

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

Институт торговли и сферы услуг

Кафедра торгового дела и маркетинга

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ Ю.Ю. Сулова
« ____ » _____ 2024 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.06 «Торговое дело» 38.03.06.01 «Коммерция»

Повышение эффективности деятельности предприятия в условиях цифровой
экономики

Руководит	_____	<u>доцент, канд. экон. наук</u>	<u>Е.Е. Белоногова</u>
	подпись, дата	должность, ученая степень	инициалы, фамилия
Выпускник	_____	<u>ЭУ20-03БК</u>	<u>М.И. Беляев</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 Беляеву Марку Игорьевичу

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

Тема выпускной квалификационной работы Повышение эффективности деятельности предприятия в условиях цифровой экономики

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

Руководитель ВКР Е.В. Белоногова, канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры торгового дела и маркетинга Института торговли и сферы услуг

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

Перечень разделов ВКР:

Введение

1 Теоретические основы и методические подходы к оценке эффективности деятельности торгового предприятия

2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия ООО «Инжиниринг Строительство Обслуживание»

3 Разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности предприятия ООО «Инжиниринг Строительство Обслуживание»

Заключение

Список использованных источников

Приложения

Перечень графического материала: таблиц – 47; рисунков – 10; приложений – 3

Руководитель ВКР _____

подпись

Е.В. Белоногова
инициалы и фамилия

Задание принял к исполнению _____

подпись

М.И. Беляев
инициалы и фамилия студента

05.03. 2024 г

РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная работа в форме бакалаврской работы по теме «Повышение эффективности деятельности предприятия в условиях цифровой экономики» содержит 95 страниц текстового документа, 41 источник литературы, 47 таблиц, 10 рисунков, 3 приложения.

ЭФФЕКТ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ, РЕСУРСЫ, ЗАТРАТЫ, РЕЗУЛЬТАТЫ, ФАКТОРЫ, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ

Объектом исследования является предприятие ООО «Инжиниринг Строительство Обслуживание».

Цель выпускной квалификационной работы – повышение эффективности деятельности на предприятии оптовой торговли в условиях цифровой экономики.

Для достижения поставленной цели, необходимо решить следующие задачи:

1. Изучить сущность эффективности деятельности предприятия.
2. Определить методику оценки эффективности деятельности предприятия.
3. Проанализировать пути повышения эффективности деятельности торгового предприятия в условиях цифровой экономики.
4. Дать краткую организационно-экономическую характеристику предприятия ООО «Инжиниринг Строительство Обслуживание».
5. Провести общий и факторный анализ основных показателей деятельности торгового предприятия ООО «Инжиниринг Строительство Обслуживание».
6. Проанализировать эффективность деятельности торгового предприятия ООО «Инжиниринг Строительство Обслуживание» затратным и ресурсным подходом.
7. Разработать мероприятия по повышению эффективности деятельности предприятия ООО «Инжиниринг Строительство Обслуживание» за счет увеличения продаж и относительного снижения затрат.
8. Оценить экономическую эффективность разработанных мероприятий.

В результате проведенного исследования оценена внутренняя среда, произведена оценка эффективности использования основных фондов, оборотных средств, издержек обращения, рентабельности затратным и ресурсным подходом.

В итоге был разработан ряд рекомендаций по повышению эффективности деятельности предприятия: реализация товаров через Интернет-магазин и получение скидки от поставщика. Таким образом, внедрение мероприятий позволит повысить эффективность деятельности предприятия оптовой торговли.

REPORT

The final qualifying work in the form of a bachelor's thesis on the topic “Improving the efficiency of an enterprise in the digital economy” contains 95 pages of text document, 41 literature sources, 47 tables, 10 figures, 3 appendices.

EFFECT, EFFICIENCY, RESOURCES, COSTS, RESULTS, FACTORS, PROFITABILITY

The object of the study is the enterprise Engineering Construction Services LLC.

The purpose of the final qualifying work is to increase the efficiency of activities at a wholesale trade enterprise in the digital economy.

To achieve the purpose, the following tasks need to be solved:

- To study the essence of the efficiency of the enterprise.
- Determine a methodology for assessing the efficiency of an enterprise.
- Analyze ways to improve the efficiency of a trading enterprise in the digital economy.
- Give a brief organizational and economic description of the enterprise Engineering Construction Services LLC.
- Conduct a general and factor analysis of the main performance indicators of the trading enterprise Engineering Construction Services LLC.
- Analyze the efficiency of the trading enterprise LLC “Engineering Construction Services” using a cost and resource approach.
- Develop measures to improve the efficiency of the enterprise “Engineering Construction Services” LLC by increasing sales and relative reduction of costs.
- Assess the economic efficiency of the developed activities.

As a result of the study, the internal environment was assessed, the efficiency of using fixed assets, working capital, distribution costs, profitability was assessed using a cost-based and resource-based approach.

As a result, a number of recommendations were developed to improve the efficiency of the enterprise: selling goods through an online store and receiving a discount from the supplier. Thus, the implementation of measures will improve the efficiency of the wholesale trade enterprise.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	6
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	9
1.1 Понятие и сущность эффективности деятельности предприятия.....	9
1.2 Основные показатели эффективности деятельности предприятия: характеристика и методика расчета.....	12
1.3 Пути повышения эффективности деятельности торгового предприятия в условиях цифровой экономики.....	24
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ИНЖИНИРИНГ СТРОИТЕЛЬСТВО ОБСЛУЖИВАНИЕ».....	32
2.1 Краткая организационно-экономическая характеристика предприятия ООО «Инжиниринг Строительство Обслуживание».....	32
2.2 Анализ основных показателей деятельности торгового предприятия.....	39
2.3 Оценка эффективности деятельности торгового предприятия.....	59
3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ИНЖИНИРИНГ СТРОИТЕЛЬСТВО ОБСЛУЖИВАНИЕ».....	69
3.1 Мероприятия по повышению эффективности деятельности предприятия ООО «Инжиниринг Строительство Обслуживание»	69
3.2 Расчет экономической эффективности мероприятий по повышению эффективности деятельности предприятия ООО «Инжиниринг Строительство Обслуживание».....	74
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	82
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	85
ПРИЛОЖЕНИЯ А-В.....	90-95

ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях хозяйствования коммерческий успех предприятия на рынке и его конкурентоспособность в значительной степени определяются эффективностью деятельности предприятия. Исходя из сущности эффективности, повышение эффективности означает сокращение затрат на единицу эффекта или, наоборот, увеличение эффекта на прежнюю единицу затрат, другими словами, рост продаж при неизменных затратах, либо сокращение затрат при неизменных продажах. Инструменты воздействия на продажи и затраты подразделяются на факторы внешнего и внутреннего мира, посредством изменения, увеличения или уменьшения которых достигается рост эффективности деятельности торгового предприятия.

Однако современные предприятия торговли вынуждены осуществлять коммерческую деятельность в условиях повсеместной цифровизации привычных процессов деятельности. И чтобы выжить в цифровой экономике, торговые предприятия вынуждены преобразовывать свою деятельность и ее организацию посредством цифровых технологий. Действительно, цифровизация является требованием современной внешней среды и барьером для многих предприятий, однако, с другой стороны, служит путем повышения эффективности деятельности предприятия, при рациональном и своевременном внедрении технологий в организацию деятельности предприятия может оказать положительное влияние на эффективность деятельности одновременно воздействуя и на повышение оборота, и на снижение затрат.

Таким образом, для эффективной деятельности предприятия в современных рыночных отношениях необходимо осваивать рациональное использование ресурсов, внутреннего потенциала предприятия, возможности внешней среды для получения желаемого эффекта на результат в среде цифровой экономики. Следствием этого и является эффективность деятельности предприятия.

Этим и обусловлена актуальность данной темы бакалаврской работы.

Целью исследования является повышение эффективности деятельности на предприятии оптовой торговли в условиях цифровой экономики.

В ходе реализации поставленной цели требуется решить следующие задачи:

9. Изучить сущность эффективности деятельности предприятия.
10. Определить методику оценки эффективности деятельности предприятия.
11. Проанализировать пути повышения эффективности деятельности торгового предприятия в условиях цифровой экономики.
12. Дать краткую организационно-экономическую характеристику предприятия ООО «Инжиниринг Строительство Обслуживание».
13. Провести общий и факторный анализ основных показателей деятельности торгового предприятия ООО «Инжиниринг Строительство Обслуживание».
14. Проанализировать эффективность деятельности торгового предприятия ООО «Инжиниринг Строительство Обслуживание» затратным и ресурсным подходом.
15. Разработать мероприятия по повышению эффективности деятельности предприятия ООО «Инжиниринг Строительство Обслуживание» за счет увеличения продаж и относительного снижения затрат.
16. Оценить экономическую эффективность разработанных мероприятий.

Объект исследования – торговое предприятие ООО «Инжиниринг Строительство Обслуживание». Предмет исследования – эффективность деятельности предприятия торговли.

Теоретическая основа работы: использование материалов из законодательства Российской Федерации; нормативные документы; учебники, пособия и практикумы таких авторов, как Е.В. Белоногова, О.Н. Емельянова, О.Н. Есина, Н.Н. Терещенко, А.Н. Соломатин, и др.; статьи из периодических источников печати, сборников научных конференций; законодательные и

нормативные документы РФ, бухгалтерская отчетность предприятия, материалы собственных исследований.

Методической основой написания работы являются следующие методы классического и факторного экономического анализа: группировки, сравнения, сопоставления, абсолютных и относительных разниц, группировки показателей, аналитический, индексный.

Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложений. Общий объем бакалаврской работы составляет 95 страниц. Работа иллюстрирована 47 таблицами, 10 рисунками, 3 приложениями. Список использованных источников включает в себя 41 источник литературы.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Понятие и сущность эффективности деятельности предприятия

В современных условиях хозяйствования коммерческий успех предприятия на рынке и его конкурентоспособность в значительной степени определяются эффективностью деятельности предприятия [34].

Вопросам эффективности деятельности предприятия уделялось большое внимание в течение всего периода развития экономической науки. Проблемы оценки функционирования экономических систем имеют длительную историю, эволюцию, а исследования в данной области видоизменяются в ходе развития общественных отношений, следовательно, способов производства и потребления благ и услуг. Подходы ряда отечественных ученых к определению категории «эффективность» отражены на рисунке 1.

Изучение трудов зарубежных и отечественных экономистов выявило отсутствие единого научно обоснованного взгляда на определение и сущность категории «эффективность», что не дает возможность обосновать единый методический подход к выбору критериев и формированию системы показателей оценки [34].

Результативность, экономическая целесообразность функционирования предприятия измеряются абсолютными и относительными показателями. В связи с этим различают показатели экономического эффекта и экономической эффективности.

В общем виде эффект (от слова «effectus» - исполнение, действие) – результат, следствие каких-либо действий.

Первая половина XX века			
Теория оптимальности	Марксистская теория	Товарный характер эффективности	Эффективность в рамках менеджмента
Д. Нейман	К. Маркс, В.И. Ленин	М. Вебер, Н.Д. Кондратьев	Г. Эмерсон, П. Друкер
<i>Эффективность</i> – оптимальное применение средств для достижения результата	<i>Эффективность</i> – соотношение эффекта и затрат	<i>Эффективность</i> – соотношение эффекта и затрат	<i>Эффективность</i> – мера оценки цели и результата труда для принятия решений
Вторая половина XX века			
Комплекс критериальных показателей с позиций:			
Примененных ресурсов	Потребленных ресурсов	Оценки конкурентных преимуществ	Оценки достижения целей
Г.В. Савицкая, В.В. Ковалев	А.Н. Соломатин, О.Н. Есина, Н.Н. Терещенко	М. Портер	Д. Нортон, Р. Каплан, М. Мейнер
<i>Эффективность</i> – система статичных и динамических критериев для принятия оперативных и стратегических управленческих решений.			

Рисунок 1 – Эволюция определений эффективности в отечественной и зарубежной науке [34]

Обращаясь к философскому пониманию, в соответствии с которым эффект рассматривается как цель (искомый результат), положенная деятельностью сознания, и как итог деятельности (достигнутый результат), можно заметить, что прослеживается связь между понятиями «итог», «результат», «эффект», которые являются взаимозаменяемыми в данной категории и выражаются абсолютными величинами [33]. Рассмотрение философских подходов к определению понятия эффективности привело к заключению, что оно тесно переплетается в понятиями оптимального, совершенного, полезного. Это, в свою очередь, представляется возможным оценить лишь в относительном выражении.

Из этого следует, что в рамках экономической науки экономический эффект — разность между результатами деятельности хозяйствующего субъекта и произведенными для их получения затратами на изменения условий деятельности.

Существует как положительный, так и отрицательный экономический эффект:

1. Положительный эффект достигается в случае, когда результаты деятельности предприятия (продукт в стоимостном выражении) превышают затраты. Этот эффект называется прибылью. Для его получения необходимо расширение производства, либо экономия ресурсов на единицу продукта, либо и то, и другое.

2. Отрицательный эффект имеет место, если затраты превышают результаты. В этом случае имеет место убыток.

Тогда экономическая эффективность — положительная величина, которая выражается в соотношении имеющихся результатов и использованных ресурсов для их достижения, а также затрат.

Таким образом, конкретизация понятий «эффект» и «эффективность» позволила определить эти категории, как тесно взаимосвязанные характеристики результата деятельности предприятия, однако, если эффект представляет абсолютную величину результата деятельности предприятия и может быть как позитивным, так и негативным, то эффективность — это относительная и всегда положительная величина, характеризующая прирост результатов в соотношении с ресурсами для их достижения. В зависимости от того, какие средства привлечены или потреблены в процессе достижения полученного эффекта, возможна интерпретация содержания эффективности. При этом повышение эффективности означает сокращение затрат на единицу эффекта или, наоборот, увеличение эффекта на прежнюю единицу затрат.

1.2 Основные показатели эффективности деятельности предприятия: характеристика и методика расчета

Исходя из определения эффективности, в качестве групп показателей, которые должны быть соотнесены друг с другом для ее определения, выступают ресурсы, затраты и результаты деятельности предприятия.

В таком случае целесообразно построить систему показателей оценки эффективности деятельности по следующей схеме:



Рисунок 2 – Система показателей оценки эффективности деятельности

[составлено автором]

При оценке эффективности деятельности предприятия следует разграничивать затраты и оценивать эффективность использования как авансированной, так и потребленной стоимости, потому как важно понимать, как текущие затраты и себестоимость полученной единицы эффекта, так и то, как используются ресурсы и какова ресурсоёмкость созданной единицы эффекта [33].

Такое многообразие форм проявления затрат определяют существование в экономической науке двух основных подходов к измерению эффективности: затратного и ресурсного.

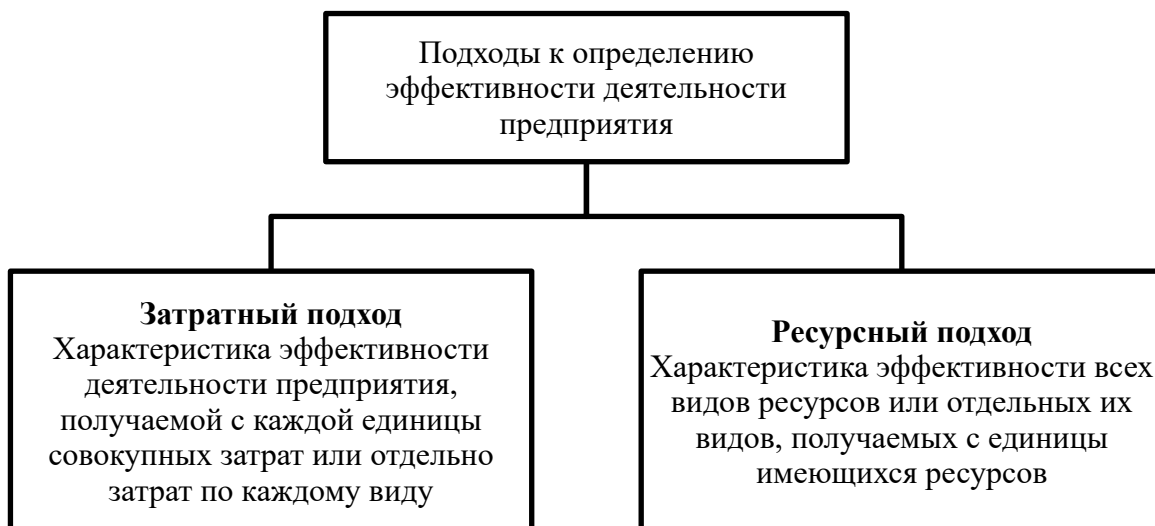


Рисунок – 3 Подходы к определению эффективности деятельности предприятия [33]

Ресурсный подход нацелен на характеристику эффективности использования всех видов ресурсов, которыми располагает предприятие, или отдельных его видов. Он отражает результат деятельности предприятия на единицу имеющихся ресурсов.

Затратный метод предполагает характеристику эффективности деятельности предприятия, получаемую с каждой единицы совокупных затрат или отдельно затрат по каждому виду. Общий вид показателей в рамках затратного подхода рассчитывается как отношение реализованной продукции либо прибыли от реализации к стоимости потребленных ресурсов, затрат.

Оценка эффективности деятельности предприятия с применением только одного из подходов носит ограниченный характер, так как все ресурсы, которые использует предприятие в процессе своей деятельности, необходимо разделять на примененные (ресурсы) и потребленные (затраты).



Рисунок 4 – Методика оценки эффективности деятельности торгового предприятия [составлено автором]

На рисунке 4 представлена методика оценки эффективности деятельности предприятия. Она заключается в выполнении подготовительного, основного и заключительного этапов.

Примененные ресурсы – это реальный капитал, который измеряется в стоимостной форме и включает единицу основных и оборотных средств. Потребленные ресурсы – это затраты живого и осуществленного труда в виде издержек обращения.

Составными элементами ресурсов, для которых формируются показатели, являются основные фонды, оборотные средства и трудовые ресурсы.

Порядок расчета показателей оценки основных фондов представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели эффективности основных фондов предприятия [составлено автором]

Ресурсный подход	Расчет	Затратный подход	Расчет
Фондоотдача	$\frac{T}{OF}$	Амортизациоотдача	$\frac{T}{AO}$
Фондоемкость	$\frac{OF}{T}$	Амортизациоемкость	$\frac{AO}{T}$
Фондовооруженность	$\frac{OF}{ССЧ}$	Амортизациорентабельность	$\frac{ЧП}{AO}$
Фондооснащенность	$\frac{OF}{ССЧ_{ТОП}}$	Затратоотдача содержания ОФ	$\frac{T}{\sum Z_{OF}}$
		Затратоемкость содержания ОФ	$\frac{\sum Z_{OF}}{T}$

где T – товарооборот, OF – средняя стоимость основных фондов, ССЧ и ССЧ_{ТОП} – среднесписочная численность работников и торгово-оперативных работников соответственно, АО – амортизационные отчисления, Z_{ОФ} – затраты на содержание основных фондов.

При оценке оборотных средств ресурсным подходом используются такие показатели, как:

1) Время обращения

$$B = \frac{OC \times D}{T} \text{ или } B = \frac{OC}{O}, \quad (1)$$

где B – время обращения оборотных средств, дни; T – объем товарооборота за определенный период времени, руб., O – однодневный товарооборот, руб., OC – средняя стоимость оборотных средств, руб., D – количество дней в периоде.

2) Скорость обращения

$$C = \frac{T}{OC} \quad (2)$$

3) Коэффициент эффективности

$$K_{\text{ЭФ}} = \frac{ЧП}{OC} \quad (3)$$

4) Коэффициент участия оборотных средств в товарообороте

$$K_{\text{УЧ}} = \frac{OC}{T} \quad (4)$$

Показателями, рассчитанным на основе суммы затрат на формирование оборотных средств являются отдача и емкость потребленных оборотных средств:

1) Затратоотдача $OC = \frac{T}{\Sigma Z_{OC}}$, (5)

$$2) \text{ Затратоемкость ОС} = \frac{\Sigma Z_{\text{ос}}}{T} \quad (6)$$

Ресурсный подход к оценке трудовых ресурсов подразумевает расчет показателя производительности труда и трудоемкости:

$$1) \text{ ПТ} = \frac{T}{\text{ССЧ}}, \quad (7)$$

$$2) \text{ Трудоемкость} = \frac{\text{число отработанных человеко-часов}}{T} \quad (8)$$

Показатели, рассчитанные на основе суммы затрат на трудовые ресурсы предприятия, включают в себя:

$$1) \text{ Зарплатоотдача} = \frac{T}{\text{ФЗП}}, \quad (9)$$

$$2) \text{ Зарплатоемкость} = \frac{\text{ФЗП}}{T}, \quad (10)$$

$$3) \text{ Затратоотдача содержания персонала} = \frac{T}{\Sigma Z_{\text{тр}}}, \quad (11)$$

$$4) \text{ Затратоемкость содержания персонала} = \frac{\Sigma Z_{\text{тр}}}{T} \quad (12)$$

Оценка результатов деятельности основывается на основных показателях деятельности предприятия, которыми являются товарооборот, доходы и прибыль.

Эффективность результата деятельности предприятия выражается в расчете относительного показателя – рентабельности. Как и в случае с ресурсами предприятия, следует различать показатели рентабельности затратного и ресурсного типа [40]. В таблице 2 представлена классификация и порядок расчета данных показателей.

Таблица 2 – Классификация показателей рентабельности торгового предприятия [32, 40]

Подход	Показатель	Методика расчета	Характеристика
Рентабельность ресурсного типа	Рентабельность активов	$\frac{ВП}{ССА}$	Эффективность всей финансово-хозяйственной деятельности
	Рентабельность собственного капитала	$\frac{ЧП}{ССК}$	Эффективность использования собственного капитала
	Рентабельность работы персонала	$\frac{ЧП}{ССЧ}$	Эффективность использования трудовых ресурсов
	Рентабельность использования оборотных средств	$\frac{ВП}{ОС}$	Эффективность использования финансовых ресурсов, вложенных в оборотные средства
	Фондорентабельность	$\frac{ВП}{ОФ}$	Эффективность использования материальных ресурсов
Рентабельность затратного типа	Рентабельность продаж	$\frac{ПП}{Т}$	Эффективность реализации товаров
	Рентабельность хозяйственной деятельности	$\frac{ВП}{Т}$	Эффективность реализации товаров и прочих операций в целом
	Рентабельность конечной деятельности	$\frac{ЧП}{Т}$	Эффективность конечной деятельности
	Рентабельность затрат на содержание оборотных средств	$\frac{ЧП}{\sum Z_{OC}}$	Показатель доходности финансовых ресурсов
	Рентабельность затрат на содержание основных фондов	$\frac{ЧП}{\sum Z_{OF}}$	Показатель доходности материальных ресурсов
	Рентабельность затрат на трудовые ресурсы	$\frac{ЧП}{\sum Z_{TR}}$	

Затратами предприятия выступают непосредственно издержки обращения. По определению, издержки обращения представляют собой денежное выражение затрат, необходимых для доведения товаров от производителей до потребителей, поэтому возможно использование для оценки их эффективности показателей исключительно согласно затратному подходу:

$$1) \text{ Уровень издержек обращения (\%)} = \frac{\text{ИО}}{\text{Т}} \times 100\%, \quad (13)$$

$$2) \text{ Затратоотдача (Т на 1 руб. текущих затрат)} = \frac{\text{Т}}{\text{ИО}} \quad (14)$$

Результаты и материальные ресурсы в любой сфере торговли существуют в прямой зависимости от финансов, поэтому, для получения целостной картины об эффективности, важную роль приобретает анализ финансовых ресурсов предприятия. В этих целях производится расчет относительных показателей, выражающих финансовую эффективность – показателей ликвидности (табл. 3).

Таблица 3 – Показатели, характеризующие ликвидность предприятия [составлено автором]

Показатели	Методика расчета	Характеристика	Рекомендуемое значение и интерпретация показателя
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\frac{\text{ДС} + \text{КФВ}}{\text{КО}}$	Часть краткосрочной задолженности, которую предприятия может погасить в кратчайшие сроки	0,15-0,2 Ниже – снижение платежеспособности

Окончание табл. 3

Показатели	Методика расчета	Характеристика	Рекомендуемое значение и интерпретация показателя
Коэффициент срочной ликвидности	$\frac{ДС + КФВ + ДЗ}{КО}$	Возможности платежей предприятия в текущих условиях расчета с дебиторами	0,5-0,8 Ниже – необходима систематическая работа с дебиторами для обеспечения преобразования в денежные средства
Коэффициент ликвидности мобилизации средств	$\frac{З}{КО}$	Насколько предприятие зависит от материальных запасов относительно привлечения денежных средств для погашения краткосрочных обязательств	0,5-0,7
Коэффициент текущей ликвидности	$\frac{ДС + КФВ + ДЗ + З}{КО}$	Способность оборотных средств предприятия для погашения краткосрочных обязательств.	1,0-2,0

Для получения комплексной оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия необходим расчет интегральных показателей, которые делают возможным прослеживание динамики изменений эффективности деятельности предприятия как системы, поскольку рассчитываются они на основе результатов предварительно проведенного комплексного анализа частных показателей состояния разных подсистем предприятия.

Показатель эффективности использования потенциала предприятия позволяет оценить, на основе ресурсного подхода, насколько эффективно

совокупное использование ресурсов предприятия для достижения финансового результата и рассчитывается по формуле [13]:

$$\mathcal{E}_{\text{ИПП}} = \frac{T}{\text{ФЗП} + (\text{ОФ} + \text{ОС}) \times K_{\text{ПР}}}, \quad (15)$$

где $K_{\text{ПР}}$ – коэффициент приведения, равный 0,12.

Повышение этого показателя свидетельствует о повышении эффективности использования потенциала предприятия.

Следующим показателем является показатель эффективности финансовой деятельности. Посредством этого показателя, оценивается, при каких затратах на ресурсы предприятие достигло основного финансового результата деятельности – прибыли до налогообложения и насколько эффективно использование затрат на ресурсы [13]:

$$\mathcal{E}_{\text{ФД}} = \frac{\text{ПДН}}{\text{ФЗП} + (\text{ОФ} + \text{ОС}) \times K_{\text{ПР}}} \quad (16)$$

Интегральный показатель экономической эффективности хозяйственной деятельности предприятия обобщает в себе оба интегральных показателя эффективности, рассмотренных выше, а также эффективность трудовой деятельности, показателем которой является зарплатоотдача. Расчет показателя выглядит следующим образом [31]:

$$Y_{\text{ЭХД}} = \sqrt[3]{\mathcal{E}_{\text{ИПП}} \times \mathcal{E}_{\text{ФД}} \times \mathcal{E}_{\text{ТД}}} \quad (17)$$

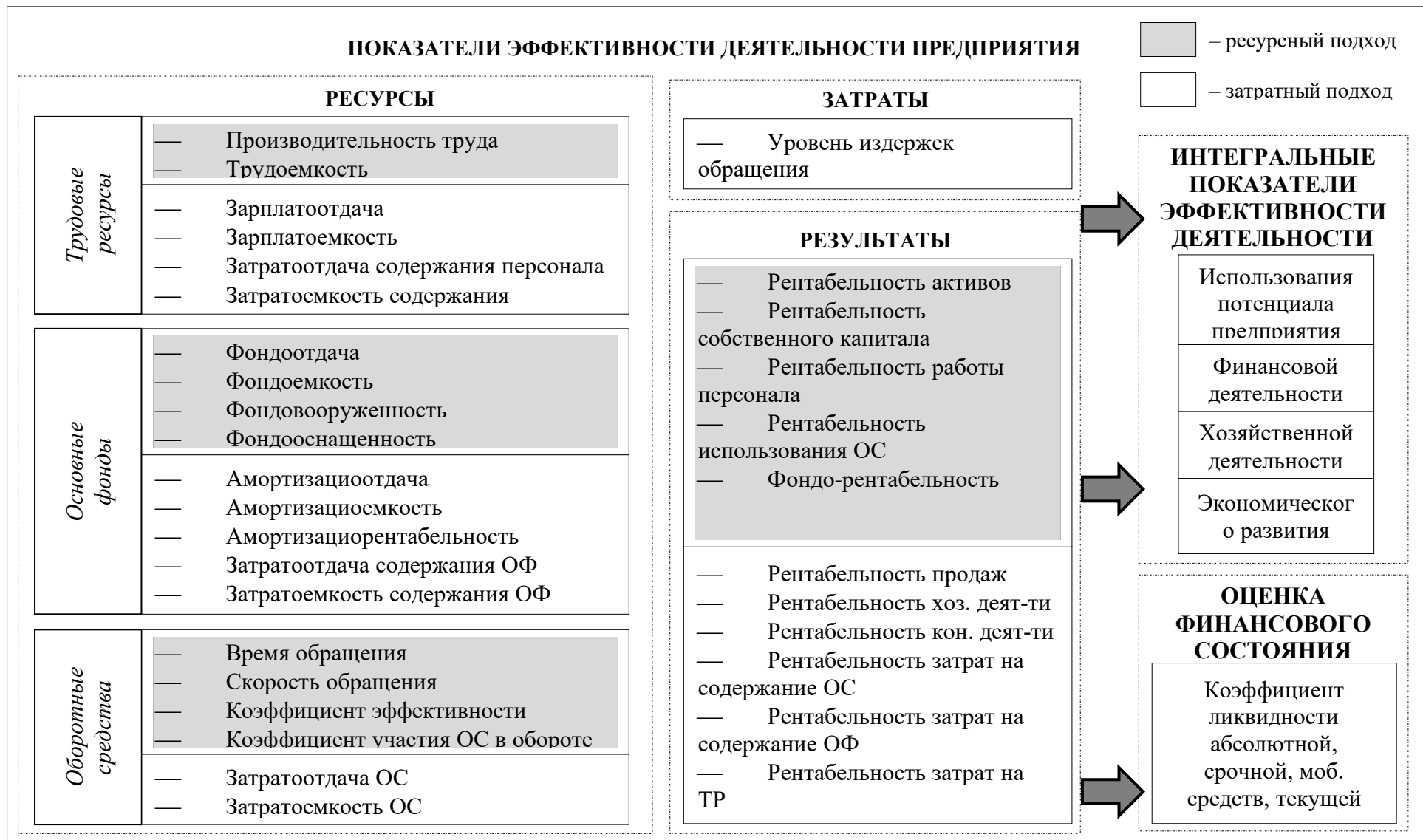


Рисунок 5 – Система показателей оценки эффективности деятельности предприятия [составлено автором]

Свидетельством роста эффективности всей хозяйственной деятельности предприятия служит положительная динамика данного интегрального показателя.

Наиболее полным интегральным показателем оценки эффективности деятельности предприятия считается показатель уровня экономического развития предприятия торговли, который охватывает все группы оценки эффективности – эффективность использования ресурсов, эффективность затрат и эффективность результата деятельности предприятия [31].

$$U_{ЭР} = \sqrt[5]{Tr_{ПТ} \times Tr_{СОО} \times Tr_{ФО} \times Tr_{ЗО} \times Tr_{РКД}}, \quad (18)$$

где $Tr_{ПТ}$ – темп роста производительности труда, $Tr_{СОО}$ – темп роста времени обращения оборотных средств, $Tr_{ФО}$ – темп роста фондоотдачи, $Tr_{ЗО}$ – темп роста затратноотдачи, $Tr_{РКД}$ – темп роста рентабельности конечной деятельности.

Систематизация показателей составных частей эффективности деятельности предприятия и расширение данного набора показателей с учетом затратного и ресурсного подхода, позволяют обобщить их в виде системы показателей оценки эффективности деятельности предприятия, представленной на рис. 5.

Осуществление оценки эффективности деятельности предприятия на основе всей совокупности показателей в рамках комплексной оценки или части показателей в рамках оценки конкретных сторон деятельности предприятия позволяет дать достоверное заключение об эффективности деятельности предприятия и разработать рекомендации по дальнейшему совершенствованию его деятельности.

1.3 Пути повышения эффективности деятельности торгового предприятия в условиях цифровой экономики

Для того, чтобы определить пути повышения эффективности деятельности торгового предприятия, необходимо понимать, какие факторы могут оказывать влияние на эффективность.

Самыми очевидными являются экономические факторы – выручка, доходы, затраты, прибыль – те показатели, непосредственно анализ которых производится с целью оценить, эффективна ли деятельность торгового предприятия.

Однако пути повышения эффективности деятельности торгового предприятия — комплексная система мероприятий, связанная с ростом результативности деятельности в определённых направлениях, а потому включает в себя не только экономические факторы.

Одним из наиболее удобных способов классифицировать факторы влияния на эффективность деятельности предприятия торговли, является разделение их на факторы внешней среды (табл. 4) и факторы внутренней среды (табл. 5)

Таблица 4 – Факторы внешней среды, влияющие на эффективность деятельности предприятия торговли [составлено автором]

Фактор	Характеристика
Поставщики	Влияют на эффективную организацию поставок; зависимость предприятия торговли от цен, качества и сроков поставщиков.
Конкуренты	Определяют условия конкурентной борьбы и достижения конкурентных преимуществ предприятием торговли.
Потребители	Влияют на выбор стратегии торгового предприятия на рынке, объем и структуру спроса на продукцию, качество продукции.

Таблица 5 – Факторы внутренней среды, влияющие на эффективность деятельности предприятия торговли [35]

Фактор	Характеристика
Кадры	Структура, квалификация, количественный состав. Подготовка, переподготовка. Стоимость рабочей силы.
Материальные ресурсы	Формирование и использование основного капитала предприятия. Расширение простого и расширенного воспроизводства материально-технической базы предприятия. Интенсификация использования имеющихся материальных ресурсов. Формирование и использование материальной части оборотного капитала предприятия. Определение эффективных источников финансирования основных фондов и оборотных средств.
Торгово-производственный процесс	Объем, структура, темпы производства и реализации продукции. Номенклатура и ассортимент производимой и реализуемой продукции, время и скорость их использования. Контроль качества; патенты, торговые марки.
Маркетинг	Доля рынка. Каналы распределения и сбыта продукции. Маркетинговый бюджет и его исполнение. Маркетинговые планы и программы. Стимулирование сбыта, реклама. Ценовая политика и ценообразование.
Управление и организация на предприятии	Организационная структура предприятия, иерархия подчинения работников. Методы управления, распределение прав, ответственности и обязанностей. Организация информационно-коммуникационных процессов на предприятии. Уровень менеджмента, квалификация, способности и интересы высшего руководства.

Окончание табл. 5

Фактор	Характеристика
Экономические факторы	<p>Выручка от продажи продукции, товаров и выручка от оказания услуг по общему объему, структуре</p> <p>Доходы: доходы от продажи товаров, доходы от оказания услуг, доходы от инвестиционной деятельности, доходы от финансовой деятельности, доходы от использования ресурсов предприятия, общая сумма доходов.</p> <p>Затраты, расходы: себестоимость, издержки обращения, затраты на оказание услуг, затраты на финансовую деятельность, затраты на инвестиционную деятельность, общая сумма затрат, общая сумма расходов.</p> <p>Прибыль: прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, чистая прибыль, нераспределенная прибыль</p>

Исходя из определения эффективности, основными категориями, на которые необходимо воздействовать предприятию, определившему целью повысить эффективность своей деятельности, являются затраты, ресурсы и результаты.

Исходя из сущности эффективности, повышение эффективности означает сокращение затрат на единицу эффекта или, наоборот, увеличение эффекта на прежнюю единицу затрат.

В таком случае, существует два общепринятых пути повышения эффективности деятельности предприятия:

- 3) Реализовать большее количество продукции при неизменном объеме затрат и ресурсов.
- 4) Поддержание текущего объема товарооборота, но с меньшими затратами и ресурсами.

Пути повышения эффективности через повышение оборота оптовой торговли [15]:

- Оптимизация товарооборота предприятия по объему и структуре. При увеличении объема товарооборота растет сумма реализованных торговых

надбавок, следовательно, возрастает и масса получаемого организацией дохода. Изменение структуры товарооборота также оказывает влияние на доходность. Связь данных показателей обусловлена дифференциацией торговых надбавок по отдельным группам товаров.

— Рациональная ценовая политика заключается в экономическом обосновании торговой или оптовой надбавки. Размер торговой надбавки на ассортимент зависит от таких факторов, как степень развития и конъюнктура рынка. В нашем регионе ценовая стратегия конкретного предприятия - это специфика реализации ассортиментного перечня, его издержкостность; кредитная политика предприятия, соотношение спроса и предложения. Размер торговой надбавки должен покрывать издержки предприятия и обеспечивать получение определенного объема прибыли. Размер торговой надбавки также учитывает также звенность товародвижения и способствует регулярному обновлению ассортимента.

— Также одним из интенсивных путей повышения доходности предприятия является формирование рациональной ассортиментной политики, способствующей ускорению оборачиваемости товарных запасов и отсутствию в их составе неходовых и залежалых товаров. При этом повышение уровня рентабельности можно достичь за счет увеличения продажи высокорентабельной продукции (лучшего качества, новых, модных). Сложилось мнение, что в области ассортиментной политике главная задача - его расширение. Но для торговли наиболее приемлемой является другая стратегия: гибкое манипулирование ассортиментом товаров, его приближение к специфическим требованиям покупателей - с одной стороны, экономическая целесообразность расширения или сужения в условиях высокой конкуренции - с другой.

— Выбор поставщиков и условий поставки товаров поможет сохранить цены на конкурентном уровне, так как это определяет не только цену поставок, но и их качество, форму оплаты, гарантированную частоту и комплексность поставок. Все это в совокупности позволяет обеспечить

стабильность и прибыльность работы торгового предприятия. Для установления оправданных требований по закупке и поставке товаров на предприятии проводится анализ поставщиков по ряду критериев: характер деятельности и возможности поставщика; конкурентное положение его на рынке; процедура и порядок исполнения сделок; вероятность обеспечения необходимой номенклатуры и объемов товара; условия гарантирующие качество товаров; адекватное сочетание" цены и потребительских свойств; условия поставки и др.

— Расширение качества и количества дополнительных услуг. Расширение комплекса предоставляемых услуг - неотъемлемая часть совершенствования всей хозяйственной деятельности торгового предприятия. Также сюда можно отнести совершенствование организации продажи и обслуживания покупателей. Это совершенствование рекламно-информационной деятельности предприятия по отношению к покупателям; набор эффективных методов продажи товаров; постоянный контроль за качеством торгового обслуживания клиентов, включающий профессиональную и социально-психологическую подготовку персонала, которые осуществляют деловое общение с покупателями

— Расширение рынка сбыта. Данная рекомендация предполагает с точки зрения маркетинга организовать дополнительные точки продажи товаров, охватив больше аудитории потребителей, тем самым увеличить все виды доходов предприятия. При современных тенденциях развития рынка у розничных предприятий это предполагает появление и бурное развитие розничных торговых сетей.

Пути повышения эффективности через оптимизацию ресурсов [15]:

— Управление основными фондами. Наиболее действенным является интенсивный путь повышения эффективности использования основных фондов. Он включает: полное использование торговых помещений и оборудования за счет правильного выбора их размера, типа, и рационального размещения; внедрение совершенной технологии торговли и новых

прогрессивных методов обслуживания населения, проведение модернизации и замены устаревшего оборудования новым, применение более передовых форм организации производства и труда, реконструкции действующих предприятий и повышения их пропускной способности.

— Управление оборотными средствами. Мерами по улучшению пользования оборотными средствами на предприятиях торговли могут быть реализованы в рамках таких направлений, как увеличение продаж товаров, оптимизация товарных запасов, ускорение товарооборачиваемости, улучшение технологий продаж товаров, оптимизация структуры источников финансирования оборотных средств, оптимизация ассортимента.

— Сокращение затрат. В рамках этого направления существуют следующие пути:

— Выбор поставщиков, производящих продукцию аналогичного качества по более низким ценам.

— Переход на закупку сырья и материалов напрямую у производителя.

— Переход на работу с поставщиками с более выгодными условиями поставки и стоимостью доставки.

— Изыскание возможностей вертикальной интеграции.

— Повышение детализации планирования в части расчета необходимых ресурсов.

— Экономное расходование энергии на производстве.

— Ликвидация непроизводительных потерь электроэнергии.

— Внедрение технологий энергосбережения.

— Ликвидация технологических простоев.

— Ликвидация непроизводительных издержек.

— Сокращение затрат на транспортировку.

— Автоматизация учета сбыта.

Не стоит забывать, что современные предприятия торговли вынуждены осуществлять коммерческую деятельность в условиях повсеместной



Рисунок 6 – Пути повышения эффективности деятельности торгового предприятия в условиях цифровой экономики [составлено автором]

цифровизации привычных процессов деятельности. И чтобы выжить в цифровой экономике, торговые предприятия вынуждены преобразовывать свою деятельность и ее организацию посредством цифровых технологий [36]. Действительно, цифровизация является требованием современной внешней среды и барьером для многих предприятий, однако, с другой стороны, служит путем повышения эффективности деятельности предприятия, при рациональном и своевременном внедрении технологий в организацию деятельности предприятия.

Так, внедрение технологий цифровой трансформации экономики на предприятии позволяет улучшить управление конкретным показателем деятельности предприятия, тем самым положительно влияя на эффективность его деятельности.

Таким образом, эффективность является производной величиной от получаемого эффекта и характеризуется отношением его величины со средствами достижения. Категория эффективности деятельности предприятия торговли тесно связана с соотношением «результат – затраты», поэтому в качестве групп показателей, которые должны быть соотнесены друг с другом для ее определения, выступают ресурсы, затраты и результаты деятельности предприятия. При этом повышение эффективности означает сокращение затрат на единицу эффекта или, наоборот, увеличение эффекта на прежнюю единицу затрат. Основными путями повышения эффективности деятельности торгового предприятия являются рост продаж при неизменных затратах и сокращение затрат при сохранении объема продаж. Инструменты воздействия на продажи и затраты подразделяются на факторы внешнего и внутреннего мира, посредством изменения, увеличения или уменьшения которых достигается рост эффективности деятельности торгового предприятия. В современных условиях дополнительным путем повышения эффективности деятельности предприятия являются технологии цифровой экономики, которые могут положительно влиять на ресурсы, затраты и результаты деятельности предприятия как по отдельности, так и в целом.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Экономическая эффективность — положительная величина, является производной величиной от получаемого эффекта и характеризуется отношением его величины со средствами достижения. Категория эффективности деятельности предприятия торговли тесно связана с соотношением «результат – затраты», поэтому в качестве групп показателей, которые должны быть соотнесены друг с другом для ее определения, выступают ресурсы, затраты и результаты деятельности предприятия. При этом повышение эффективности означает сокращение затрат на единицу эффекта или, наоборот, увеличение эффекта на прежнюю единицу затрат. Основными путями повышения эффективности деятельности торгового предприятия являются рост продаж при неизменных затратах и сокращение затрат при сохранении объема продаж. Инструменты воздействия на продажи и затраты подразделяются на факторы внешнего и внутреннего мира, посредством изменения, увеличения или уменьшения которых достигается рост эффективности деятельности торгового предприятия. В современных условиях дополнительным путем повышения эффективности деятельности предприятия являются технологии цифровой экономики, которые могут положительно влиять на ресурсы, затраты и результаты деятельности предприятия как по отдельности, так и в целом.

ООО «Инжиниринг Строительство Обслуживание» (кратко «ИСО») зарегистрирована 05.12.2018 регистратором: Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы № 46 по г. Москве. Основным видом деятельности предприятия выступает торговля оптовая неспециализированная, целевой аудиторией являются строительные организации и организации сферы ремонтных услуг, а также промышленные предприятия.

Проведенный анализ финансово-хозяйственной деятельности торгового предприятия ООО «ИСО» позволил оценить работу предприятия как условно-положительную.

В ходе анализа основных показателей, выявлены негативные моменты в деятельности предприятия ООО «ИСО», которые могут отрицательно влиять на результаты работы и снижать эффективность деятельности предприятия: увеличение оборота преимущественно за счет ценового фактора, преобладание экстенсивных факторов труда, снижение фондоотдачи и оборачиваемости, снижающие потенциальный объем оборота.

Анализ эффективности деятельности предприятия ООО «ИСО» и расчет обобщающих интегральных показателей эффективности подтвердил сомнительный уровень результативности работы предприятия. Снижение эффективности использования ресурсов, затрат потянуло за собой снижение рентабельности деятельности предприятия, что привело к ситуации, противоречащей сущности эффективности – затраты предприятия ООО «ИСО» превышают его прибыль. Подтверждением этому послужил и анализ ликвидности предприятия, некоторые показатели которого позволили сделать вывод об иррациональном использовании средств, запасов предприятия.

Ключевыми проблемами, повлекшими за собой ситуацию превышения затрат над результатами предприятия данный эффект, являются:

- Опережающий темп роста уровня издержек обращения над оборотом оптовой торговли и валовой прибылью.
- Снижение показателей прибыли от продаж, чистой прибыли.
- Снижение показателей рентабельности.

Исходя из этого, были предложены мероприятия по повышению эффективности деятельности в рамках направлений увеличения оборота оптовой торговли и относительного сокращения затрат, а именно:

1. Реализация товаров через Интернет-магазин.
2. Получение скидки от поставщика.

Экономический эффект от создания сайта заключается в повышении оборота на 10981432 тыс. руб. при неизменных затратах, снижении уровня издержек обращения и рост затратоотдачи, увеличение всех видов прибыли,

повышение показателей эффективности деятельности – рентабельности и интегральных обобщающих показателей.

Экономический эффект от получения скидки от поставщика АО «ЕВРАЗ Маркет» состоит в снижении расходов при неизменном объеме оборота, а именно снижении суммы товарного запаса на 2,22%, стоимости оборотных средств на 172145 тыс. руб., затрат на содержание и формирование оборотных средств на 1175814 тыс. руб. за счет снижения себестоимости товаров. Это привело к увеличению оборачиваемости оборотных средств и снижению доли затрат в обороте, а также к положительной динамике всех видов прибыли предприятия ООО «ИСО», показателей рентабельности ресурсов, затрат и результатов деятельности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Конституция Российской Федерации : принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020 – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации : федер. закон от 30.11.1994 №51-ФЗ, ред. от 16.04.23 – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации : федер. закон от 31.07.1998 №146-ФЗ, ред. от 05.03.23 – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671.
4. Федеральный Закон РФ «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 N 402-ФЗ (в ред. от 31.12.2017) – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/
5. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 10/99 "Расходы организации" [Электронный ресурс] //Портал ГАРАНТ.РУ [сайт]. – Режим доступа: <https://base.garant.ru/12115838/>
6. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 4/99 "Бухгалтерская отчетность организации" [Электронный ресурс] // Портал ГАРАНТ.РУ [сайт]. – Режим доступа: <https://base.garant.ru/12116599/>
7. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 9/99 "Доходы организации" [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс [сайт]. – Режим доступа:
https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_6208/1f46b0f67e50a18030cbc85dd5e34849b2bf2449/
8. ФСБУ 6/2020 "Основные средства" [Электронный ресурс] // Клерк [сайт]. – Режим доступа: <https://www.klerk.ru/buh/articles/573844/>
9. ГОСТ Р 51303-2023. Национальный стандарт Российской Федерации. Торговля. Термины и определения" (утв. Приказом Росстандарта от

30.06.2023 N 469-ст) – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_457788/

10. Афонасова, М. А. Экономика предприятия: учебное пособие / М. А. Афонасова; Томский Государственный университет систем управления и радиоэлектроники (ТУСУР). – Томск: Эль Контент, 2014. – 146 с.

11. Баскакова, О. В. Экономика и организация малого и среднего предпринимательства : учебник / О. В. Баскакова, М. Ш. Мачабели, Т. В. Рудакова. — Москва : Дашков и К, 2023. — 316 с.

12. Гордячкова, О. В. Финансово-экономический анализ деятельности организации. Учебное пособие / О.В. Гордячкова., С.Е. Гриценко. – М.: Мир науки, 2022.

13. Доронина Ф.Х. ИНТЕГРАЛЬНЫЙ ПОДХОД В КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ // Вестник Московского университета имени С. Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. - 2017. - №1. - С. 40-47.

14. Емельянова, О. Н. Оборотные средства предприятия торговли : учеб. пособие по дисциплинам "Экономика торгового предприятия", "Планирование на предприятии торговли" для студентов специальности 080502.65 всех форм обучения / О. Н. Емельянова, И. В. Петрученя ; Краснояр. гос. торгово-эконом. ин-т. - Красноярск : КГТЭИ, 2009. - 99 с.

15. Есина О. Н. Рентабельность и эффективность деятельности коммерческого предприятия : конспект лекции / О. Н. Есина; Сиб. федер. ун-т; сост. Есина О.Н– Красноярск, 2014. –37 с.

16. Жемчугов А.М., Жемчугов М.К. Концептуальные основы и практическое построение эффективного предприятия // Деп. в ВИНТИ РАН (Гайд II). - 2022. - №45. - С. 169.

17. Жемчугов А.М. Эффективная организация деятельности и развития предприятия. Концепция и практическая методика / А.М. Жемчугов, М.К. Жемчугов. – 3-е изд. - Москва: Деп. ВИНТИ РАН, 2024. - 379 с.

18. Индексы потребительских цен на товары и услуги // ЕМИСС Государственная статистика – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fedstat.ru/indicator/31074>
19. Колосова, О. Г. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Практикум : учебное пособие для вузов / О. Г. Колосова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Санкт-Петербург : Лань, 2024. — 280 с.
20. Коэффициент обеспеченности // Audit-it.ru – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.audit-it.ru/finanaliz/terms/solvency/koeffitsient_obespechennosti_zapasov.html
21. Кузьмина, Е. Е. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник и практикум для вузов / Е. Е. Кузьмина, Л. П. Кузьмина. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва: Издательство Юрайт, 2023. - 514 с.
22. Кукукина, И. Г. Управление затратами и контроллинг / И. Г. Кукукина, А. С. Тарасова. — Санкт-Петербург : Лань, 2023. — 332 с.
23. Лебёдкин А.О. Учет движения товаров в розничной и оптовой торговле / А.О. Лебёдкин, И.В. Ерёмина // В сборнике: Новая парадигма социально-гуманитарного знания Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. 2022. С. 71-74.
24. Маклер, А. Г. Предпринимательская деятельность в цифровой среде / А. Г. Маклер. — Балашиха : А. Г. Маклер, 2023. — 158 с.
25. Оптовая торговля: что это такое, виды и примеры реализации оптом Почепский О. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.cleverence.ru/articles/auto-busines/optovaya-torgovlya-chto-eto-takoe-vidy-i-primery-realizatsii-optom/>
26. Основной фонд - структура и классификация // Сетевое издание «Metafinance» – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://meta.ru/help/osnovnoi-fond-struktura-i-klassifikaciya>
27. Отраслевые стандарты бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации : учебник для вузов / Н. А. Бусуёк, С. А. Забелина, Л. М. Макарова, Е. Е. Родина. — Санкт-Петербург : Лань, 2024. — 508 с.

28. Паклина С.Н. Корпоративный веб-сайт как стратегический ресурс российских и европейских компаний // Вопросы экономики. - 2023. - №2. - С. 145-159.
29. Прибыль предприятия: учеб. пособие / Ю. Ю. Сулова, Н. Н. Терещенко. – Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2014. – 120 с.
30. Румянцева Е. Е. Экономический анализ : учебник и практикум / Е. Е. Румянцева. — М. : Издательство Юрайт, 2022. — 381 с.
31. Сулова, Ю. Ю. С904 Экономика предприятия: организационно-практические аспекты : учеб. пособие / Ю. Ю. Сулова, И. В. Петрученя, Е. В. Белоногова. – Красноярск : Сиб. федер. ун-т, 2016. – 156 с.
32. Сулова, Ю. Ю. Экономика предприятия: организационно-практические аспекты : учебное пособие / Ю. Ю. Сулова, И. В. Петрученя, Е. В. Белоногова ; рец.: С. В. Трусова, Н. Н. Терещенко, 2023. - 208 с.
33. Терещенко Н.Н. Эффективность деятельности предприятия торговли: Учебное пособие/ Н.Н. Терещенко О.Н. Емельянова; Красноярск. гос. торг. –экон. ин-т.-Красноярск, 2005–110с.
34. Терещенко, Н. Н. Эффективность деятельности предприятия торговли : монография / Н. Н. Терещенко, О. Н. Есина, А. С. Ильина. – Красноярск :Сиб. федер. ун-т, 2022. – 220 с
35. Терещенко, Н. Н. Эффективность деятельности предприятия торговли : учеб. пособие / Н. Н. Терещенко, О. Н. Есина. – Красноярск : Сиб. федер. ун-т, 2023. – 176 с
36. Ценжарик М.К., Крылова Ю.В., Стешенко В.И Цифровая трансформация компаний: стратегический анализ, факторы влияния и модели // ВЕСТНИК САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО УНИВЕРСИТЕТА ЭКОНОМИКА. - 2020. - №3. - С. 390-420.
37. Цены, инфляция // Управление Федеральной службы государственной статистики по Красноярскому краю, Республике Хакасия и Республике Тыва – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://24.rosstat.gov.ru/folder/182928>

38. Экономика и анализ деятельности промышленного предприятия: учебное пособие / Н. Е. Калинина, Н. А. Кузнецова, О. С. Норкина [и др.]; науч. ред. М. А. Прилуцкая; Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б. Н. Ельцина. – Екатеринбург: Издательство Уральского университета, 2016.

39. Экономика торгового предприятия: задачник : учеб.-метод пособие / сост.: Ю. Ю. Сулова, Е. В. Белоногова, О. Н. Есина. (4,7 Мб). – Красноярск : Сиб. федер. ун-т, 2021.

40. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: учебник для вузов / ред. А. Н. Соломатин. - СПб.: Питер, 2010. - 553 с.

41. В2В-платформа для автоматизации оптовых продаж // KISLOROD Ecommerce Agency – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://b2b.o2k.ru/>

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


« 06 » 06 2024 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.06 «Торговое дело» 38.03.06.01 «Коммерция»

Повышение эффективности деятельности предприятия в условиях цифровой
экономики

Руководитель


подпись, дата

доцент, канд. экон. наук
должность, ученая степень

Е.Е. Белоногова
инициалы, фамилия


Выпускник


подпись, дата

ЭУ20-03БК
группа

М.И. Беляев
инициалы, фамилия

Нормоконтролер


подпись, дата

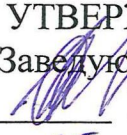
профессор, д-р экон. наук
должность, ученая степень

Ю.Ю. Сулова
инициалы, фамилия

Красноярск 2024

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

Институт торговли и сферы услуг
Кафедра торгового дела и маркетинга

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
 Ю.Ю. Сулова
« 05 » 03 2024 г.

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

Студенту Беляеву Марку Игорьевичу
Группа ЭУ20-03БК Направление (специальность) 38.03.06 «Торговое дело» 38.03.06.01
«Коммерция»

Тема выпускной квалификационной работы Повышение эффективности деятельности
предприятия в условиях цифровой экономики

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

Руководитель ВКР Е.В. Белоногова, канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры торгового
дела и маркетинга Института торговли и сферы услуг

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

Перечень разделов ВКР:

Введение

1 Теоретические основы и методические подходы к оценке эффективности деятельности
торгового предприятия

2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия ООО «Инжиниринг
Строительство Обслуживание»

3 Разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности предприятия
ООО «Инжиниринг Строительство Обслуживание»

Заключение

Список использованных источников

Приложения

Перечень графического материала: таблиц – 47; рисунков – 10; приложений – 3

Руководитель ВКР


подпись

Е.В. Белоногова
инициалы и фамилия

Задание принял к исполнению


подпись

М.И. Беляев
инициалы и фамилия студента

05.03. 2024 г.

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
ФГАОУ ВО "Сибирский федеральный университет"
Институт торговли и сферы услуг
Кафедра торгового дела и маркетинга

ОТЗЫВ

на выпускную квалификационную работу в форме бакалаврской работы
студента 4 курса очной формы обучения
направления подготовки 38.03.06 Торговое дело профиль 38.03.06.01 Коммерция
на тему: «Повышение эффективности деятельности предприятия в условиях цифровой
экономики»

Беляева Марка Игорьевича

Актуальность темы: В современных условиях хозяйствования коммерческий успех предприятия на рынке и его конкурентоспособность в значительной степени определяются эффективностью деятельности предприятия. Для эффективной деятельности предприятия в современных рыночных отношениях необходимо осваивать рациональное использование ресурсов, внутренний потенциал предприятия, возможности внешней среды для получения желаемого эффекта на результат в среде цифровой экономики.

Соответствие содержания работы заявленной теме и плану работы: соответствует полностью.

Полнота раскрытия темы: тема раскрыта полностью.

Применяемые методы исследования и владение ими: в работе использованы основные методы анализа и синтеза, обобщения и аналогии, графическое изображение данных, группировки.

Использование в работе элементов исследования: разработаны рекомендации, направленные на повышение эффективности деятельности предприятия.

Обоснованность выводов и предложений: выводы автора экономически обоснованы и корректны, в частности проведен анализ эффективности деятельности с позиций ресурсного и затратного подходов. На основании проведенного анализа разработан ряд практических рекомендаций, направленных на повышение эффективности деятельности предприятия в условиях цифровой экономики.

Практическая значимость и область применения работы: работа имеет практическую значимость, имеется акт о внедрении результатов в деятельность торгового предприятия, работа выполнена по заказу предприятия.

Проявленные профессиональные и личные качества студента: инициативность, исполнительность, творческий подход.

Исполнительская дисциплина студента: работа выполнена с соблюдением графика.

Уровень профессиональной подготовки: способен собирать, обобщать и систематизировать теоретический материал, владеет высоким уровнем знаний в исследуемой области.

Применение в работе и владение техническими средствами обработки информации: владеет в полной мере.

Соответствие работы предъявляемым требованиям: выпускная квалификационная работа в форме бакалаврской работы Беляева М.И. по содержанию и оформлению соответствует полностью требованиям Высшей школы. Проверка работы в системе антиплагиат показала с учетом цитирования 63,63% оригинальности текста.

Допуск к защите: работа допущена к защите.

Руководитель выпускной квалификационной работы
в форме бакалаврской работы
канд. экон. наук, доцент кафедры ТДиМ



Е.В. Белоногова

«06» июня 2024 г.