Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

Федеральное Государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

**«**САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРОМЫШЛЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ДИЗАЙНА**»**

Ступень обучения: Бакалавриат

Направление: Технические науки

Тематика: Разработка торгового предприятия

Исследовательская работа

**Разработка проекта розничного торгового предприятия**

**Работу выполнил:**

Неструк Алина Евгеньевна

Студент 3 курса

**Научный руководитель:**

Куликова О.М.

к.т.н., доцент кафедры экономики и финансов

Санкт-Петербург, 2022

**1. Торговое предприятие, целевая аудитория и ассортимент**

Цель проекта – разработка собственного гипотетического предприятия розничной торговли книжной продукцией. Мною разработано предприятие «Переплет», реализуемое печатную продукцию – книги, журналы, учебники, блокноты, открытки, книжные закладки, комиксы, постеры и канцелярские принадлежности.

Целевой аудиторией книжного магазина будут являться все группы населения, начиная от детей дошкольного возраста. Учитывая современные тенденции в отрасли, в магазине будет представлен универсальный ассортимент книжной и сопутствующей продукции, включая - художественную литературу, детскую литературу, образовательную литературу, прикладную литературу, профессиональную литературу, литературу об искусстве, культуре, туризме и краеведении, а также подарочные издания и канцелярскую продукцию.

**2.** **Местоположение**

Местоположением торгового предприятия является торговый центр «Континент», расположенный по адресу: Бухарестская улица, 30/32.

Площадь книжного магазина составит 33.6 кв. метров. Здание будет расположено на улице с высоким пешеходным трафиком, на первой линии домов. Месторасположение подобрано с учетом максимального охвата населения, минимальным количеством действующих конкурентов, большого числа учебных заведений.

**3. Характеристики торгового предприятия**

А) Метод продажи

В торговом предприятии используется продажа товаров с открытой выкладкой. Товар открыто выкладывается на торговом оборудовании. Покупатели имеют возможность самостоятельно ознакомиться и отобрать выложенные товары, функции продавца – консультирование и отпуск товаров.

Б) Ценовой уровень реализуемых товаров

На торговом предприятии представлена продукция со средним уровнем цен. Такой уровень позволяет иметь возможность построения широкого ассортимента и удовлетворять покупательский спрос на данную группу товаров.

В) Вид и тип предприятия

тип - Специализированный магазин: Вид магазина, в котором осуществляют продажу товаров одной группы или ее части - продовольственных групп ("рыба", "мясо", "колбасы", "минеральные воды", "хлеб", "овощи-фрукты" и т. д.), непродовольственных групп ("одежда", "обувь", "ткани", "мебель", "книги", "зоотовары", "семена", "цветы" и т. д.).

**4. Правовая форма организации деятельности торгового предприятия**

Торговое предприятие является индивидуальным предпринимательством. Именно такой вид правовой формы будет самым оптимальным для предприятия по моему мнению.

|  |  |
| --- | --- |
| Преимущества | Недостатки |
| Простая регистрация | При закрытии ИП с долгами долги все равно остаются |
| Не нужен уставной капитал для создания ИП | Предприниматель отвечает всем своим имуществом |
| Можно обойтись без расчетного счета, без печати, без кассы | Большие ограничение по возможным видам деятельности |
| Нет необходимости документировать всю хозяйственную деятельность, проще по документам открыть филиалы в других городах | Необходимость личного управления бизнесом, без какого-либо делегирования |
| Свободное использование своих финансов | Нет возможности продать/купить/переоформить ИП |
| Небольшое налоговое бремя, возможность уменьшить налоги за счет взносов в Пенсионный фонд, меньше налоговых проверок | Если были убытки, это не уменьшит налоги и платежи в Пенсионный фонд — фиксированные |
| По сравнению с ООО, меньше штрафы и ответственность | Сложнее расширить бизнес ввиду «отсутствия» соучредителей |
| Можно использовать патентную систему налогообложения для минимизации расходов | Невысокая степень доверия со стороны крупных игроков рынка |
| Относительно легко ликвидировать свое ИП | Необходимость регистрации трудовые договоры с работниками |

**5.** **Правовые условия работы торгового предприятия**

Местоположением торгового предприятия является торговый центр «Континент», расположенный по адресу: [Бухарестская ул.,](https://spb.cian.ru/torgovo-razvlekatelnyy-centr-kontinent-na-zvezdnoy-sankt-peterburg-6861/#map)30/32

Помещение взято под аренду.

Управляющая компания: УК «АДАМАНТ ОФИС»

Офис, 33.6 м2

Назначение: торговое

Цель аренды: размещение книжного магазина

*Форма договора: договор аренды*

1) предмет, он же объект аренды, наименование имущества, передаваемого в аренду;

2) Цена. арендная ставка

3) Срок аренды

4) целевое использование объекта аренды. Например, нежилые цели или для размещения торговой точки;

5) реквизиты документа, на основании которого арендодатель вправе передавать в аренду объект аренды.

1) Выписка из Единого государственного реестра недвижимости (ЕГРН); 2) Документ, на основании которого арендодатель владеет помещением (договор аренды, договор купли-продажи, распоряжение государственного или муниципального органа и т.д.); 3) Документы, подтверждающие полномочия лица, которое будет подписывать договор со стороны арендодателя; 4) Договоры на подключение помещения к коммуникациям (электричество, газ, канализация);

6) Момент передачи и возврата помещения

(предмет договора, бязательства сторон, порядок расчетов, ответственность сторон, условия расторжения договора, юридические адреса и банковские реквизиты сторон)

*Условиями аренды в торговом предприятии являются:*

Минимальный срок аренды: 11 мес

Арендная плата: 30 992 рубля в месяц

Депозит: Депозит – за 1 месяц

Тип аренды: Прямая аренда

НДС – не предусмотрен

Процент с оборота – не применяется

График арендных платежей: Ежемесячно авансовым платежом за предстоящий месяц аренды, но не позднее 5-го числа расчетного месяца аренды. (Арендная ставка включает плату за пользование арендуемым помещением и площадями общего пользования торгового центра (коридоры, лифты, лестницы, холл, саузлы, общий паркинг).

Плата за обеспечение арендуемого помещения коммунальными услугами и плата за эксплуатационные услуги оплачивается отдельно, не позднее 5 числа расчетного месяца в фиксированном размере 10 000 рублей ежемесячно.

Арендные каникулы: есть – на время ремонта. Аренда за первые два месяца 1 рубль, а дальше 30 992 рубля в месяц.

**6. Виды, типы торгового оборудования, используемого для осуществления торгового и технологического процесса в магазине**

Для открытия книжного магазина необходимо следующее оборудование:

Наименование торгового оборудования, используемого на предприятии «Переплет»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Наименование торгового оборудования | Размеры торгового оборудования (м) | Количество торгового оборудования (шт.) | Стоимость оборудования (руб./шт) |
| 1 | Стеллаж книжный | 2,2х1х0.4 | 9 | 4 536 |
| 2 | Стеллаж для демонстрации печатной продукции | 1х1х0.4 | 2 | 3 456 |
| 3 | Стойка книжная островная | 1,6х1х0,8 | 1 | 8 303 |
| 4 | Стойка книжная островная | 1,6х0,8х0,4 | 3 | 7 896 |
| 5 | Стойка для демонстрации канцелярии | 1,6х1,2х0,2 | 2 | 7 805 |
| 6 | Стол для расстановки товара | 0,6х1х0,6 | 1 | 2 290 |
| 7 | Прилавок | 0,97х1,2х0,6 | 1 | 8 025 |
| 8 | Кассовый аппарат | - | 1 | 17 000 |
| 9 | Сканер для штрихкода | - | 1 | 2 500 |
| 10 | Компьютер | - | 1 | 48 990 |
| 11 | Шкаф для одежды | 1,85х0,6х0,5 | 1 | 6 408 |
| 12 | Стол для склада | 0,5x0,9х0,6 | 1 | 2 554 |
| 13 | Стул для склада | 0,4х0,5х0,4 | 2 | 1 000 |
| 14 | Стеллажи для склада | 2000х2,65х0,8 | 1 | 14 702 |
|  | Итого |  | 28 | 115 456 |

**7. Фирменный знак**

Коричневый символизирует мудрость и время. Это цвет шоколада, кофе, а также древесины, земли и природы. Этот цвет дарит ощущение тепла, безопасности, надежности и отдыха. Логотип торгового предприятия «Переплет» составлен из книжных элементов (корешки книг, кавычки, ляссе) и книжных ассоциаций (лестницы как путь к самосовершенствованию посредством приобретения новых знаний).

**8. Коэффициенты широты и глубины**

Рассчитан коэффициент широты по формуле:

, (1)

где Кш – коэффициент широты;

Шд – действительная широта;

Шб – базовая широта.

Показание базовой широты определено с помощью ассортимента «Буквоед», в ассортименте которого указано 11 видов печатных продукции по материальной конструкции: журнальное, книжное, листовое, буклет, газетное издание, открытка, книжная закладка, плакат, книжка-игрушка, комбинированное издание, комплектное издание (Шб = 11), а в каталоге «Переплет» представлено только 8 видов книжной продукции: журнальное, книжное, листовое, открытка, книжная закладка, плакат, комбинированное издание, комплектное издание (Шд = 8).

***Кш = 8/11\*100 %=72.7 %.***

Рассчитан коэффициент глубины по формуле:

, (2)

где Кг – коэффициент полноты;

Гд – действительная полнота;

Гб – базовая полнота.

В ассортименте «Буквоед» книжной продукции имеется: научное издание, научно-популярное издание, популярное издание, словарно-энциклопедическое издание, учебное издание, литературно-художественное издание, духовно-просветительное издание, производственно-практическое издание, нормативное производственно-практическое издание, массово-политическое издание, справочное издание, информационное издание, рекламное издание, издание для досуга (Гб = 15), а в «Переплет» (Гд=11).

Исходя из имеющихся данных, рассчитан коэффициент глубины ассортимента книжной продукции по формуле (2):

***Кг= 11/15\*100 %=73,3 %.***

Рассмотрев ассортимент данного предприятия «Переплет», можно сделать следующие выводы: Широта данного магазина является довольно полной. Большинство категории существующих товаров представлены для покупки. Коэффициент глубины ассортимента предприятия «Переплет» достаточно рационален и может удовлетворить потребительский спрос на данный товар, ассортимент товаров по количеству торговых групп представлен достаточно широко в сравнении с базовым показателем.

**9. Номенклатура дополнительных, сопутствующих услуг на предприятии.**

- Заказ товаров

У торгового предприятия имеется интернет-магазин. Поэтому покупатель может заказать товар онлайн. Товары, заказанные в интернет-магазине «Переплет», покупатель может по желанию забрать в розничном магазине или через почту.

- Подарочная упаковка

Упаковка продукции дополнительно в подарочную упаковку

**10. Условия закупки и поставки товаров**

*Место закупки* - Закупка товаров осуществляется не на прямую от издательства и производитель, а через оптового посредника, так как издательства устанавливают немалую величину минимального закупа книг. Торговое предприятие «Переплет» сотрудничает с оптовым посредником «ООО "КНИЖНЫЙ КЛУБ 36.6"», являющимся дистрибьютором более чем 350 издательств России и ближнего зарубежья. Имеет два собственных издательства - "ПРОЗАиК" и "Книжный клуб 36.6" и собственное производство канцелярских изделий. Представленный ассортимент насчитывает более 30 000 наименований по оптовым издательским ценам. Все книги находятся в наличии на складах компании, товарные запасы регулярно и оперативно пополняются. В наличии практически полный ассортимент каждого из издательств.

*Доставка* – грузоперевозкой занимается транспортная компания «Трансгрупп», которая целенаправленно перевозит книжные изделия. На официальном сайте указан прайс предоставляемых услуг:

Стоимость перевозки книг

Цена перевозки зависит от: объемов груза, вида грузового транспорта, расстояния.

Стандартные тарифы перевозку отдельной машиной:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Вид транспорта** | **Тон­наж** | **Объём кузова** | **Допус­ти­мая длина** | **Цена по межгороду** |
| Газель | 2 тонн | 18 м3 | 4 м | 12 — 15 руб./км |
| Бычок | 5 тонн | 40 м3 | 6 м | 15 — 20 руб./км |
| Камаз | 10 тонн | 60 м3 | 9 м | 20 — 25 руб./км |
| Фура | 20 тонн | 120 м3 | 15 м | 25 — 30 руб./км |

*Частота закупок/объем* – так как книжная продукция не имеет стабильного характера продаж, то применяется метод регулирования запасов с периодичным размером заказа. Размер заказа определяется индивидуально для каждого периода. Закупка происходит каждый месяц. Предприятие имеет наличие страхового запаса товара. В торговом зале насчитывается около 1500 единиц товара.

**11. Персонал торгового предприятия**

Режим работы книжного магазина: ежедневно с 10:00-20:00.

1. Директор, оплата его труда будет зависеть от выполнения плана. Директор занимается вопросами снабжения, распределения денежных потоков, контролем сотрудников, подбором персонала, принимает решение о назначениях премий.

2. Бухгалтер. Ведение бухгалтерского и налогового учета, проведение финансовых операции по закупке, а также реализации продукции предприятия, расчет и учет зарплаты, оставление отчетности обо всех операциях по движению денег.

3. Продавец-кассир, в обязанности которых входит:

* Обеспечивать сохранность денежных средств;
* Обслуживать клиентов на кассе и вести кассовые документы;
* После закрытия магазина сверять наличные в кассе, в случае ошибки выявлять и устранять ее;
* Взаимодействовать с бухгалтером в вопросах, связанных с движением денежных средств;
* Участвовать в инвентаризации;
* В отсутствие продавца-консультанта выполнять его обязанности.

4. Продавец-консультант. В обязанности входит:

* Следить за наличием достаточного количества товара в торговом зале и при необходимости пополнять его;
* Помогать покупателям при выборе товара, давать консультации покупателям по ассортименту товаров, предлагаемых к продаже в магазине, по потребительским свойствам и особенностям товаров;
* Принимать участие в стимулировании продаж определенных видов товара, в рекламных акциях магазина;
* Помогать мерчендайзеру или директору магазина принимать товар;
* Осуществлять подготовку товаров к продаже: распаковку, сборку, комплектование, проверку эксплуатационных свойств и т.д.
* Следить за наличием ценников на товар, их верным размещением и правильным указанием всей информации в ценнике (наименование товара, цена и т.д.);
* Участвовать в инвентаризации;
* Следить за остатками товаров и в случае приближения количества к минимальному порогу сообщать об этом директору;
* Разрешать спорные вопросы с покупателями в отсутствие представителей администрации.

Функции мерчендайзера для экономии возложены на продавца-консультанта.

5. В целях экономии ведением бухгалтерского учета может заниматься владелец магазина самостоятельно.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Персонал | Оклад | Количество сотрудников | График работы |
| Директор | 30 000 | 1 | Ежедневная удаленная работа |
| Бухгалтер | 25 000 | 1 | Ежедневная удаленная работа |
| Продавец-кассир | 18 000 | 2 | Работа по графику 2/2 с 10:00-20:00 |
| Продавец-консультант | 18 000 | 2 | Работа по графику 2/2 с 10:00-20:00 |

Структура управления книжного магазина – линейная. Обязанности по руководству возлагаются на индивидуального предпринимателя.

**12. Виды и ставки налогов, существующих на торговом предприятии**

Система налогообложения — это условия, по которым компания должна платить налоги и сдавать отчетность. В зависимости от системы могут различаться и количество налогов с отчетами, и их размеры. Есть несколько вариантов систем:

ОСН — общая система налогообложения.

УСН — упрощенная система налогообложения.

ЕНВД — единый налог на вмененный доход.

ЕСХН — единый сельскохозяйственный налог.

Упрощенная система налогообложения — это спецрежим. Если на общей системе компания платит несколько налогов, то на упрощенке — один.

**Ограничения:** штат сотрудников меньше 100 человек; годовой оборот — до 150 млн рублей; у компании нет филиалов; остаточная стоимость основных средств меньше 150 млн рублей; доля участия других компаний не больше 25%.

**Налоги:** один налог по УСН.

«Доходы» — ИП платит налог от доходов, никакие расходы не учитываются. Ставка зависит от суммы годового дохода и численности сотрудников:

* до 150 млн рублей и до 100 сотрудников — 6%;
* 150—200 млн рублей, 100—130 сотрудников — 7%.

«Доходы минус расходы» — ИП платит налог от разницы между доходами и расходами, учесть можно только расходы на бизнес, которые вы можете подтвердить документами. Подходит тем, у кого расходы бизнеса больше 70% доходов. Ставка также зависит от годового дохода и числа сотрудников:

* до 150 млн рублей и до 100 сотрудников — 15%;
* 150—200 млн рублей, 100—130 сотрудников — 20%.

Налоги и взносы на УСН

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Налоговая база | Ставка |
| Налог по УСН | Доходы или доходы минус расходы | Компания платит до 6% от доходов за год.  Компания платит от 5 до 15% разницы доходов и расходов или 1% с доходов. Рассчитывают, что больше.  Ставка налога зависит от региона, посмотрите ее на сайте налоговой |
| НДС | Начисляется на стоимость товара или услуги при каждой перепродаже | Для большинства товаров — 20%  На льготные категории товаров — 10%  На экспортируемые товары — 0% |
| Налог на прибыль | Дивиденды | 13% |
| НДФЛ | Выплаты сотруднику: заработная плата, отпускные и прочее | 13% |
| Страховые взносы за сотрудников | Зарплата, премии, отпускные сотрудникам и т. п | На пенсионное страхование — 22% от оплаты труда,  На медицинское страхование — 5,1%,  На социальное страхование — 2,9%,  Взносы на травматизм — от 0,2 до 8,5% |

Системой налогообложения предприятия «Переплет» является Упрощённая система налогообложения варианта «Доходы минус расходы», так как число сотрудников на предприятии – 6 человек, расходы на предприятии составляют больше 60 % от оборота. Расходы на аренду помещения (30 тыс.), закупку продукции (225 тыс.), выплату заработной плату персоналу (160 тыс.), в сумме 415 тыс. при приблизительном доходе в 600 тыс. (то есть около 70%)

**13. Программа повышения лояльности покупателей**

На предприятии существует программа лояльности с клубными бонусными картами. За покупки клиентам начисляются бонусы. Бонусы можно использовать как скидки на дальнейшие покупки, превратить в кешбэк или обменять на бесплатные товары или привилегии.

− Подарочные карты. Наличие возможности клиентов приобрести подарочную карту на определённую сумму (500, 100, 1500, 2000, 3000, 5000 рублей).

− «2+1=4» — при покупке трех товаров книжной категории, четвертая позиция в чеке достается в подарок;

− Купон на скидку 300 руб. при покупке на 2 000 руб.

− Дополнительная скидка в 25% в день рождения, нужно лишь указать дату в настройках профиля в личном кабинете онлайн-магазина.