камбердиева // Наукосфера. – 2022. – № 7-1. – С. 259-263.
24. Долгополов, Е. С. Использование искусственного интеллекта при решении задач прогнозирования и планирования экономической деятельности предприятия / Е. С. Долгополов, Е. А. Гордеев // Тенденции развития мировой торговли в XXI веке : материалы международной научно-практической конференции. – Москва : Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова, 2023. – С. 153-158.
25. Зубарева, Ю. С. Коммерческая деятельность торговой компании : сущность и ключевые направления / Ю. С. Зубарева // Мировая наука. – 2019. – № 12(33). – С. 156-158.
26. Иванов, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебник / Г. Г. Иванов, Е. С. Холин. – Москва : ИНФРА-М, 2024. – 384 с.
27. Иванов, Г. Г. Организация коммерческой деятельности малых и средних предприятий : учеб. пособие / Г. Г. Иванов, Ю. К. Баженов. – Москва : ИНФРА-М, 2018. – 304 с.
28. Иванов, М. Ю. Организация и технология коммерческой деятельности : учеб. пособие / М. Ю. Иванов, М. В. Иванова. – Москва : РИОР, 2016. – 97 с.

29. Котлер, Ф. Маркетинг от А до Я : 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер : учеб. пособие / Ф. Котлер [и др.]. – Москва : Альпина Паблишер, 2021. – 211 с.

30. Крутякова, Т. Л. Коммерческая деятельность / Т. Л. Крутякова. – Москва : АйСИ групп, 2019. – 224 с.

31. Куимов, В. В. Экономика кооперационно-сетевых взаимодействий. Теория. Практика. Возможности : монография / В. В. Куимов. – Москва : ИНФРА-М, 2020. – 220 с.

32. Кузнецова, М. А. Оценка влияния цифровых технологий на деятельность предприятий / М. А. Кузнецова, Т. С. Наролина // Научная опора Воронежской области : сборник трудов. – Воронеж : Воронежский государственный технический университет, 2022. – С. 134-136.

33. Любушин, Н. П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / Н. П. Любушин. – Москва : Юнити-Дана, 2021. – 217 с.

34. Нигметзянова, А. М. Основы коммерческой деятельности : учебно-метод. пособие / А. М. Нигметзянова, Г. И. Гарипова, Л. Ю. Махоткина. – Казань : КНИТУ, 2019. – 84 с.

35. Никулина, Н. Н. Организация коммерческой деятельности предприятий. По отраслям и сферам применения : учеб. пособие / Н. Н. Никулина, Л. Ф. Суходоева, Н. Д. Эриашвили. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 319 с.

36. Овсянникова, А. А. Коммерческая деятельность : понятие, сущность, функции / А. А. Овсянникова, А. П. Краснов // Наука и образование. – 2022. – № 4. – С. 42-44.

37. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка. Теория и современные практики : учебник / сост. В. В. Куимов, Ю. Ю. Сулова, Е. В. Щербенко, [и др.]; под ред. В. В. Куимова. – Красноярск : Сиб. федер. ун-т, 2018. – 553 с.

38. Организация коммерческой деятельности предприятия : коммерциология. Ч.1. Организационно-экономические предпосылки коммер-

ческой деятельности : учеб. пособие / В. В. Куимов, Ю. В. Гуняков, И. А. Максименко, О. В. Рубан; под ред. В. В. Куимова. – Красноярск : Сиб. федер. ун-т, 2016. – 112 с.

39. Осипова, Л. В. Основы коммерческой деятельности / Л. В. Осипова, И. М. Синяева. – Москва : ЮНИТИ ДАНА, 2020. – 307 с.

40. Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности : учебник / О. В. Памбухчиянц. – Москва : Дашков и Ко, 2023. – 266 с.

41. Памбухчиянц, О. В. Основы коммерческой деятельности : учебник / О. В. Памбухчиянц. – Москва : Дашков и Ко, 2023. – 260 с.

42. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность : учебник / Ф. Г. Панкратов. – Москва : Дашков и Ко, 2017. – 500 с.

43. Политов, А. Н. Коммерческая деятельность предприятия торговли : сущность и основные направления / А. Н. Политов, Л. М. Марченкова // Экономические среда. – 2019. – № 4(30). – С. 100-104.

44. Половцева, Ф. П. Коммерческая деятельность : учебник / Ф. П. Половцева. – Москва : ИНФРА-М, 2019. – 226 с.

45. Свечникова, В. В. Экономика предприятия (организации) в схемах и таблицах : учеб. пособие / В. В. Свечникова, М. И. Швейкерт, Е. А. Пузикова. – Москва : Флинта, 2021. – 95 с.

46. Сергеева, Е. П. Правовое обеспечение коммерческой деятельности. Практикум : учеб. пособие / Е. П. Сергеева. – Минск : РИПО, 2022. – 115 с.

47. Ушатенков, Д. И. Трансформация бизнес-моделей предприятий торговли в условиях цифровизации / Д. И. Ушатенков // Роль бизнеса в трансформации общества : сборник тезисов студентов и аспирантов по итогам международного конгресса. – Москва : Синергия, 2023. – С. 332-335.

48. Федоров, Е. А. Применение современных подходов и информационных технологий в коммерческой деятельности предприятия / Е. А. Федоров // Ученые записки Российской академии предпринимательства. – 2023. – № 4. – С. 149-154.

49. Фомина, И. А. Сущность коммерческой деятельности предприятия / И. А. Фомина. И. А. Миллер, Д. В. Сливинский // Инновационный дискурс развития современной науки : сборник статей международной научно-практической конференции. – Петрозаводск : Новая Наука, 2020. – С. 14-18.

50. Чунина, Е. И. К вопросу применения инноваций в бизнес-логистике / Е. И. Чунина, С. В. Дерепаско // Путь в науку. Современная национальная экономика : молодые ученые – новый взгляд : материалы международной научно-практической конференции. – Орел : Орловский государственный университет им. И.С. Тургенева, 2023. – С. 196-200.

51. Шнорр, Ж. П. Технологии искусственного интеллекта как доминанта цифровизации экономики розничной торговли / Ж. П. Шнорр // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2023. – № 6(103). – С. 47-62.

52. Штезель, А. Ю. Внедрение элементов цифровизации в бизнес-процессы торговли / А. Ю. Штезель, А. А. Кириченко // Сфера услуг : инновации и качество. – 2023. – № 68. – С. 116-126.

## **ПРИЛОЖЕНИЕ А**

Утвержден  
Решением единственного участника  
Общества с ограниченной ответственностью  
«Элита»  
Решение от «7» октября 2017 года

### **УСТАВ**

**Общества с ограниченной ответственностью  
«Элита»**

г. Красноярск

2017 год



Настоящая редакция Устава **Общества с ограниченной ответственностью «Элита»**, именуемого в дальнейшем "Общество", данная редакция устава утверждена Решением единственного участника в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации, Федеральным законом Российской Федерации "Об обществах с ограниченной ответственностью" (далее по тексту настоящего Устава - Закон об ООО) и действующим законодательством Российской Федерации.

## **1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ**

1.1. Общество является юридическим лицом и действует на основании настоящего Устава и законодательства Российской Федерации.

1.2. Участниками Общества могут быть физические или юридические лица в соответствии с требованиями действующего законодательства Российской Федерации.

1.3. Общество может состоять из одного лица. Общество не может иметь в качестве единственного участника другое хозяйственное общество, состоящее из одного лица.

1.4. В своей деятельности Общество руководствуется Гражданским кодексом Российской Федерации, Законом об ООО, действующим законодательством.

## **2. НАИМЕНОВАНИЕ ОБЩЕСТВА И МЕСТО НАХОЖДЕНИЯ ОБЩЕСТВА**

2.1. Полное наименование Общества на русском языке: **Общество с ограниченной ответственностью «Элита»**.

Сокращенное наименование Общества на русском языке: **ООО «Элита»**

2.2. Место нахождения Общества: **Российская Федерация, г. Красноярск**

2.3. Место нахождения Общества определяется местом его государственной регистрации. Государственная регистрация Общества осуществляется по месту нахождения его постоянно действующего единоличного исполнительного органа.

## **3. ЦЕЛЬ И ПРЕДМЕТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБЩЕСТВА**

3.1. Основной целью деятельности Общества является эффективное использование принадлежащего ему имущества для получения прибыли от его деятельности.

3.2. Общество имеет гражданские права и несет обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных федеральными законами.

Отдельными видами деятельности, перечень которых определяется федеральным законом, Общество может заниматься только на основании специального разрешения (лицензии).

Если условиями предоставления специального разрешения (лицензии) на осуществление определенного вида деятельности предусмотрено требование осуществлять такую деятельность как исключительную, Общество в течение срока действия специального разрешения (лицензии) вправе осуществлять только виды деятельности, предусмотренные специальным разрешением (лицензией), и сопутствующие виды деятельности.

3.3. Основными видами деятельности Общества являются:

46.31 Торговля оптовая фруктами и овощами

10.31 Переработка и консервирование картофеля

10.39 Прочие виды переработки и консервирования фруктов и овощей

10.39.1 Переработка и консервирование овощей (кроме картофеля) и грибов

46.31.11 Торговля оптовая свежим картофелем

46.32.3 Торговля оптовая консервами из мяса и мяса птицы

46.36 Торговля оптовая сахаром, шоколадом и сахаристыми кондитерскими изделиями

46.38 Торговля оптовая прочими пищевыми продуктами, включая рыбу, ракообразных и моллюсков

52.10 Деятельность по складированию и хранению

52.24 Транспортная обработка грузов

52.29 Деятельность вспомогательная прочая, связанная с перевозками

82.92 Деятельность по упаковыванию товаров

65.12 Прочее денежное посредничество

и другие виды деятельности, соответствующие целям и задачам Общества и не противоречащие действующему законодательству.

#### **4. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ОБ ОБЩЕСТВЕ**

4.1. Общество является обществом с ограниченной ответственностью. Общество является юридическим лицом и действует на основании настоящего Устава и законодательства Российской Федерации.

4.2. Обществом с ограниченной ответственностью признается Общество, уставный капитал которого разделен на доли. Участники Общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью Общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей. Участники Общества, не полностью оплатившие доли, несут солидарную ответственность по обязательствам Общества в пределах стоимости неоплаченной части доли каждого из участников.

4.3. Общество имеет в собственности обособленное имущество, в том числе, имущественные права, учитываемое на его самостоятельном балансе, может от своего имени приобретать, осуществлять и отчуждать имущественные и личные неимущественные права, в случае, если положениями действующего законодательства Российской Федерации не установлены какие-либо ограничения, а также может нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Общество может иметь гражданские права и нести гражданские обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных федеральными законами, если это не противоречит предмету и целям деятельности Общества.

4.4. Общество создано без ограничения срока.

4.5. Общество вправе в установленном порядке открывать любые банковские счета на территории Российской Федерации и за ее пределами.

4.6. Общество имеет круглую печать, содержащую его полное фирменное наименование на русском языке и указание на место нахождения Общества. Печать Общества может содержать также фирменное наименование Общества на любом языке народов Российской Федерации и (или) иностранном языке.

4.7. Общество вправе иметь штампы и бланки со своим фирменным наименованием, собственную эмблему, а также зарегистрированный в установленном порядке товарный знак и другие средства индивидуализации.

4.8. Общество несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом.

4.9. Общество не отвечает по обязательствам своих участников.

4.10. В случае несостоятельности (банкротства) Общества по вине его участников или по вине других лиц, которые имеют право давать обязательные для Общества указания либо иным образом имеют возможность определять его действия, на указанных участников или других лиц в случае недостаточности имущества Общества может быть возложена субсидиарная ответственность по его обязательствам.

4.11. Российская Федерация, субъекты Российской Федерации и муниципальные образования не несут ответственности по обязательствам Общества, равно как и Общество не несет ответственности по обязательствам Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований.

4.12. Общество может создавать филиалы и открывать представительства по решению Общего собрания участников Общества, принятому большинством в 3/4 голосов от общего числа голосов участников Общества.

**ПРИЛОЖЕНИЕ Б**  
**ТРУДОВОЙ ДОГОВОР**  
с кладовщиком

г. Красноярск

"01" Января 2023 г.

ООО «Элита» именуемое в дальнейшем Работодатель, в лице директора Сиддикова Шамси Исломовича, действующего на основании устава, с одной стороны, и Содикова Махмуда Кодирович, именуем в дальнейшем Работник, с другой стороны заключили договор о нижеследующем.

*1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА*

1.1. Работодатель обязуется предоставить Работнику работу в должности кладовщика, обеспечить условия труда, предусмотренные трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права, коллективным договором (при его наличии), соглашениями, локальными нормативными актами и данным договором, своевременно и в полном размере выплачивать Работнику заработную плату, а Работник обязуется лично выполнять функции кладовщика, соблюдать правила внутреннего трудового распорядка, действующие у Работодателя.

1.2. Работа по договору является для Работника основной.

1.3. Местом работы Работника является склад Работодателя, расположенный по адресу: г. Красноярск, ул. Шахтеров 59, стр. 44.

1.4. Работник подчиняется непосредственно директору.

*2. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА*

2.1. Договор вступает в силу со дня его заключения Работником и Работодателем (либо со дня фактического допущения Работника к работе с ведома или по поручению Работодателя или его представителя.)

2.2. Дата начала работы: "01" января 2019 г.

2.3. Договор заключен на неопределенный срок.

*3. УСЛОВИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА РАБОТНИКА*

3.1. За выполнение трудовых обязанностей Работнику устанавливается должностной оклад в размере 17 800 (Семнадцать тысяч восемьсот) рублей в месяц.

3.3. В случае выполнения Работником с его письменного согласия наряду со своей основной работой дополнительной работы по другой должности или исполнения обязанностей временно отсутствующего работника без освобождения от своей основной работы Работнику производится доплата в размере, определяемом сторонами в дополнительном соглашении.

3.4. Заработная плата выплачивается Работнику в месте выполнения им работы путем выдачи наличных денежных средств в кассе Работодателя.

## *5. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ РАБОТНИКА*

5.1. Должностные обязанности Работника:

5.1.1. Принимает на склад, взвешивает, хранит и выдает со склада различные материальные ценности: топливо, сырье, полуфабрикаты, готовую продукцию, детали, инструменты, вещи и т.д.

5.1.2. Проверяет соответствие принимаемых материальных ценностей сопроводительным документам.

5.1.3. Перемещает материальные ценности к местам хранения вручную или при помощи штабелеров и других механизмов с раскладкой (сортировкой) их по видам, качеству, назначению и другим признакам.

5.1.4. Организует хранение материальных ценностей с целью предотвращения их порчи и потерь.

5.1.5. Руководит работой по погрузке, выгрузке и размещению материальных ценностей внутри склада.

5.1.10. Обеспечивает сохранность материальных ценностей.

5.2. Работник имеет право на:

- изменение и расторжение договора в порядке и на условиях, которые установлены Трудовым кодексом РФ, иными федеральными законами;
- предоставление ему работы, обусловленной договором;
- рабочее место, соответствующее государственным нормативным требованиям охраны труда и условиям, предусмотренным коллективным договором (при наличии);
- своевременную и в полном объеме выплату заработной платы в соответствии со своей квалификацией, сложностью труда, количеством и качеством выполненной работы;
- полную достоверную информацию об условиях труда и требованиях охраны труда на рабочем месте;

## *6. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ РАБОТОДАТЕЛЯ*

6.1. Работодатель вправе:

- изменять и расторгать договор с Работником в порядке и на условиях, которые установлены Трудовым кодексом РФ, иными федеральными законами;
- поощрять Работника за добросовестный эффективный труд;

- требовать от Работника исполнения им трудовых обязанностей и бережного отношения к имуществу Работодателя (в том числе к имуществу третьих лиц, находящемуся у Работодателя, если Работодатель несет ответственность за сохранность этого имущества) и других работников, соблюдения правил внутреннего трудового распорядка;

6.2. Работодатель обязан:

- соблюдать трудовое законодательство и иные нормативные правовые акты, содержащие нормы трудового права, локальные нормативные акты, условия коллективного договора (при наличии);

- предоставлять Работнику работу, обусловленную договором;

- обеспечивать безопасность и условия труда, соответствующие государственным нормативным требованиям охраны труда;

- обеспечивать Работнику равную оплату за труд равной ценности;

- выплачивать в полном размере причитающуюся Работнику заработную плату в сроки, установленные в соответствии с Трудовым кодексом РФ, коллективным договором (при наличии), правилами внутреннего трудового распорядка;

- знакомить работника под роспись с принимаемыми локальными нормативными актами, непосредственно связанными с его трудовой деятельностью;

- создавать условия, обеспечивающие участие Работника в управлении организацией в предусмотренных Трудовым кодексом РФ, иными федеральными законами и коллективным договором (при наличии) формах;

- обеспечивать бытовые нужды Работника, связанные с исполнением трудовых обязанностей;

## *7. ПРЕКРАЩЕНИЕ ДОГОВОРА*

7.1. Прекращение договора оформляется приказом (распоряжением) Работодателя по основаниям, предусмотренным действующим законодательством Российской Федерации.

7.2. С приказом (распоряжением) Работодателя о прекращении договора Работник должен быть ознакомлен под роспись. По требованию Работника Работодатель обязан выдать ему надлежащим образом заверенную копию указанного приказа (распоряжения). В случае, когда приказ (распоряжение) о прекращении договора невозможно довести до сведения Работника или Работник отказывается ознакомиться с ним под роспись, на приказе (распоряжении) производится соответствующая запись.

7.3. Днем прекращения договора во всех случаях является последний день работы Работника, за исключением случаев, когда Работник фактически не работал, но за ним, в соответствии с Трудовым кодексом РФ или иным федеральным законом, сохранялось место работы (должность).

## 8. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

- 8.1. Условия договора носят конфиденциальный характер и разглашению не подлежат.
- 8.2. Условия договора имеют обязательную юридическую силу для сторон с момента его заключения сторонами. Все изменения и дополнения к договору оформляются двусторонним письменным соглашением.
- 8.3. Споры между сторонами, возникающие при исполнении договора, рассматриваются в порядке, установленном действующим законодательством Российской Федерации.
- 8.5. Договор составлен в двух экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу, один из которых хранится у Работодателя, а другой - у Работника.

## 9. РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

9.1. Работодатель: ООО «Элита»  
адрес: 660020, г. Красноярск, ул. Шахтеров, д. 59, стр. 44  
ИНН/КПП 2466186611/246601001  
р/с 40702810520460000176  
Филиал № 5450 ВТБ 24 (ПАО)  
БИК 045004719

9.2. Работник: Содиков Махмуд Кодирович  
паспорт: номер/серия: 0418 265011  
Выдан :ГУ МВД России по Красноярскому краю 09.10.2018 г.  
Код подразделения: 240-004  
Адрес фактического проживания: 660077, Красноярский край, г. Красноярск, ул. Авиаторов,  
д. 47, кв.47.

## ПОДПИСИ СТОРОН:

Работодатель:  
Сиддиков Ш.И./ \_\_\_\_\_

Работник:  
Содиков М.К./ \_\_\_\_\_

М.П.

## ПРИЛОЖЕНИЕ В

### ДОЛЖНОСТНАЯ ИНСТРУКЦИЯ

#### Кладовщика

Настоящая должностная инструкция определяет функциональные обязанности, права и ответственность кладовщика, на основании заключенного Трудового договора и в соответствии с положениями Трудового кодекса Российской Федерации и иных нормативных актов, регулирующих трудовые правоотношения в Российской Федерации.

#### I. Общие положения

- 1.1. Кладовщик относится к категории специалистов, который принимается на должность и освобождается от должности в установленном действующим трудовым законодательством порядке приказом директора Общества.
- 1.2. Специалист по регистрации непосредственно подчиняется директору Общества.
- 1.3. Во время отсутствия Кладовщика (командировка, отпуск, болезнь и пр.) его должностные обязанности выполняет в установленном порядке назначаемый заместитель, который несет полную ответственность за качественное, эффективное и своевременное их выполнение.
- 1.4. Кладовщик должен знать:
  - законодательство, организационно-распорядительные документы организации, касающиеся складского хозяйства;
  - организацию и технологию складского хозяйства;
  - организацию учета складских операций, необходимую документацию на складские товарно-материальные ценности;
  - условия приема, хранения, отпуска складских товарно-материальных ценностей;
  - научно-технические достижения и опыт организации складского хозяйства;
  - основы экономики, организации производства, труда и управления;
  - трудовое законодательство;
  - Правила внутреннего трудового распорядка;
  - правила и нормы охраны труда;
  - правила техники безопасности, производственной санитарии и гигиены, противопожарной безопасности, гражданской обороны;
  - номенклатуру, сортамент и ассортимент хранящихся материальных ценностей, их свойства и назначение;
  - способы проверки рабочего инструмента, приборов, приспособлений на пригодность их к работе;
  - способы предохранения вещей, продукции и сырья от порчи при разгрузке, погрузке и хранении на складе;
  - правила ведения складского хозяйства; правила учета, хранения, движения материальных ценностей на складе и правила оформления сопроводительных документов на них;
  - правила комплектования партий различных материальных ценностей по технологическим документам;
- 1.5. Требования к квалификации: среднее образование и стаж работы в аналогичных должностях не менее 2-х лет.

## **II. Функциональные обязанности**

На кладовщика возлагаются следующие функции:

- 2.1. Прием на склад, хранение и выдача со склада различных материальных ценностей: топлива, сырья, полуфабрикатов, готовой продукции, деталей, инструментов, вещей и т.д.
- 2.2. Проверка соответствия принимаемых ценностей сопроводительным документам
- 2.3. Перемещение материальных ценностей к местам хранения вручную или при помощи штабелеров и других механизмов с раскладкой (сортировкой) их по видам, качеству, назначению и другим признакам.
- 2.4. Организация хранения материалов и продукции с целью предотвращения их порчи и потерь.
- 2.5. Обеспечение сохранности материальных ценностей.
- 2.6. Руководство работой по погрузке, выгрузке грузов и размещению их внутри склада
- 2.7. Комплектование партий материальных ценностей по заявкам потребителей.
- 2.8. Осмотр и составление дефектных ведомостей на неисправные инструменты, приборы и т.д., актов на их ремонт и списание, а также на недостачу и порчу материалов.
- 2.9. Прием ТМЦ на временную сохранность с оформлением соответствующих документов. Учет наличия на складе хранящихся материальных ценностей и ведение отчетной документации по их движению. Участие в проведении инвентаризаций.

## **III. Права**

Кладовщик имеет право:

- 3.1. Требовать от руководства Организации оказания содействия в исполнении своих должностных обязанностей.
- 3.2. Повышать свою квалификацию.
- 3.3. Знакомиться с проектами решений руководства Организации, касающимися его деятельности.
- 3.4. Представлять на рассмотрение своего непосредственного руководителя предложения по вопросам своей деятельности.
- 3.5. Получать от работников Организации информацию, необходимую для осуществления своей деятельности.

## **IV. Ответственность**

Специалист по регистрации несет ответственность:

- 4.1. За неисполнение (ненадлежащее исполнение) своих должностных обязанностей, предусмотренных настоящей должностной инструкцией, в пределах, определенных трудовым законодательством Российской Федерации.
- 4.2. За совершенные в процессе осуществления своей деятельности правонарушения в пределах, определенных административным, уголовным и гражданским законодательством Российской Федерации.
- 4.3. За причинение материального ущерба в пределах, определенных трудовым, уголовным и гражданским законодательством Российской Федерации.
- 4.4. За нарушение Правил внутреннего трудового распорядка, правил противопожарной безопасности и техники безопасности, установленных в Организации.

Директор ООО «Элита»

С должностной инструкцией ознакомлен:

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 202\_ г.



## ПРИЛОЖЕНИЕ Г

ИНН 2466186611  
КПП 246601001

Форма по КНД 0710096  
Форма по ОКУД 0710001

### Бухгалтерский баланс

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2023 года	На 31 декабря 2022 год	На 31 декабря 2021 года
1	2	3	4	5	6
<b>АКТИВ</b>					
	Материальные внеоборотные активы <sup>2</sup>	1150	16 988	6 518	8 320
	Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы <sup>3</sup>	1170	-	-	-
	Запасы	1210	2 211	1 111	2 172
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	107	467	383
	Финансовые и другие оборотные активы <sup>4</sup>	1230	45 059	42 341	33 289
	<b>БАЛАНС</b>	1600	64 365	50 437	44 164
<b>ПАССИВ</b>					
	Капитал и резервы <sup>5</sup>	1300	6 806	4 754	3 543
	Целевые средства	1350	-	-	-
	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды	1360	-	-	-
	Долгосрочные заемные средства	1410	-	-	-
	Другие долгосрочные обязательства	1450	11 624	-	-
	Краткосрочные заемные средства	1510	100	100	100
	Кредиторская задолженность	1520	45 835	45 583	40 521
	Другие краткосрочные обязательства	1550	-	-	-
	<b>БАЛАНС</b>	1700	64 365	50 437	44 164

<sup>1</sup> Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу.

<sup>2</sup> Включая основные средства, незавершенные капитальные вложения в основные средства.

<sup>3</sup> Включая результаты исследований и разработок, незавершенные капитальные вложения в нематериальные.

<sup>4</sup> Включая дебиторскую задолженность.

<sup>5</sup> Некоммерческая организация вместо показателей "Капиталы и резервы" включает "Целевые средства", "Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды".

## ПРИЛОЖЕНИЕ Д

ИНН 2466186611  
КПП 246601001

Форма по КНД 0710096  
Форма по ОКУД 0710002

### Отчет о финансовых результатах

<i>Пояснения<sup>6</sup></i>	<i>Наименование показателя</i>	<i>Код строки</i>	<i>На 31 декабря 2023 года.</i>	<i>На 31 декабря 2022 года.</i>
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
	Выручка <sup>7</sup>	2110	163 594	158 205
	Расходы по обычной деятельности <sup>8</sup>	2120	(160 901)	(156 417)
	Проценты по уплате	2330	(-)	(-)
	Прочие доходы	2340	-	-
	Прочие расходы	2350	(248)	(261)
	Налоги и прибыль (доходы) <sup>9</sup>	2410	(393)	(315)
	<b>Чистая прибыль (убыток)</b>	<b>2400</b>	<b>2 052</b>	<b>1 212</b>

<sup>6</sup> Указывается номер соответствующего пояснения к отчету о финансовых результатах.

<sup>7</sup> За минусом налога на прибыль.

<sup>8</sup> Включая себестоимость продаж, коммерческие и управленческие расходы.

<sup>9</sup> Включая текущий налог на прибыль, изменение отложенных налоговых обязательств и активов.



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 Сиддикову Сунатуллох Шамсиевичу.

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

Тема выпускной квалификационной работы: «Организация коммерческой деятельности предприятия и её совершенствование».

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

Руководитель ВКР Е. А. Нечушкина, канд. тех. наук, доцент 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 коммерческой деятельности. Сущность и организация коммерческой деятельности торговых предприятий в современных условиях. 2 Функционально-средовой анализ коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Элита». 3 Анализ и проект совершенствования коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Элита».

Перечень графического материала: Таблица 1.1 – Понятийный аппарат термина «коммерческая деятельность»; Рисунок 1.2 – Функционально-средовое взаимодействие в коммерческой деятельности; Таблица 1.3 – Субъект, предмет и объект коммерческой деятельности в предприятиях торговли; Рисунок 1.9 – Современные инструменты совершенствования коммерческой деятельности предприятий торговли; Таблица 2.1 – Краткая характеристика деятельности торгового предприятия ООО «Элита»; Таблица 2.6 – Анализ основных показателей деятельности торгового предприятия ООО «Элита» за 2022-2023 гг.; Таблица 3.1 – Задачи, участники, принципы, стратегии организации коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Элита»; Таблица 3.4 – Оценка кооперационно-сетевых взаимодействий в структуре функций коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Элита»; т.д.

Руководитель ВКР

Задание принял к исполнению

подпись

подпись, инициалы и фамилия студента

Е. А. Нечушкина

инициалы и фамилия

С. Ш. Сиддиков

« 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 направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело»  
38.03.06.01 «Коммерция»

Ф.И.О. студента **Сидиков Сунатуллох Шамсиевич**

На тему: **«Организация коммерческой деятельности предприятия и её совершенствование»**

Цель работы: разработка предложений по совершенствованию коммерческой деятельности предприятия ООО «Элита».

Работа основана на материалах ООО «Элита».

Бакалаврская работа состоит из введения, трёх глав, заключения, списка использованных источников включающего 52 наименования. Она содержит 81 страницу текста, 39 таблиц, 27 рисунков, 5 приложений.

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

Актуальность темы: Грамотное организация коммерческой деятельности позволяет обеспечить предприятию стабильный рост экономических показателей и конкурентные преимущества, рентабельность и устойчивой развитие.

Основные положения и результаты исследования:

Содержание и оценка качества выполнения теоретического раздела Теоретический раздел выполнен на достаточном уровне с использованием современных теорий и данных отечественных и зарубежных исследователей.

Содержание и оценка качества выполнения аналитического раздела

Аналитический раздел полностью соответствует требованиям к ВКР, использованы современные теории и методы анализа, материалы по деятельности ООО «Элита», сформулированы выводы, на основе которых выработаны предложения в гл. 3.

Оценка качества предложенных и обоснованных рекомендаций. Предложенные мероприятия следуют из полученных результатов анализа, актуальны, обоснованы, подтверждены всеми необходимыми расчетами.

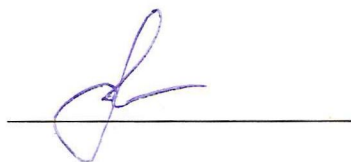
Практическая значимость выпускной работы, апробация результатов исследования: Проект совершенствования коммерческой деятельности торгового предприятия может быть использован в практической работе предприятия ООО «Элита».

Оформление дипломной работы: полностью соответствует требованиям к ВКР

Недостатки и замечания: существенных замечаний не выявлено

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

Руководитель дипломной работы  
доцент, ИТиСУ СФУ  
05.06.2024 г



Е.А. Нечушкина