

УДК 339.37

DOI: 10.34670/AR.2026.65.53.008

## Стандартизация деятельности предприятия в сфере розничной торговли

**Демидько Евгений Валерьевич**

Кандидат экономических наук, доцент,  
Высшая школа Педагогики и Истории,  
Тихоокеанский государственный университет  
680035, Российская Федерация, Хабаровск, ул. Тихоокеанская, 136;  
e-mail: evgdem@eandex.ru

### Аннотация

Статья посвящена проблеме стандартизации деятельности розничного предприятия. Особое внимание уделяется ведению торговых операций по закупкам, исходя из эффективного расходования оборотных средств предприятия, с учетом требований к качеству и техническому уровню продукции со стороны потребителей. В статье сделан вывод о том, что конкурентоспособность розничного предприятия, с точки зрения его клиентов, во многом определяется следующими аспектами: клиенты точно знают магазин и его ценовую политику; они четко знают процедуру услуги в данном конкретном предприятии розничной торговли; они всегда располагают подтверждающими документами по конкретной покупке. Совокупность этих факторов обеспечивает комплексную защиту клиента. Цель статьи: предложить подход, способствующий снижению объема используемых оборотных средств розничного предприятия и повышению его конкурентоспособности. Основными методами явились: анализ работ по проблематике данной статьи; стандартизация деятельности предприятий в сфере торговли.

### Для цитирования в научных исследованиях

Демидько Е.В. Стандартизация деятельности предприятия в сфере розничной торговли // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2025. Том 15. № 12А. С. 89-96. DOI: 10.34670/AR.2026.65.53.008

### Ключевые слова

Розничная торговля, конкурентоспособность, оборотные средства, стандартизация деятельности предприятия, бизнес-процессы, управление качеством.

## **Введение**

Понятие розничная торговля определяется как вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в личных, семейных, домашних и иных целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности [Федеральный закон от 28.12.2009 N 381-ФЗ, 2025].

Организация розничной продажи товаров предполагает создание комплекса взаимосвязанных элементов, обеспечивающих эффективное осуществление процесса реализации товаров потенциальным покупателям. Она включает выполнение ряда коммерческих операций, связанных с выбором организационных форм продажи товаров и методов их реализации. В этом аспекте наиболее конкурентоспособными будут те розничные предприятия, которые могут организовать этот процесс максимально рационально и результативно. Этому вопросу посвящена данная статья.

## **Материалы и методы**

Статья основана на материалах исследований о розничной торговле. Основными методами явились: анализ работ по проблематике данной статьи; стандартизация деятельности предприятий в сфере торговли.

## **Литературный обзор**

Розничная торговля сегодня представляет собой одну из наиболее динамично развивающихся отраслей экономики, отличающуюся высокой конкуренцией. В работе К. А. Винокурова и М. Т. Казарян рассмотрены вопросы, связанные с проблемами розничной торговли. Авторами указано на необходимость своевременного выявления и решения трудностей в данном секторе, который играет важную роль в развитии предпринимательства и функционировании всей российской рыночной экономики [Винокурова, Казарян, 2019].

По мнению И. А. Красюк построение торгового бизнеса должно базироваться на основе процессной модели, что подразумевает стандартизацию бизнес-процессов и применение современных маркетинговых технологий, которые усиливают конкурентные преимущества компаний, стандартизирующих бизнес-процессы для улучшения уровня обслуживания клиентов [Красюк, Назарова, 2019].

И. А. Тойменцева проанализировала основные факторы, затрудняющие применение логистических подходов в работе малых торговых предприятий, на основе чего определила ключевые характеристики интеграции в розничной сфере: основа для повышения эффективности розничной торговли – это принципы логистики [Тойменцева, Коржова, 2019].

А. Ю. Вольхина и А. Г. Пивнева рассмотрели современные тенденции развития розничной торговли. По результатам исследования ими предложен ряд мер, направленных на повышение эффективности деятельности розничных предприятий. В частности, акцентируется необходимость сосредоточения усилий на унификации процедуры продаж товаров низкой ценовой категории в регионах с заметным снижением реальных доходов населения, что позволит сохранить конкурентоспособность в условиях экономических трудностей за счет экономии операционных расходов [Вольхина, Пивнева, 2021].

В статье О. В. Подопригора проведен анализ теоретических и методологических подходов, а также практических аспектов внедрения инновационных методов и технологий в

предоставлении услуг розничной торговли. Представлен комплекс стандартов современных инструментов и методов, способствующих улучшению качества розничной торговли [Подопригора, 2021].

Внедрение отдельных принципов систем менеджмента качества для предприятий розничной торговли является, по мнению некоторых исследователей, важной задачей, напрямую влияющей на качество услуг и уровень конкурентоспособности розничной организации в современных условиях [Крамлих, 2019; Ермольева, 2019]. В свою очередь, это требует углубленного анализа, особенно в условиях активного развития стандартов и управления качеством в торговле.

А. В. Миретин уделил внимание разработке модели системы управления товарами для предприятия розничной торговли [Миретин, Зубова, 2019]. В качестве объекта им выбраны ключевые элементы товарной системы такого предприятия: поставляемые товары, товарные запасы, ассортимент, потери товаров и реализуемая продукция. В результате автор делает вывод о том, что управление розничной торговлей представляет собой непрерывный возобновляющийся процесс, в котором отражается деятельность руководства, направленная на улучшение качества обслуживания населения и повышение её эффективности.

Основываясь на приведённых результатах исследований различных авторов можно сделать вывод о важных аспектах конкурентоспособности деятельности розничного предприятия с точки зрения его клиентов: они точно знают, где находится магазин и его ценовую политику; они четко знают процедуру услуги в данном конкретном предприятии розничной торговли; они всегда располагают подтверждающими документами по конкретной покупке. В совокупности это обеспечивает их комплексную защиту как потребителя.

На основе проведенного анализа автором данной статьи предложен подход к стандартизации деятельности розничного предприятия, подходящего как для небольших розничных организаций, так и для крупных сетей, заинтересованных в узнаваемости бренда и доверии к качеству обслуживания.

## Результаты

В управлении торговыми розничными предприятиями основные функции заключается в основном текущем, повседневном решении различных вопросов, обеспечивающих управление торгово-хозяйственной деятельностью (таблица 1).

**Таблица 1- Функции управления розничным предприятием**

<b>Функция управления</b>	<b>Содержание функции</b>
Управление ресурсами	Выбор и измерение характеристик ресурсов сети для более эффективного их использования, поиск дополнительных ресурсов, повышение качества имеющихся ресурсов
Управление инструментами	Определение методов и механизмов обеспечения повышения розничной эффективности
Управление рисками	Выделение проблем и поиск их решения в работе розничного предприятия для увеличения работоспособности магазина.
Управление оценкой эффективности	Разработка системы учёта элементов розничного предприятия
Совершенствование функций управления	Оптимизация бизнес-процессов и связанных с ними функций управления для повышения эффективности функционирования розничного предприятия
Управление финансами	Нахождение оптимального соотношения между собственным и заёмным капиталом

Особенности розничной торговли обусловлены разнообразным кругом участников, принимающих участие в этом процессе. К основным субъектам можно отнести производителей, оптовых посредников, занимающихся продвижением товаров, а также конечных потребителей.

При анализе торговой деятельности розничного предприятия важно учитывать существующие функции закупки и сбыта, а также связанных с ними компетенций на уровне организации. Эти функции являются ключевыми для обеспечения успешной работы предприятия. В частности, необходимо стремиться к ускорению процесса доставки товаров конечному потребителю за счет сокращения времени их перемещения по логистической цепи от поставщика к покупателю. Это способствует снижению объема используемых оборотных средств и повышению коэффициента оборачиваемости. Улучшение указанных показателей в свою очередь приводит к росту прибыли, что подтверждается практическим опытом как оптовых, так и розничных предприятий, а также организаций из других отраслей. Для этого можно объединить их воедино процессы закупок и сбыта для товаров, хранение запасов которых экономически не выгодно по причине их высокой стоимости, крупных габаритов, малого спроса или специфических условий хранения. Указанный порядок должен основываться на четко прописанных и логически взаимосвязанных процедурах.

Последовательность и содержание процедур предлагается осуществлять в соответствии с представленным в таблицах 2-4 порядком действий. Это позволит снизить потребность в оборотных средствах, сократить потери при хранении и высвободит складские площади для товаров, которые имеют высокую скорость реализации и для которых должны поддерживаться их минимальные объемы на складе, для обеспечения оперативной поставки заказчику.

**Таблица 2 - Порядок работы с заказчиком по заявкам на поставку**

№ пп	Действие*	Срок исполнения	Подтверждающий документ	№№ граф реестра**
Поступление от заказчика заявки на закупку изделия				
1	Регистрация заявки	2 дня	Заявка заказчика	1-3
2	Уточнение и заполнение стандартной формы заявки		Заполненная стандартная форма заявки – раздел 1	-
3	Уточнение у поставщика изделия вопросов по выполнению заявки заказчика. Распечатка заполненной заявки		Заполненная стандартная форма заявки – раздел 2	-
4	Оформление и передача на подпись заказчику договора и счета на оплату	1 день	Подписанный организацией договор и счет	4
5	Получение от заказчика подписанного договора	2 дня	Подписанный заказчиком договор	5
Поступление от заказчика оплаты по выставленному счету				
6	Получение документов на закупку изделия по договору с заказчиком у поставщика	2 дня	Счет от поставщика в электронном виде	6
7	Оплата поставщику изделия	1 день	Выписка с расчетного счета организации	7
8	Контроль получения оплаты поставщиком изделия	До получения оплаты	-	8
9	Контроль отгрузки изделия поставщиком	До отгрузки изделия	Товарная накладная и счет-фактура от поставщика в электронном виде	9
Уведомление о доставке изделие в место получения				

№ пп	Действие*	Срок исполнения	Подтверждающий документ	№№ граф реестра**
11	Оформление документов на получение изделия	2 дня	Доверенность	-
12	Получение изделия, контроль и доставка его на склад		Транспортная накладная	-
13	Оформление приемки изделия на склад		Счет-фактура, счет, товарная накладная, приходный ордер	10
14	Извещение заказчика о возможности получения изделия		-	11
Прибытие заказчика для получения изделия				
15	Оформление документов заказчику на получение изделия на складе	В день прибытия заказчика	Счет-фактура, товарная накладная, расходный ордер, гарантийный талон	-
16	Проверка документов заказчика на получение изделия на складе		-	-
17	Проверка изделия на целостность и работоспособность (при возможности)		Заполненный гарантийный талон	-
18	Передача права собственности на изделие заказчику		Заполненный расходный ордер, доверенность заказчика на получение изделия	12

\* Ответственный исполнитель - менеджер отдела закупок и сбыта.

\*\* Указанные графы реестра заказов подлежат заполнению после осуществления действия.

**Таблица 3- Документы, формируемые при работе розничного предприятия с заказчиком по заявкам на поставку**

№ пп	Подтверждающий документ	Место хранения*	
		1-ый экземпляр	2-ой экземпляр
1	Заявка заказчика	РОЗНИЦА** (Э)	Заказчик (Э)
2	Заполненная стандартная заявка	РОЗНИЦА (Э)	ИП (Б)
3	Договор с заказчиком	РОЗНИЦА (Б)	Заказчик (Б)
4	Счет заказчику	РОЗНИЦА (Э)	Заказчик (Б)
5	Счет от поставщика в электронном виде	РОЗНИЦА (Э)	Поставщик (Э, Б)
6	Выписка с расчетного счета РОЗНИЦА	РОЗНИЦА (Э, Б)	Банк (Э)
7	Товарная накладная от поставщика в электронном виде	РОЗНИЦА (Э)	Поставщик (Э, Б)
8	Счет-фактура от поставщика в электронном виде	РОЗНИЦА (Э)	Поставщик (Э, Б)
9	Доверенность на получение изделия у грузоперевозчика	РОЗНИЦА (Э)	Грузоперевозчик (Б)
10	Транспортная накладная от грузоперевозчика	РОЗНИЦА (Б)	Грузоперевозчик (Б)
11	Счет-фактура от поставщика	РОЗНИЦА (Б)	Поставщик (Э, Б)
12	Счет от поставщика	РОЗНИЦА (Б)	Поставщик (Э, Б)
13	Товарная накладная от поставщика	РОЗНИЦА (Б)	Поставщик (Э, Б)
14	Приходный ордер	РОЗНИЦА (Э)	ИП (Б)
15	Счет-фактура заказчика	РОЗНИЦА (Э)	Заказчик (Б)
16	Товарная накладная заказчика	РОЗНИЦА (Э)	Заказчик (Б)
17	Заполненный гарантийный талон	-	Заказчик (Б)
18	Заполненный расходный ордер	РОЗНИЦА (Э)	Заказчик (Б)
19	Доверенность заказчика на получение изделия	ИП (Б)	Заказчик (Б)

\* Э – электронный вид, Б – бумажный вид.

\*\* РОЗНИЦА – розничное предприятие.

Бумажные и электронные документы за №№ 1, 2, 5, 10, 11, 12, 13, 19 хранятся в отделе идентифицированными по номерам заявок и наименованию заказчика (остальные сформированы розничным предприятием в своей системе электронного документооборота).

**Таблица 4- Структура реестра заказов в розничном предприятии при работе с заказчиком по заявкам на поставку**

№ графы	Наименование графы реестра заказов
1	Номер заявки
2	Дата поступления заявки
3	Заказчик
4	Дата передачи договора заказчику на подпись
5	Дата получения подписанного договора от заказчика
6	Дата документов на закупку изделия по договору с заказчиком у поставщика
7	Дата оплаты изделия поставщику
8	Дата получения оплаты изделия поставщиком
9	Дата отгрузки изделия поставщиком
10	Дата оформления приемки изделия на склад ПСО
11	Дата извещения заказчика о возможности получения изделия
12	Дата получения заказчиком изделия на складе

Основой контракта при работе розничного предприятия с заказчиком является стандартная заявка на поставку (см. рис. 1).

Номер заявки \_\_\_\_\_ Дата заявки «    »    20 г.

Раздел 1 (заполняется на основании заявки и взаимосвязи Заказчика)

Предприятие	
Наименование изделия	
Количество	
Производитель	

Примечания (при необходимости) по требованиям к продукции

--	--

Контактное лицо Заказчика

Телефон	
E-mail	

Раздел 2 (заполняется на основании данных Поставщика)

Поставщик	
Наличие изделия	
Цена поставщика	
Срок отгрузки – дней после оплаты	

В договор

Наименование изделия	
Производитель	
Количество	
Цена поставки заказчику	
Срок поставки	

**Рисунок 1 - Форма стандартной заявки**

## Заключение

Таким образом, выполнение предложенных мероприятий в области организации торговой деятельности розничного предприятия позволит:

- Осуществлять деятельность, исходя из планируемых объемов продаж и обеспечения необходимой прибыльности предприятия.
- Вести операции по закупкам, исходя из эффективного расходования оборотных средств предприятия, с учетом требований к качеству и техническому уровню продукции со стороны потребителей.

## Библиография

1. Винокурова К.А., Казарян М.Т. Основные проблемы розничной торговли // Вектор экономики. – 2019. – № 5(35). – С. 148.
2. Вольхина А.Ю., Пивнева А.Г. Современные тенденции развития отрасли розничной торговли в Российской Федерации // Эпомен. – 2021. – № 58. – С. 61-66.
3. Ермольева М.Д. Возможности системы менеджмента качества на малых предприятиях: распространенные подходы и проблемы внедрения // Аллея науки. – 2019. – Т. 1, № 1(28). – С. 394-397.
4. Крамлих О.Ю. К вопросу управления в сфере розничной торговли // Международный журнал теории и научной практики. – 2019. – Т. 2, № 3. – С. 39-42.
5. Красюк И.А., Назарова Э.А. Маркетинговые технологии в организации бизнес-процессов розничной торговли // Практический маркетинг. – 2019. – № 7(269). – С. 10-16.
6. Миретин А.В., Зубова Е.В. Разработка модели товарной системы для предприятия розничной торговли // Modern Economy Success. – 2019. – № 2. – С. 37-42.
7. Подопригора О.В. Внедрение инновационных методов и технологий предоставления услуг операторами розничной торговли // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2021. – № 11-1(81). – С. 180-184. DOI: 10.24412/2411-0450-2021-11-1-180-184. <https://doi.org/10.24412/2411-0450-2021-11-1-180-184>
8. Тойменцева И.А., Коржова Г.А. Повышение эффективности розничной торговли на основе применения принципов логистики // Проблемы развития предприятий: теория и практика. – 2019. – № 1-2. – С. 76-83.
9. Федеральный закон от 28.12.2009 N 381-ФЗ (ред. от 31.07.2025) «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2025) // КонсультантПлюс. URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_95629/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_95629/)

## Standardization of Enterprise Activity in the Retail Trade Sector

**Evgenii V. Demid'ko**

PhD in Economics, Associate Professor,  
Higher School of Pedagogy and History,  
Pacific National University,  
680035, 136, Tikhookeanskaya str., Khabarovsk, Russian Federation;  
e-mail: evgdem@eandex.ru

### Abstract

The article is devoted to the problem of standardizing the activities of a retail enterprise. Special attention is paid to conducting trade operations for procurement, based on the effective expenditure of the enterprise's working capital, taking into account consumer requirements for product quality and technical level. The article concludes that the competitiveness of a retail enterprise, from the perspective of its customers, is largely determined by the following aspects: customers precisely

know the store and its pricing policy; they clearly know the service procedure at this particular retail enterprise; they always have supporting documentation for a specific purchase. The combination of these factors provides comprehensive protection for the customer. The aim of the article is to propose an approach that contributes to reducing the volume of working capital used by a retail enterprise and increasing its competitiveness. The main methods were: analysis of works on the subject of this article; standardization of enterprise activities in the trade sector.

### For citation

Demid'ko E.V. (2025) Standartizatsiya deyatelnosti predpriyatiya v sfere roznichnoy trgovli [Standardization of Enterprise Activity in the Retail Trade Sector]. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra* [Economics: Yesterday, Today and Tomorrow], 15 (12A), pp. 89-96. DOI: 10.34670/AR.2026.65.53.008

### Keywords

Retail trade, competitiveness, working capital, enterprise activity standardization, business processes, quality management.

## References

1. Ermoleva, M. D. (2019). Vozmozhnosti sistemy menedzhmenta kachestva na malykh predpriyatiakh: rasprostranennye podkhody i problemy vnedreniia [Possibilities of a quality management system at small enterprises: Common approaches and implementation problems]. *Alley of Science*, 1(28), 394-397.
2. Federal Law No. 381-FZ of December 28, 2009 (as amended on July 31, 2025) On the Fundamentals of State Regulation of Trading Activities in the Russian Federation (as amended and supplemented, entered into force on 09/01/2025). (n.d.). *ConsultantPlus*. Retrieved from [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_95629/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_95629/)
3. Kramlikh, O. Iu. (2019). K voprosu upravleniia v sfere roznichnoi trgovli [On the issue of management in the field of retail trade]. *International Journal of Theory and Scientific Practice*, 2(3), 39-42.
4. Kراسiuk, I. A., & Nazarova, E. A. (2019). Marketingovye tekhnologii v organizatsii biznes-protsessov roznichnoi trgovli [Marketing technologies in the organization of retail business processes]. *Practical Marketing*, 7(269), 10-16.
5. Miretin, A. V., & Zubova, E. V. (2019). Razrabotka modeli tovarnoi sistemy dlia predpriiatiia roznichnoi trgovli [Development of a commodity system model for a retail enterprise]. *Modern Economy Success*, 2, 37-42.
6. Podoprighora, O. V. (2021). Vnedrenie innovatsionnykh metodov i tekhnologii predostavleniia uslug operatorami roznichnoi trgovli [Introduction of innovative methods and technologies for the provision of services by retail trade operators]. *Economics and Business: Theory and Practice*, 11-1(81), 180-184. <https://doi.org/10.24412/2411-0450-2021-11-1-180-184>
7. Toimentseva, I. A., & Korzhova, G. A. (2019). Povyshenie effektivnosti roznichnoi trgovli na osnove primeneniia printsipov logistiki [Improving the efficiency of retail trade based on the application of logistics principles]. *Problems of Enterprise Development: Theory and Practice*, 1-2, 76-83.
8. Vinokurova, K. A., & Kazarian, M. T. (2019). Osnovnye problemy roznichnoi trgovli [The main problems of retail trade]. *Vector of Economics*, 5(35), 148.
9. Volkhina, A. Iu., & Pivneva, A. G. (2021). Sovremennye tendentsii razvitiia otrasli roznichnoi trgovli v Rossiiskoi Federatsii [Modern trends in the development of the retail industry in the Russian Federation]. *Epom*, 58, 61-66.