

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

АВТОРЕФЕРАТ БАКАЛАВРСКОЙ РАБОТЫ

Студента 4 курса 412 группы

направления 38.03.01 Экономика

профиль «Экономика предпринимательства»

экономического факультета

Бигулаева Вадима Алановича

Научный руководитель

к.э.н., доцент _____ О.А. Шлякова

Зав. кафедрой

к.э.н., доцент _____ Е.В. Огурцова

Саратов 2020

Введение. Актуальность темы данной выпускной квалификационной работы, представляет собой потребительский рынок в сфере мелко-розничной торговли один из наиболее динамично развивающихся секторов российской экономики. Так же мы можем заметить, что в мировом хозяйстве наблюдается интенсивный рост в сфере услуг, важным элементом которой выступает розничная торговля, демонстрирующая устойчивые темпы развития. Сегодня услуги розничной торговли стали рыночным товаром, на который имеется хороший спрос и существует соответствующее предложение.

Мелко-розничная торговля представляет собой торговую сеть, которая осуществляет розничную торговлю через павильоны, киоски, палатки, а также передвижные средства развозной и разносной торговли. С приближением лета на улицах повсеместно появляются открытые ларьки, киоски, палатки и другие объекты временной торговли. Их установка не требует серьезных затрат, как, например, введение в эксплуатацию стационарных торговых точек (магазинов, павильонов, иных объектов, предназначенных для торговли, имеющих фундамент). Главная функция временных объектов - является осуществление через них розничной торговли товарами повседневного спроса в небольших объемах.

Теоретической и методологической основой данной работы стали результаты фундаментальных и прикладных исследований в области экономической теории, предпринимательства, коммерции, менеджмента, маркетинга и логистики как отечественных, так и зарубежных ученых и специалистов, такие как: Хамидулин Ф. Ф., Лапуста М. Г., Кузнецова Ю. Г., Подпорин Ю., и многие другие.

Непосредственно целью исследования данной выпускной квалификационной работы выступает изучение развития предпринимательства в сфере мелко-розничной торговли.

В выпускной квалификационной работе, был выполнен следующий спектр задач:

1. Оценка роли мелко-розничной торговли;

2. Изучение влияния государства на развитие мелко-розничной торговли;
3. Выявить конкуренцию в отрасли;
4. Выявить финансовую устойчивость игроков в этой отрасли.

Объектом исследования является – Предпринимательство в сфере мелко-розничной торговли.

Предметом исследования является - отношения, которые возникают у предприятий на рынке друг с другом в данной отрасли и с государством.

В теоретическую и методологическую основу вошли научные работы, которыми являются: монографии и статьи не только отечественных и зарубежных авторов, исследовательские труды современных экономистов, а так же интернет-сайты с данными из Федеральной службы государственной и не государственной статистики.

В структуру выпускной квалификационной работы входят содержание, введение, две главы, заключение, список использованных источников, приложение.

Основное содержание работы. В первой главе выпускной квалификационной работы «Теоретические основы предпринимательства в сфере мелко-розничной торговли» была оценена роль, рассмотрена деятельность предпринимательства, влияние государства, а так же риски, воздействующие на мелко-розничную торговлю.

Мелкорозничная торговля - это продажа продовольственных и непродовольственных товаров несложного ассортимента через стационарную и передвижную мелкорозничную торговую сеть.

К стационарной мелкорозничной торговой сети относятся палатки, ларьки, киоски, павильоны. Эти торговые предприятия занимают обособленные помещения, но не имеют торгового зала для покупателей. К стационарным мелкорозничным объектам относят также торговые автоматы.

Мелко-розничная торговля обладает большой гибкостью, возможностью быстрого развертывания и максимального приближения к

населению, она не требует больших затрат при сооружении и эксплуатации. Мелко-розничная торговля 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.

В настоящее время в крупных городах существуют все предпосылки для перехода от многочисленных мелких киосков, ларьков, палаток к более крупным объектам – павильонам, торговым комплексам, позволяющим объединить несколько павильонов.

Во второй главе выпускной квалификационной работы рассмотрено специфика развития предпринимательства в сфере мелко-розничной торговли на примере ООО «Coffee Like».

«Coffee Like» — российская сеть точек «кофе с собой». Компания занимает большую часть доли на рынке что составляет 26,5% на 2019 год, что является отменным результатом. В России на сегодняшний день работает около 741 кофе-бара «Coffee Like». 20 кофе-баров находятся в других странах (Коста-Рика, Беларусь, Казахстан, Армения, Киргизия). «Coffee Like» - самая быстрорастущая сеть на этом рынке, она активно развивается по франшизе. В 2018 году было открыто 237 кофе-баров. С начала 2019 года было открыто 203 кофе-бара. Планы у владельцев крайне амбициозные — увеличить сеть в 6 раз.

В данной работе был проведен анализ прибыли рассматриваемой фирмы.

Таблица 1 - Основные финансовые результаты деятельности ООО «Coffee Like» на 2017 и 2018 года.

Показатели	2016 г. тыс. руб.	2017 г. тыс. руб.	2018 г. тыс. руб.	Изменен ия тыс. руб.	Темпы роста
1. Выручка	20 267	52 460	97 999	77 732	483,5
2. Расходы по обычным видам деятельности	25 465	31 608	46 809	21 344	183,8
3. Прибыль (убыток) от продаж (п.1-п.2)	-5 198	20 852	51 190	56 338	1 084,8
4. Прочие доходы	1 022	379	95	-927	9,2
5. Прочие расходы	1 138	1 847	34 577	33 439	3 038,4
6. ЕБИТ (прибыль до уплаты процентов и налогов) (п.3+п.4- п5)	-5 314	19 384	16 708	22 022	314,4
7. Проценты к уплате	917	333	3 336	2 419	363,7
8. Изменение налоговых активов и обязательств, налог на прибыль и прочее	570	1 497	2 863	2 293	502,2
9. Чистая прибыль (убыток) (п.6-п.7+п.8)	-6 801	17 554	10 509	6 647	296,3

Источник: составлено автором по данным Официальный сайт Audit-it.ru [Электронный ресурс]. URL: <https://www.audit-it.ru/> (дата обращения: 13.11.2019).- Загл. с экрана. – Яз. рус.

В отчетном году у предприятия имеется прибыль от продаж в размере 51 190 тысяч рублей, и по сравнению с 2016 годом выросла на 56 338 тысяч рублей.

Выручка предприятия за 2018 год равняется 97 999 тысяч рублей, что на целых 383,5% больше, чем выручка которая приходилась на 2016 год. Такого результата компании удалось добиться благодаря расширению своей деятельности по всем регионам, а так же продажей франшизы.

Сравнив темп роста выручки и себестоимости можно судить об эффективной или неэффективной деятельности предприятия за период.

$483,5 < 1084,8$ следовательно, деятельность предприятия можно оценить как не эффективную. Считается, что организация работала в отчетном периоде не достаточно эффективно.

Далее мы сможем проанализировать финансовые результаты деятельности компании предприятия более детально.

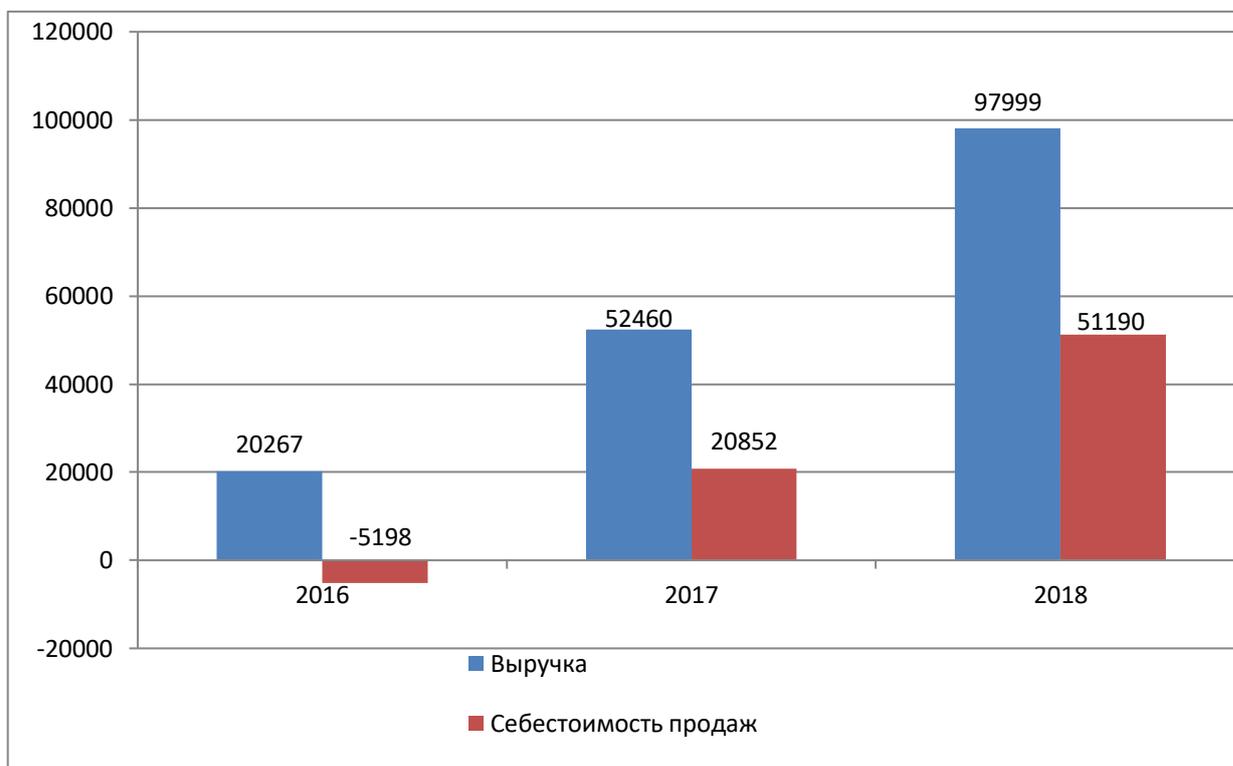


Рисунок 1 - Динамика финансовых результатов ООО «Coffee Like» за 2016 - 2018 года.

Источник: составлено автором по данным Официальный сайт Audit-it.ru [Электронный ресурс]. URL: <https://www.audit-it.ru/> (дата обращения: 13.11.2019).- Загл. с экрана. – Яз. рус.

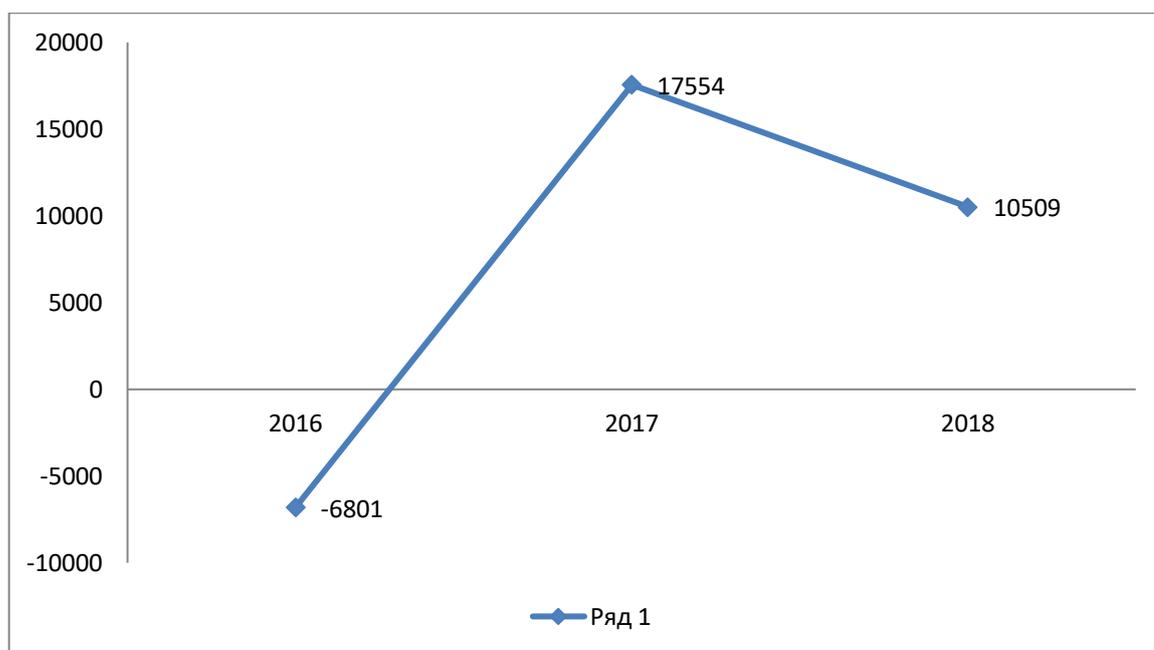


Рисунок 2 – Динамика роста чистой прибыли ООО «Coffee Like» за 2016 - 2018 года.

Источник: составлено автором по данным Официальный сайт Audit-it.ru [Электронный ресурс]. URL: <https://www.audit-it.ru/> (дата обращения: 13.11.2019).- Загл. с экрана. – Яз. рус.

После ознакомления с результатами финансовой деятельности компании ООО «Coffee Like» и наглядно изучить рисунки 1 и 2 с динамикой финансовых результатов и динамикой роста чистой прибыли, можно сказать, что у предприятия наблюдается значительный рост выручки как и рост себестоимости продаж, так же как мы можем заметить они тенденцию к росту.

Что же касается динамики чистой прибыли, её рост можно охарактеризовать как не стабильной, так как имеется рост расходов по обычным видам деятельности, а так же из-за превышения прочих расходов над прочими доходами.

Таблица 2 - Структура доходов ООО «Coffee Like» за 2016-2018 гг.

	2016 г.		2017 г.		2018 г.		2018 г. в % к 2016
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	
Выручка	20 267	95,1	52 460	99,2	97 999	99,9	483,5
Прочие доходы	1 022	4,9	379	0,8	95	0,1	9,2
Всего доходов	21 289	100	52 839	100	98 094	100	460,7

Источник: составлено автором по данным Официальный сайт Audit-it.ru [Электронный ресурс]. URL: <https://www.audit-it.ru/> (дата обращения: 13.11.2019).- Загл. с экрана. – Яз. рус.

На основании данных, можно сказать, что основное влияние на доходы ООО «Coffee Like», как и на большинстве предприятий, оказывало наличие доходов по обычным видам деятельности, т.е. выручки. Влияние прочей деятельности было менее значительным.

При этом, относительно существенный вклад в итоговый финансовый результат прочей деятельности связан с высокой рентабельностью основной деятельностью. Это подтверждается результатами анализа структуры доходов ООО «Coffee Like» - где на отчётный год не менее 99,9% приходится на выручку от основной деятельности. Заметим, всего лишь 0,1% приходится на доходы от прочей деятельности и является не значительной, основная часть которых формируется за счёт продажи десертов.

Таблица 3 – Оценка структуры отчета о прибылях и убытках, тыс.руб. ООО «Coffee Like» за 2017-2018 гг.

Показатели	Стоимостная оценка			Темп роста, %	Удельный вес, %		
	2017	2018	Изменен ие (+,-)		2017	2018	Изменение (+,-)
Выручка	52460	97999	45 539	186,8	34,9	65,1	30,2
Себестоимость продаж	31608	46809	15 201	148	40,4	59,6	19,2

Продолжение таблицы – 3

Валовая прибыль	20852	51190	30 338	245,4	29	71	42
Проценты к уплате	333	3336	3 003	1 001,8	9,1	90,9	81,8
Прочие доходы	379	95	-284	25	79,9	20,1	-77,8
Прочие расходы	1847	34577	32 730	1 872	5,1	94,9	89,8
Прибыль (убыток) до налогообложения	19051	16 708	-2 343	87,7	53,3	46,7	-6,6
Текущий налог на прибыль	1497	2863	1 366	191,2	34,4	65,6	30,2
Чистая прибыль (убыток)	17554	10509	-7 045	59,8	62,6	37,4	-25,2

Источник: составлено автором по данным Официальный сайт Audit-it.ru [Электронный ресурс]. URL: <https://www.audit-it.ru/> (дата обращения: 13.11.2019).- Загл. с экрана. – Яз. рус.

Основной доход предприятие получает за счет выручки от продаж. В отчетном году она составила 97 999 тыс.руб. Валовая прибыль от реализации продукции (услуг) составила 51 190 тыс.руб.

Как видно из проведенных расчетов, выручка от реализации продукции предприятия в отчетном периоде выросла на 45 539 тыс.руб. или на 86,8%, а себестоимость - на 15 201 тыс.руб. или на 48%.

Темп роста выручки не превышает темп роста себестоимости, что свидетельствует рациональном и эффективном использовании финансовых и трудовых ресурсов. Поскольку в абсолютном выражении выручка увеличилась больше, чем себестоимость, возросла валовая прибыль предприятия на 30 338 тыс.руб. или на 145,4%.

Прибыль до налогообложения снизилась на - 2 343 тыс.руб. или на -8,7 %.

Как видно из проведенных расчетов, на 19,2 % снизилась доля себестоимости продукции в выручке от реализации, что означает снижение затратоёмкости продукции и повышение эффективности основной деятельности

организации.

Выросли также доля валовой и прибыли в выручке – что также положительно характеризует эффективность работы фирмы.

Отрицательным моментом является снижение доли чистой прибыли в выручке на 7 045, или же утратив свой удельный вес в отчётном периоде по сравнению с базисным на 25,2%. Это свидетельствует о том, что эффективность всей финансово-хозяйственной деятельности предприятия снизилось.

Далее для оценки прибыли предприятия, проведём анализ состава и её динамики представленные в таблице 4.

Таблица 4 – Анализ состава и динамики прибыли предприятия, тыс.руб. ООО «Coffee Like» за 2016-2018 гг.

Показатели	Абсолютные величины, тыс. руб.			Изменения тыс. руб.			
				2017 к 2016		2018 к 2017	
	2016	2017	2018	В абс. выраж.	в %	В абс. выраж.	в %
1. Прибыль (убыток) от продаж	-5 198	20 852	51 190	26 050	401,1	30 338	245,4
2. Проценты к уплате	917	333	3 336	-584	36,3	3 003	1 001,8
3. Прочие доходы	1 022	379	95	-643	37	-284	25
4. Прочие расходы	1 138	1 847	34 577	162,2	709	32 730	1 872
Прибыль (убыток) до налогообложения, п.1+п.2+п.3-п.4+п.5-п.6	-6 231	19 051	13 372	25 282	305,7	-5 679	70,1

Источник: составлено автором по данным Официальный сайт Audit-it.ru [Электронный ресурс]. URL: <https://www.audit-it.ru/> (дата обращения: 13.11.2019).- Загл. с экрана. – Яз. рус.

Основным источником формирования прибыли предприятия является прибыль от продаж на общую сумму 51 190 тысяч рублей.

Кроме этого, мы можем заметить, что прочие расходы показывали превышение над прочими доходами, что означает потерю прибыли от продажи продукции (товаров, работ, услуг) с 2016 по 2017, особенно в 2018 году, где ситуация достигла колоссальных значения.

Стоит обратить внимание на то, что прочие доходы с каждым годом всё больше снижаются, в то время как прочие доходы растут. Можно смело считать что занятие прочей деятельностью не рентабельной.

Таблица 5 – Показатели формирования прибыли от реализации продукции, тыс.руб. ООО «Coffee Like»

Показатели	Сумма, тыс.руб.			Темп роста, %	Удельный вес, %		
	2017	2018	Изменение (+,-)		2017	2018	Изменение (+,-)
1. Выручка (нетто) от реализации продукции	52460	97999	45539	186.81	34,9	65,1	30,2
2. Себестоимость реализованной продукции	31608	46809	15201	148.09	40,4	59,6	19,2
3. Валовая прибыль (убыток), (п.1-п.2)	20852	51190	30338	245.49	29	71	42
4. Коммерческие расходы	0	0	0	-	0	0	0
5. Управленческие расходы	0	0	0	-	0	0	0
6. Прибыль (убыток) от продаж (п.3-п.4-п.5)	20852	51190	30338	245.49	29	71	42

Источник: составлено автором по данным Официальный сайт Audit-it.ru [Электронный ресурс]. URL: <https://www.audit-it.ru/> (дата обращения: 13.11.2019).- Загл. с экрана. – Яз. рус.

Удельный вес расходов по обычным видам деятельности в выручке, выраженный в процентах - 59,6%.

Доля прибыли от продаж в выручке от продаж, выраженная в процентах, характеризует рентабельность продукции, рассчитанную по прибыли от продаж 71%.

Прибыль от продаж отчетного года составила 51190 тыс.руб. Из приведенных данных видно, что объем продаж увеличивался более высокими темпами (86.81%), чем полные затраты на производство и продажу продукции (48.09%).

Так же необходимо учесть ситуацию, которая сложилась во всём мире и в Российской Федерации в том числе, связанная с пандемией (COVID-19). В связи с данной мировой проблемой практически всё предприятия были вынуждены прекратить свою деятельность, либо перевести свою деятельность на удалённый доступ. Самый сильный удар упал на малых предпринимателей деятельность которых не была связана продовольственными товарами, или же товарами первой необходимости.

Рассматривая ситуацию в которой оказались предприятия связанные с общественным питанием, то их деятельность была в возможна лишь в формате товар на вынос, или же доставкой. И по подсчётам ФРИО, в начале марта выручка ресторанов снижалось на 30-60%, а к концу месяца рухнула до 90%. По мнению президента ФРИО Игоря Бухарова, после снятия карантина может не открыться до 90% заведений, а отрасль ждёт период «великой депрессии». Некоторые заведения вынуждены закрываться, а другие как и было сказано выше, ищут иные способы сбыта, одним из которых становится доставка.

Исходя из этих данных можно осуществить прогноз как упадёт выручка компании ООО «Coffee Like» на 2020 год.

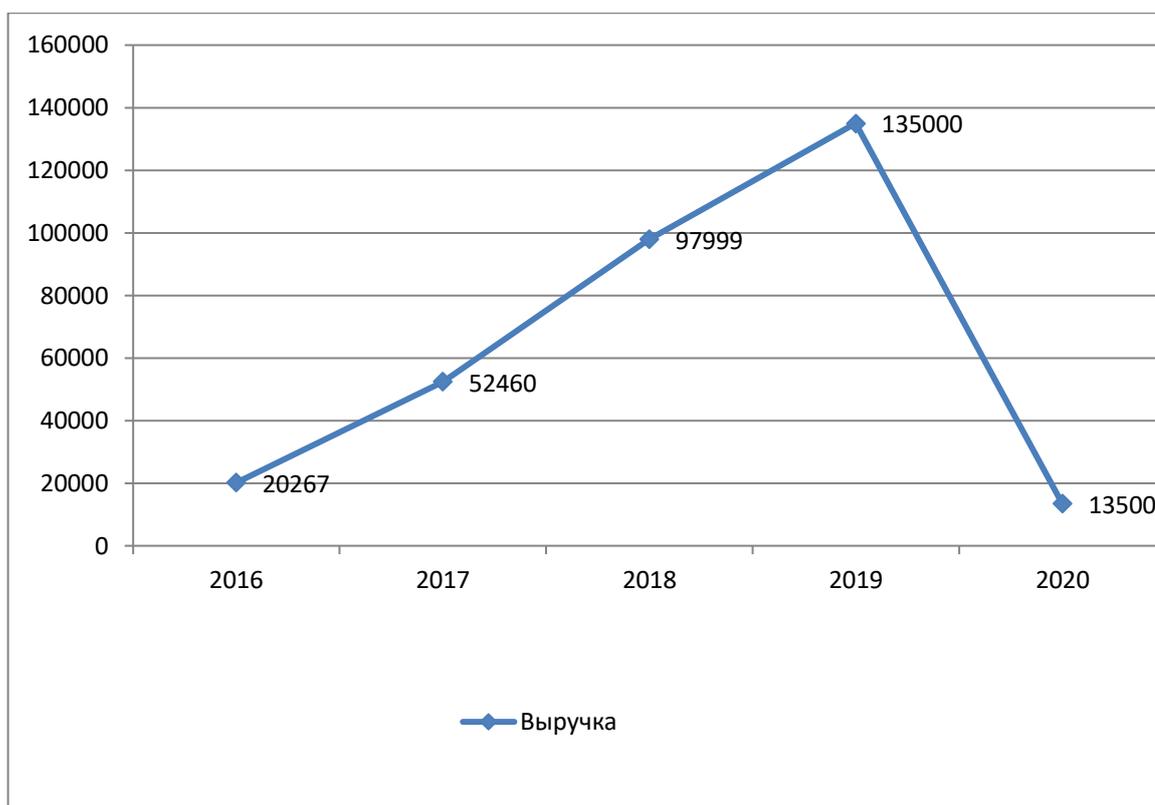


Рисунок 3 – Прогноз динамики выручки компании ООО «Coffee Like» тыс. руб. за 2016 - 2020 года.

Источник: составлено автором по данным Официальный сайт Ведомости [Электронный ресурс] URL: <https://www.vedomosti.ru/> (дата обращения: 11.05.2020).- Загл. с экрана. – Яз. рус.

Исходя из прогноза, можем отметить что на 2020 год выручка компании упадёт на 90% и составит 13500 тыс. руб., что является колоссальной утратой. В данный момент компания осуществляет свою деятельность по средству продажи товара на вынос, кроме тех точек которые находятся в торговых центрах и являются закрытыми.

Подытожив мы можем сделать вывод о финансовом состоянии ООО «Coffee Like», что выручка у компании увеличивается, превышая результаты каждого предыдущего года. Но если рассматривать подробнее рассматривая чистую прибыль компании то всё не однозначно. На 2018 год чистая прибыль составила 10 509 тыс.руб., что на 7 045 тыс. руб. меньше чистой прибыли выпавшей на 2017 год. Это можно охарактеризовать ростом расходами по обычной деятельности, а так же превышением прочих расходов

над прочими доходами. Считается что занятие прочей деятельностью не рентабельно.

Учитывая ситуацию которая происходит в стране, можно спрогнозировать что выручка у предприятия в 2020 году упадёт до 13500тыс. руб., что является на 84 499 тыс. руб. меньше результата 2018 года. Данное падения может быть сильным ударом для компании и привести к большим убыткам.

Заключение. С развитием малого и среднего бизнеса в Российской Федерации связывается решение целого комплекса социально-экономических задач. А именно: реализация конституционного права на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной, не запрещенной законом, экономической деятельности; обеспечение устойчивого социально-экономического развития и увеличения доходов бюджета; увеличение занятости и повышение качества и уровня жизни.

В данной работе была рассмотрена компания ООО «Coffee Like», которая стабильно занимает лидирующую позицию в российском сегменте «кофе с собой», стремительно развиваясь и активно осваивая зарубежный рынок. Такого результата компании удалось добиться используя грамотно спланированную ценовую политику по сравнению с конкурентами, так же благодаря тому что компания расширяется по всем регионам, предоставляя возможность покупать у компании франшизу, тем самым позволяя малым предпринимателям открыть бизнес в сфере мелко-розничной торговли. Компания

Изучая кофейный бизнес, можно прийти к мнению, что хоть этот бизнес сейчас популярен, но кофейней или кофе-баром сейчас мало кого удивишь. Но, к большому сожалению, примерно половина из них закрываются в первые два месяца, а еще около 20% — в течение около полугода, и лишь у единиц выходит достичь окупаемости и добиться прибыли.

И поэтому необходимо учитывать саму локацию где будет находится точка, грамотную подборку персонала и его контроль, а так же ведение грамотного маркетинга. Все эти факторы позволят предпринимателю более эффективно осуществлять свою деятельность, а так же необходим свой собственный индивидуальный подход для успешного развития бизнеса.

Конечно же нельзя обходить стороной ситуацию которая случилась которая сложилась во всём мире и в Российской Федерации в том числе, связанная с пандемией (COVID-19). В связи с данной мировой проблемой практически всё предприятия были вынуждены прекратить свою деятельность, либо перевести свою деятельность на удалённый доступ. Последствия пандемии, потрясшей весь земной шар, будут сказываться еще долгие годы.