

Якушина М.С.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент О.А. Сычева
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: rita56239@yandex.ru*

Проблемы и динамика товарооборота в торговле в РФ

Одним из основных экономических показателей хозяйственной деятельности торгового предприятия, определяющим степень достижения цели предпринимательской активности, является товарооборот. Товарооборот - это обращение (движение) товаров. Товарооборот это важнейшая стадия процесса общественного воспроизводства, охватывающая движение товаров от сферы производства до сферы потребления. Товарооборот выражает стоимость (сумму) продаж всех товаров, произведенных в стране, регионе, городе, на предприятии. Сегодня товарооборот в первую очередь разделяется на товарооборот внутренний и внешний. Внутренний товарооборот отражает экономическую активность и развитие внутренней экономики. Внешний товарооборот определяет экономическую активность государства на международной арене. Внутренний товарооборот прямо указывает на состояние и развитие экономики государства в целом. Даже при хороших показателях внешнего товарооборота, если внутренний товарооборот слаб, то экономика государства в целом считается слаборазвитой. Сегодня условно в общем внутреннем товарообороте можно выделить оптовый товарооборот и розничный. Оптовый товарооборот характеризует в основном связи между предприятиями и снабжение товарами предприятий розничной торговли. Розничный товарооборот показывает в основном суммовые показатели продажи товаров населению страны [4,5].

Целью данной исследовательской работы является изучение проблем и динамики розничного товарооборота в РФ.

В Российской Федерации, начиная с 2000 года, наблюдается устойчивый рост продаж в розничном сегменте. Если рассматривать оборот розничной торговли, то по сравнению с 2000 годом, он увеличился в 11 раз. При этом, необходимо отметить положительную динамику роста, ежегодно оборот увеличивался в среднем на 9%. Так в 2014 году, оборот розничной торговли составил 26.35 трлн. рублей, что на 9.7% больше чем в 2013 году. В связи с начавшимся в 2014 году экономическим кризисом, в первой половине 2015 года оборот розничной торговли упал на 8,1% [2].

Основными проблемами, с которыми сталкиваются розничные продавцы на современном этапе, являются следующие:

- проблема нехватки оборотных средств;
- проблема увеличения темпов роста издержек обращения;
- проблема товарного ассортимента;
- проблема низкой платежеспособности широких слоев населения;
- усиление экономического давления со стороны местных органов власти на розничную торговлю;
- неравные экономические условия для мелких и крупных розничных организаций;
- проблема недостатка квалифицированных кадров;
- растущая конкуренция [3].

В целях обеспечения эффективности предприятий торговли в РФ следует проводить следующие мероприятия:

1) совершенствовать товароснабжение предприятий и повышать эффективность использования товарных ресурсов. С этой целью коммерческой службе предприятий необходимо производить закупки товаров непосредственно у производителей (промышленных и сельскохозяйственных предприятий, кооперативных предприятий, предприятий общественного питания и др.), значительно расширить закупку и реализацию сопутствующих

непродовольственных товаров, имеющихся в достаточном количестве у производителей и других поставщиков, больше внимания уделять заключению договоров с поставщиками;

2) улучшить использование материально-технической базы предприятий. С этой целью установить оптимальный режим работы предприятий, вести внедрение прогрессивных форм торговли, сократить до минимума проведение инвентаризаций, проверок;

3) добиться роста эффективности труда торговых работников. С этой целью привлекать на работу лица на неполный рабочий день, произвести установку современных кассовых аппаратов, электронных весов, добиться от поставщиков увеличения доли фасованных товаров в общем объеме поставок, осуществлять совмещение профессий, должностей, вести работу по предупреждению прогулов и сокращению потерь рабочего времени по болезни и другим причинам [1];

4) экономической службе предприятий разрабатывать прогнозы развития розничного товарооборота на предстоящий период и вести оперативный контроль за ходом реализации прогнозов. Это позволит руководству предприятия и его службам оперативно решать вопросы обеспечения и эффективности использования всех видов ресурсов, а так же добиться ритмичного и равномерного развития розничного товарооборота по периодам года и по отделам предприятия;

5) совершенствовать систему материального стимулирования труда работников предприятий (увеличение количества реализованных товаров, обслуживание наибольшего количества покупателей, получение доходов от реализации товаров и др.); осуществить компьютеризацию бухгалтерского учета на предприятиях торговли.

Положительное влияние на развитие оборота оказывают качество торгового обслуживания и различного рода дополнительные услуги потребителям, организация парковок автомобилей, доставка наиболее тяжёлых товаров прямо к автотранспорту покупателей, бесплатная доставка габаритных товаров на дом, удобный для покупателей график работы предприятий и т.д

На мой взгляд, предложенные мероприятия будут способствовать повышению эффективности процесса товарооборота в торговле в РФ.

Литература

1. Ефимова С.А. Управление сбытом или как увеличить объем продаж. М.: Прогресс, 2013. – 396
2. Экономика предприятия: Торговое дело: Учебник/Под ред.Л.А Брагина.-М.:ИНФРА-М, 2014.-314С
3. Селезнева Е.Ю. Розничная торговля: проблемы, тенденции и перспективы развития // Вестник Российского государственного гуманитарного университета. 2014. № 10. С. 254-260
4. Парасоцкая Н.С. Аудит и анализ оптового товарооборота // Экономический анализ: теория и практика. 2004. № 6. С. 29-30
5. Болт Г. Дж. Практическое руководство по управлению сбытом. Пер.с англ. - М.: Экономика, 2015.