

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
**«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ
Н.Г.ЧЕРНЫШЕВСКОГО»**

Кафедра экономической теории
и национальной экономики

«Развитие предпринимательства в сфере мелко-розничной торговли»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

Студента(ки) 4 курса 411 группы
38.03.11 «Экономика»

код и наименование направления (специальности)
Экономика предпринимательства
профиль подготовки
экономического факультета

Ивановой Анастасии Андреевны
фамилия, имя, отчество

Научный руководитель

К.э.н. доцент _____ О. А. Шлякова

Зав. кафедрой

к.э.н., доцент _____ Е.В. Огурцова

Саратов 2019

Введение. Малый бизнес представляет собой самый многочисленный слой мелких собственников, которые в силу своей массовости в значительной мере определяют социально-экономический и отчасти политический уровень развития страны. По уровню жизни и социальному положению эти собственники принадлежат к большинству населения, одновременно являясь непосредственно как производителями, так и потребителями широкого спектра, работ, услуг и товаров. В секторе малого бизнеса создается и циркулирует основная масса национальных ресурсов, которые служат питательной средой для крупного и среднего бизнеса.

Ситуация, в которую попадает, новоиспеченный предприниматель немного необычна и непривычна, ему еще предстоит пройти тернистый путь, прежде чем он превратится в подлинного хозяйственника. Рынок – это прежде всего, экономическая свобода. Над предпринимателем могут возвышаться только закон и устанавливаемые им ограничения. Государственное регулирование в условиях рынка сводится преимущественно к установлению норм осуществления предпринимательской деятельности и к налоговой системе. Все остальное определяется производителем и потребителем, их волей, а в какой-то степени складывается случайным образом.

Розничная торговля – вид предпринимательской деятельности в сфере торговли, связанный с реализацией товаров непосредственно потребителю для личного, бытового, семейного, домашнего использования – именно так современное законодательство определяет розничную торговлю.

Исходя из вышесказанного, розничная торговля фактически представляет собой отношения, возникающие между продавцом и покупателем в процессе передачи и оплаты товара.

Передача товара покупателю и получение денег за него, безусловно, являются центральными элементами розничной торговли как вида предпринимательской деятельности. Но, вместе с тем, не единственными.

На данную тему достаточно много информации, в последние годы торговой отрасли выделяли уделяли много внимания и сейчас мы можем предоставить данные о предпринимательстве в России и вклада ВВП в страну, исходя из достоверных источников последних лет.

Значительный вклад в разработку и изучение данной темы внес ученый А. Смит – считал, что труд есть истинный источник богатств. Так же немалый вклад внес французский ученый Жан Батист Сей – занимался проблемой промышленного предпринимательства. Из современных исследователей можно выделить Чепуренко А.Ю. – он изучает о чем и для чего предпринимательство в мире и России.

Целью написания данной выпускной квалификационной работы является изучение и развития предпринимательства в сфере мелко-розничной торговли. Исходя из цели, определяются следующие задачи исследования:

- Изучить понятие предпринимательства в сегменте мелко-розничной торговли;
- Изучить специфику конкуренции в розничной торговле РФ;
- Выявить вклад мелко-розничной торговли в ВВП России;
- Исследовать развитие предпринимательства в сфере мелко-розничной торговли на примере предприятия ИП «Изюминка».

Объектом исследования является предпринимательство в сфере мелко-розничной торговли, как разновидность разрешенной в Российской Федерации хозяйственной деятельности.

Предметом исследования являются отношения, возникающие в процессе осуществления предпринимательства в мелко-розничной торговле.

В ходе исследования были применены научные методы исследования, в том числе: эмпирический, синтетически-аналитический, логический, статистический и др.

Практической базой анализа экономической деятельности предприятия послужили: выписка из Единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей, 2 расходные накладные за 2019 год,

налоговая декларация на вмененный доход для отдельных видов деятельности.

Структура выпускной квалификационной работы состоит из введения, двух глав, заключения, списка используемых источников.

Основное содержание работы. Розничная торговля – это завершающая форма продажи товаров конечному потребителю в небольших объемах через лотки, палатки, магазины, павильоны и другие пункты розничной торговли. Коммерческая работа по продаже в розничных торговых предприятиях в отличие от оптовых предприятий имеет свои особенности. Розничные торговые предприятия реализуют товары непосредственно населению, то есть физическим лицам, применяя свои, специфические способы и методы розничной продажи, окончательно завершают обращение от изготовителя продукции.

Мелкорозничная торговля – разновидность розничной торговли, связанная с реализацией товаров, не требующих особых условий продажи, через объекты мелкорозничной сети.

К объектам стационарной мелкорозничной торговой сети относятся:

- Палатки;
- павильоны;
- остановочные модули с местами для торговли;
- остановочные модули с местами для торговли;
- торговые автоматы;
- иные аналогично обустроенные и приспособленные места.

Под передвижными средствами развозной и разносной торговли подразумеваются:

- фургоны;
- автолавки;
- тележки;
- лотки;
- корзины;

– иные сборно-разборные конструкции и специальные приспособления.

Предпринимательство в сегменте мелко-розничной торговли является очень привлекательным видом деятельности, так как оно не требует значительного капиталовложения и инвестиций по сравнению с промышленными предприятиями, а так же требуется меньше времени для окупаемости предприятия в данной сфере, чем в других.

Повлиять на развитие торгового обслуживания или сформировать конкурентную среду могут только те торговые субъекты, которые в результате своего роста и инвестиционной привлекательности способны существенно усилить факторы их конкурентного преимущества за счет вложения в торгово-технологический процесс реальных средств.

К примеру, все больше и больше на рынок «выходит» конкуренция за счет интернета или смс-рассылки. Чтобы привлечь внимание людей в магазин и к определенному товару, предприятие может воспользоваться смс-рассылкой – это более экономный и удобный канал продвижения.

Принявшее Государственной Думой снижение максимального размера бонусов с 10 до 3% приведет лишь кслишком большому давлению на сети, массовому пересмотру отношений между сетями и поставщиками, и, в конечном счете, появлению этих сборов под другими названиями. В сфере торговли главенствует олигополия, в которой доминирует крайне малое количество фирм (Магнит, Ашан и тд.) Среди них распространена олигополистическая конкуренция.

Важнейшая проблема олигополии состоит в том, что фирме необходимо принимать во внимание ответную реакцию на ее действия со стороны фирм-конкурентов.

Сектор торговли занимает в структуре ВВП 15,8%, что больше сектора обрабатывающих производств (14,1%) и добычи полезных ископаемых (9,8%). В торговле задействована наибольшая численность занятого населения: 18,7% или 12,7 млн человек.

В целом, торговля (% от ВВП) в России в 2017 году составила 46 %, что на 0,502 п. п. больше, чем в 2016 году (46 %). За период с 2007 по 2017 годы Торговля (% от ВВП) в России уменьшилась на 4,97 п. п. Среднегодовое изменение значения торговли (% от ВВП) в России за этот период составило -0,414%. Благодаря активному развитию розничной торговли за последние годы, Россия стабильно занимает первые строчки в рейтингах привлекательности для инвестиций иностранного капитала. Так, по итогам 2008 года по рейтингу GlobalRetailDevelopmentIndex (GRDI) GlobalRetailDevelopmentIndex - (в переводе с англ.яз) Индекс глобального развития розничной торговли. , Россия занимает второе место в списке самых привлекательных рынков для предприятий, которые занимаются торговлей товарами массового спроса и продуктами питания.

Чаще всего оплата труда на торговых предприятиях организована следующим образом. Комиссионная оплата труда является основной системой по расчету заработной платы и так же является сдельной системой. Таким образом продавцы получают процент от товарооборота, финансовым отделом устанавливается лимит по уровню затрат на оплату труда, а руководство предприятия, в свою очередь, постоянно заботиться о том, чтобы размер заработной платы, с одной стороны, не был ниже минимального размера заработной платы по отрасли, но и не превысил установленный лимит. Наиболее распространенной системой оплаты труда в сфере розничной торговли является сдельная оплата труда, особенно ее разновидность – комиссионная, которая позволяет установить взаимосвязь между полученной выручкой в результате работы и размером премиальной надбавки к основному окладу заработной платы.

Из 26702 хозяйствующих субъектов, учтенных в Статрегистре Росстата по городу Саратову на 1 июля 2018 года, 26111 являются юридическими лицами, 591 – филиалы, представительства и иные неюридические лица. Среди юридических лиц 0,1% приходится на унитарные предприятия, 81,8%

- на хозяйственные товарищества и общества. Среди зарегистрированных юридических лиц наибольший удельный вес приходится на организации, занятые следующими видами экономической деятельности: торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов (29,1%); деятельность по операциям с недвижимым имуществом (12,7%); строительство (10,6%) и деятельность профессиональная, научная и техническая (9,5%). По формам собственности организации города распределились следующим образом: 0,64 0,58 0,54 0,52 0,48 на 1 августа 2017 года на 1 октября 2017 года на 1 января 2018 года на 1 апреля 2018 года на 1 августа 2018 года 1,4% 1,6% 3,8% 91,8% 1,4% государственная собственность муниципальная собственность собственность общественных и религиозных организаций частная собственность прочие формы собственности. По состоянию на 1 июля 2018 года в городе зарегистрировано 19959 субъектов малого и среднего предпринимательства – юридических лиц. Наибольшее количество субъектов малого и среднего предпринимательства осуществляют деятельность в сфере оптовой и розничной торговли (33,6%), строительства (11,9%), деятельности профессиональной, научной и технической (10,3%), деятельности по операциям с недвижимым имуществом (10,3%), обрабатывающего производства (8,8%), транспортировки и хранения (6,6%).

ИП «Изюминка» было создано 11.10.2018 года. По адресу Юбилейный район, Усть-Курдюмская улица, дом 9а, в помещении магазина «Магнит». Торговый киоск со стеклянной витриной.

Начальные инвестиции для открытия магазина, включая регистрацию и оформление, выглядят следующим образом:

Таблица 1 – Инвестиции на открытие

Инвестиции на открытие	
Регистрация бизнеса, включая получение всех разрешений	44 538
Подготовка и дизайн помещения магазина	30 000
Закупка товара и расходного материала на первый месяц работы магазина	62 000

Создание сайта магазина и реклама на первый месяц	10 000
Закупка оборудования	92 500
Услуги транспортной логистики	5 000
Итого	244 038

Ежемесячные расходы на обеспечение работы магазина в заданных объемах продаж:

Таблица 2 – Ежемесячные затраты

Ежемесячные затраты	
ФОТ (включая отчисления)	58 500
Аренда (10 кв. м.)	11 000
Амортизация	13 889
Коммунальные услуги	5 000
Реклама	7 000
Бухгалтерия (удаленная)	7000
Закупка товара у поставщиков, доставка и хранение	62 000
Расходы на логистику	10 000
Итого	148 500

Что можно сказать о налогах ИП «Изюминка», то это то, что предприятие выбрало упрощенную систему налогообложения. ИП, выбравший УСН (налоговая база — доходы), уплачивает УСН по ставке 15% (это разновидность «упрощенки», при которой единый налог рассчитывается с разницы между доходами и расходами по ставке 15%) (субъект РФ может ее снизить для некоторых видов деятельности). При этом ИП освобождается от уплаты НДФЛ в части доходов от предпринимательской деятельности, НДС и налога на имущество (за исключением объектов недвижимости, которые облагаются налогом на имущество в особом порядке, исходя из их кадастровой стоимости). ИП не ведет бухгалтерский учет.

В качестве функциональных стратегий для дальнейшего развития предприятия и улучшение его позиций на рынке, руководству следует использовать следующие функциональные стратегии:

- Стратегию снижения издержек;
- маркетинговую стратегию;
- кадровую стратегию.

Вывод из SWOT-анализа ИП «Изюминка»:

Наиболее опасные угрозы для компании

- Рост уровня инфляции;
- повышение ставки рефинансирования;
- рост цен;

Организация рентабельна, выгодное расположение заведения. На ИП «Изюминка» возможен безналичный расчёт.

Наиболее слабые стороны:

Наблюдается текучесть кадров среди продавцов, что обуславливается полной занятостью не подходящей для студентов.

- Слабая организация маркетинговой информационной системы на предприятии;
- значительная нагрузка на одного специалиста;
- нестабильные объемы реализации

Основной посетитель киоска – это человек с низким или средним уровнем дохода, поэтому представленная здесь продукция тоже относится к низкому или среднему ценовому сегменту. Формирование ассортимента товаров происходит в 3 стадии:

- 1) Определяются группы продаваемых товаров с учётом принципов размещения розничной торговой сети;
- 2) определяется процентное соотношение между отдельными товарными группами;
- 3) определяется внутригрупповой ассортимент, т.е. количество разновидностей товаров в пределах каждой группы.

Для того, чтобы рассчитать прогноз перспективности развития ИП «Изюминка» на 3 года, мы должны из каждого следующего месяца вычитать предыдущей. Сложить получившиеся значения и поделить на все месяца, то есть на 12. Расчет произведен в таблицах Excel. [Приложение Ж]

Так же найдем точку безубыточности, то есть через какой период наше предприятие выйдет в 0 и начнет дальше получать выручку. Сначала мы рассчитали среднюю цену за кг, исходя из цен за 100 грамм. И посчитали сколько мы будем получать при реализации 10, 20, 30 и т.д. килограмм продуктов. Тем самым получили точку безубыточности. Иначе говоря, в 0 мы выходим при приблизительно 120 кг.при выручке приблизительно в 140 тысяч рублей. По временному периоду это 11-12 месяц 2020 года. Выручка предприятия будет равняться расходам, и оно не будет ни получать прибыль, ни нести убыток в результате своей деятельности. [Приложение З]

Заключение. Мелкорозничная торговая сеть обладает большой гибкостью, возможностью быстрого развертывания и максимального приближения к населению, не требует больших затрат при сооружении и эксплуатации. Она дополняет сеть магазинов в период сезонной торговли овощами, фруктами, цветами, напитками. Как самостоятельная сеть, павильоны, палатки, киоски, ларьки используются для торговли табачными, кондитерскими изделиями, книжной, журнальной продукцией, газетами, мороженым.

Малое предпринимательство вносит существенный вклад в обеспечение занятости населения, формирование валового внутреннего продукта, но, к сожалению, Россия по этим показателям значительно отстаёт от стран с развитой рыночной экономикой. «По данным ООН, в мире малым бизнесом занято примерно 50% населения, насчитывается 53-55 млн. малых предприятий. В Российской Федерации в этом секторе функционирует лишь 890 тыс. предприятий, на которых занято только 7 млн. работников. На 1000 человек населения России приходится в среднем 6 малых предприятий, что в 5-8 раз ниже, чем в развитых странах. Малыми предприятиями в России

создается лишь около 12% внутреннего валового продукта, тогда как в США, Японии, Германии их доля в ВВП достигает 50-60% .»

В связи с этим нельзя недооценивать роль и место малого предпринимательства в экономике страны. Малое предпринимательство, базируясь на двух основополагающих аспектах, наличия риска и получении прибыли, выполняет также ряд функций: общеэкономическую, социальную, инновационную, ресурсную и организаторскую. К субъектам малого предпринимательства относят хозяйствующие субъекты на основе многочисленных критериев. Наиболее распространёнными и применяемыми во всём мире являются: средняя численность работников на предприятии, выручка от реализации товаров (работ, услуг) за календарный год, балансовая стоимость активов.

Различные виды и современные формы организации малого предпринимательства дают предпринимателю свободу выбора направления деятельности и позволяют полностью реализовать свой потенциал, как в хозяйственных товариществах(полном товариществе и товариществе на вере), так и в хозяйственных обществах(обществе с ограниченной ответственностью, с дополнительной ответственностью, акционерном обществе и др.). Желание реализовать свои собственные идеи и непосредственно заинтересованность в получении прибыли являются движущими силами на пути создания малого предприятия. Имея ресурсную базу, чётко сформулированные задачи и план действий, предпринимателю необходимо пройти определённые этапы создания собственного предприятия. А в последствие уметь грамотно и компетентно распоряжаться данным бизнесом.