

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 мелкорозничной торговле**

**АВТОРЕФЕРАТ БАКАЛАВРСКОЙ РАБОТЫ**

Студентки 4 курса 466 группы  
направления 38.03.01 Экономика  
профиля «Экономика предпринимательства»  
экономического факультета  
Тершуковой Алины Сергеевны

Научный руководитель

ст. преподаватель \_\_\_\_\_ Т.Л. Коновалова

Зав. кафедрой

к.э.н., доцент \_\_\_\_\_ Е.В. Огурцова

Саратов 2021 год

**Введение.** Ведущая роль в обслуживании населения принадлежит стационарной сети, к которой относятся магазины и мелкорозничная сеть.

К мелкорозничной торговой сети относятся павильоны, палатки, ларьки, киоски, а также торговые автоматы. В отличие от магазинов они не имеют торговых залов и сооружений из легких конструкций. 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.

Недостатками мелкорозничной торговой сети являются узость ассортимента, отсутствие удобств для покупателей при выборе товара, сложность в создании надлежащих условий для хранения товаров и для торгового персонала. Разновидностью мелкорозничной торговой сети являются торговые автоматы. Торговые автоматы могут быть использованы для продажи штучных, фасованных товаров, жидких продуктов, напитков в местах скопления людей: в школах, в местах отдыха, на предприятиях, крупных фермах, на территориях рынков, на улицах городов и поселков.

Через магазины реализуется основная часть товаров. Они занимают наибольший удельный вес в общем количестве розничной торговой сети. Такое положение обусловлено тем, что магазины имеют ряд преимуществ: в них концентрируется более широкий ассортимент товаров, расширяется возможность предоставления дополнительных услуг, внедрения современной технологии и механизации торговых процессов, улучшения условий труда, повышения культуры обслуживания населения.

Развитие мелкорозничной торговли в России является сложным и динамичным процессом, который происходит в условиях

трансформационных изменений национальной экономики под влиянием ряда макроэкономических факторов. Неустойчивость этих факторов приводит к изменениям среды функционирования мелких торговых предприятий, требуя поиска адекватных подходов к управлению ими и формирования стратегических конкурентных преимуществ данных субъектов. В свою очередь, принятие эффективных управленческих решений в сфере мелкорозничной торговли, как показывает практический опыт, требует актуального информационного обеспечения о состоянии и тенденциях развития отраслевой среды. Мелкорозничная торговля в России находится с одной стороны в условиях жесткой конкуренции с крупными розничными сетями, с другой стороны ограничивается государством, что сокращает возможности начинающих предпринимателей, для которых мелкорозничная торговля является хорошей стартовой площадкой, а для мелких производителей сокращаются возможности сбыть свой товар. Таким образом, все вышесказанное обуславливает актуальность, теоретическую и практическую значимость выбранной темы исследования, посвященной анализу состояния мелкорозничной торговли в России через призму макроэкономических трансформаций и выработке перспективных направлений ее развития.

Розничная торговля исследуется такими отечественными учеными, как Ю.К. Баженов, С. В. Земляк, В. В. Кеворков, М. В. Кириллов, О. В. Памбухчиянц, И. В. Синяев, В. И. Степанов, Л.В.Труханович, Д. Л. Щур, в западной литературе мы можем отметить исследования розничной торговли у таких авторов, как П. Каллен, Э.Ньюмэн, Д. Тилберт. Непосредственно изучением мелкорозничной торговли занимаются С. В. Шурупов, Д. В. Луговской, А. С. Бармина, И. Н. Костюкова, Е. Р. Храмцова. Нормативно-правовой основой исследования послужили Гражданский Кодекс РФ, Государственный стандарт «Торговля. Термины и определения», Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации», Федеральный закон «О развитии

малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», Указ Президента РФ «О свободе торговли» и другие документы.

Цель выпускной квалификационной работы – исследование проблем и перспектив развития мелкорозничной торговли для оценки эффективности ее организации и выявления недостатков. Для достижения поставленной цели требуется решить следующие задачи: 1. рассмотреть направления развития мелкорозничной торговли; 2. изучить совершенствование традиционных форм мелкорозничной торговли; 3. описать новые формы мелкорозничной торговли; 4. проанализировать показатели эффективности мелкорозничной торговли на примере предприятия ИП Саркисян В.А. Объектом исследования является сфера мелкорозничной торговли в России, частности в Саратовской области.

Предметом исследования являются процессы развития предпринимательства в мелкорозничной торговле в России. В работе были использованы методы: исторический, аналитический, описательный, статистический, сравнительный. Структура выпускной квалификационной работы состоит из введения, двух основных глав, заключения, списка использованных источников и приложений.

В дипломной работе дана организационно-экономическая характеристика ИП Саркисян В. А.

Основным направлением организации является качество выпускаемой продукции тортов пирожных, рулетов, профитролей. Благодаря чёткой и слаженной работе коллектива сумели достичь высокого качества и приобрести доверие у покупателей.

Проанализируем показатели баланса на примере компании, которая работает более 19 лет.

Таблица 1 - Баланс активов организации за последние два года

активы	18 год Тыс % руб. итогу	19 год тыс % руб. итогу	Абсолютное изменение, тыс руб.	Изменение удельного веса, %	Темп роста, %
Внеоборотные активы(ОС)	9800	10915	1115	0.27	1.11
Оборотные активы	860	913	53	0.02	1.06
2.1. запасы	2657	3057	400	0.07	1.15
2.2. дебиторская задолженность	13565	15142	1577	0.38	1.11
2.3.денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	9320	9600	280	0.24	1.03
итого	36202	39627	3425		

Источник: таблица составлена на основе данных ИП Саркисян В. А.  
В таблице на 100% принята величина всего имущества, т. е. валюта баланса,  
а все удельные веса подсчитываются по отношению ко всему

имуществу. Абсолютное изменение - это разница между соответствующими абсолютными величинами отдельных активов за 19-й год по отношению к 18-му году. Изменение удельного веса – разница между соответствующими удельными весами также за 19-й год по отношению к 18-ому году. Темп роста рассчитывается как отношение величины за 19-й год к 18-ому году. Этот столбец - самый важный для анализа, поскольку отражает влияние скорости на объемы производства.

Проанализировав таблицу баланса активов предприятия мы можем сделать выводы о том, что: внеоборотные активы к концу 19 года стали на 1115 тыс больше чем в 18 году, также заметили, что оборотные активы на 53 тыс стали больше, запасы увеличились на 400 тыс в 19 году. Это говорит о благоприятной экономической обстановке для данной организации, прибыль стала больше, это говорит об увеличении объемов работы, оборота.

В ИП Саркиян В. А. целесообразно составлять следующие виды бюджетов:

- бюджет производства услуги;
- бюджет затрат на оплату труда;
- бюджет управленческих расходов;
- бюджет продаж услуг;
- бюджет себестоимости различного рода товаров/ услуг;
- бюджет движения денежных средств;
- бюджет дебиторской задолженности;
- бюджет кредиторской задолженности;

Итоговая информация, содержащаяся в бюджетах продаж, производства и расходов на оплату труда, послужит основой прогнозного бюджета прибылей и убытков. Данный бюджет целесообразно будет формировать в виде динамической модели, то есть привести сведения о расходах и доходах, объемах прибыли за несколько периодов (два-три года). В результате это позволит выявить отклонения, установить причины и виновников их возникновения и разработать мероприятия по устранению

отклонений.

Таблица 2 - Рассмотрим динамику прибыли предприятия по данным налоговой отчетности ИП Саркисян В.А. за 2018 и 2019 годы.

Показатели	2018 год	2019 год
Сумма дохода	209 772 964	258 277 865
Сумма фактически произведенных расходов, в том числе:	203 330 331	252 100 345
сумма материальных расходов	198 950 492	246 242 733
сумма амортизационных начислений	997 791	1 414 959
сумма расходов на выплаты в пользу физических лиц	3 244 009	4 442 653
сумма прочих расходов	138 039	-
Налогооблагаемая база	6 442 633	6 177 520
Сумма налога, подлежащая уплате в бюджет	447 542	23 078

Источник: таблица составлена на основе данных ИП Саркисян В. А.

По данным таблицы можно заметить, что за 2018 год сумма дохода составила 209 772 969 руб., сумма фактически произведенных расходов 203 330 331 руб., соответственно прибыль ИП Саркисян В.А. составила 6 442 663 руб. За 2019 год сумма дохода увеличилась примерно на 23% и составила 258 277 865 руб. Сумма фактически уплаченных расходов соответственно увеличилась, что обусловлено ростом: сумм материальных расходов на 23%, сумм амортизационных отчислений на 42 % и сумм расходов на выплаты в пользу физических лиц на 37%, и составила 252 1000 345. Прибыль за 2019 год составила 6 177 520 рублей.

Для обеспечения управленческого учета целесообразно формировать не только общую себестоимость, но и себестоимость по каждому отделу предприятия, а также финансовый результат каждого отдела, а не по всему предприятию. Это позволит более четко отслеживать возникающие расходы,

составляющие себестоимость, может помочь в выявлении резервов для снижения себестоимости оказываемых услуг, а также позволит оценить эффективность работы каждого отдела и их вклад в деятельность всего предприятия.

Таким образом, в данном параграфе рассмотрена, экономический потенциал И.П. Саркисян, анализ показателей баланса активов организации.

Заключение. Мелкорозничная торговля занимает большое место в торговом обслуживании населения т.к. она доставляет необходимые товары в труднодоступные места.

Деятельность розничных организаций по торговому обслуживанию включает ряд торгово-технологических операций, находящихся в тесной зависимости друг от друга, реализация каждой из которых способствует достижению общей цели - удовлетворению спроса населения в товарах и услугах при одновременном обеспечении рентабельной работы. Рациональный торгово-технологический процесс обеспечивается четким выполнением управленческих и хозяйственных функций, которые по отношению к нему выступают как обеспечивающие этот процесс. Рациональный режим работы розничной торговой организации отвечает следующим требованиям:

- учитываются особенности населенного пункта, режим трудового дня рабочих и служащих предприятий, учреждений, организаций, контингент обслуживаемого населения, сезонность торговли;
- соответствует интенсивности движения потока покупателей;
- способствует повышению качества торгового обслуживания.

Характер и содержание каждой операции, затраты труда и времени на их выполнение зависят от метода продажи, вида торгового оборудования, типа розничной торговой организации, размера ее торговой площади, ассортимента реализуемых товаров, состава подсобных помещений, применяемых средств механизации, организации труда.

Подводя итог проделанной работы, можно сказать о том, что сегодня

правительством идет непрерывная и плодотворная работа по усовершенствованию и развитию мелкорозничных торговых сетей. Также, правительство усиленно поддерживает сферу мелкорозничной торговли, выдвинув «Стратегию развития торговли до 2025 года». В ней предложены идеи создания комфортной среды для мелкорозничной торговли и потребителей, выдвинуты идеи по внедрению новых форм организации торговли. На данный момент правительством утверждена программа “Русские ярмарки”, тем самым запустив идею о новых форматах торговли в жизнь. Тем не менее, не остается без внимания ведение борьбы со сбытом контрафактных и незаконно произведенных товаров. Соответственно, идет развитие и улучшение условий работы для малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей.

Однако, для мелкорозничных торговых сетей необходимо развивать новые форматы магазинов, современные торговые центры и огромные моллы. Предприятия розничной торговли должны быть оснащены передовыми технологиями ведения бизнеса, располагаться современными помещениями. Все это не может не отразиться на конкурентной борьбе, которая начнет усиливаться и не только в ценовом диапазоне.

Таким образом, на основании проведенного анализа доходности капитальных активов ИП Саркисян В.А. и источников их формирования можно сформулировать следующие выводы: в отчетном году эффективность деятельности организации повышается, так как по итогам года организация получает чистую прибыль; капитальные средства организации представлены в основном краткосрочными финансовыми вложениями. При этом структуру капитальных средств организации можно назвать условно постоянной. В процессе написания дипломной работы были раскрыты поставленные задачи и вопросы. Во второй главе работы подробно дана организационно-экономическая характеристика ИП Саркисян В. А., раскрыты вид деятельности предприятия, его организационная структура. Определено, что основной целью предприятия

является удовлетворения потребностей населения не только города, но и ближайших районов, а также получение прибыли. Данная работа рассматривает широкий круг вопросов, связанных с организацией ведения учета основных средств, товарных запасов, охраны труда и заработной платы; денежных средств в кассе и т. д.

Бухгалтерский учет на предприятии ведется автоматизировано, с использованием учетной системы 1С Предприятие, формирующей учетные регистры синтетического и аналитического учета. Формирование конечных финансовых показателей бухгалтерского баланса осуществляется на основании данных Главной книги. Таким образом, подводя итоги коэффициентного анализа бухгалтерского баланса коммерческой организации можно сделать обобщающий вывод о достаточной степени устойчивости финансового состояния данного промышленного предприятия и относительно невысоком уровне финансового риска, связанном с его деятельностью. На основе результатов коэффициентного анализа можно охарактеризовать структуру имущества данной организации на начало и на конец отчетного года в целом как рациональную, а ее изменения за год - в большей степени как позитивные.

Таким образом, предпринимательство в сфере розничной торговли активно развивается, принимаются новые решения и идеи развития сферы, что подкреплено поддержкой со стороны государства.

