

Куприянов В.В.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Ю.Е. Галкина  
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: kupriyanov\_valery@inbox.ru*

### **Проблемы коммерческой деятельности торговых организаций и пути их решения**

Торговая организация является главным субъектом рынка, осуществляющая товародвижение, результативность которого определяется основной деятельностью торговой организации [2].

Поскольку торговля является формой товарного обращения и выражает собой экономические отношения, связанные с обменом товаров и конкретные хозяйственные отношения, связанные с процессами их реализации, то можно выделить две главные функции торговых организаций:

- товарный обмен – выражается в осуществлении смены форм стоимости. Данная функция является непроизводительной, поскольку ее выполнение связано непосредственно с куплей-продажей товаров. Она включает в себя кассовые, банковские и другие операции, которые не влияют на увеличение стоимости товаров;

- доведение товаров от производителя до конечного потребителя. Данная функция является производительной, поскольку продолжает процесс производства в сфере обращения. Она включает в себя транспортировку продукции, хранение запасов, проведение фасовки и упаковки товаров и т.п., т.е. такие операции, которые оказывают влияние на стоимость товаров [1].

Коммерческая деятельность торговых предприятий направлена на организацию актов купли-продажи с целью получения прибыли и удовлетворения потребностей покупателей [3].

В процессе осуществления коммерческой деятельности большинство торговых организаций сталкивается с рядом проблем. Одной из существенных проблем является недостаток квалифицированного персонала, поскольку в настоящее время многие предприятия вынуждены брать на работу сотрудников без соответствующего профессионального образования. Ввиду этого неподготовленный сотрудник сталкивается с рядом трудновыполнимых задач, решение которых напрямую сказывается на финансовых результатах организации.

Для решения данной проблемы, предприятиям необходимо более тщательно проводить отбор сотрудников, а также периодически проводить повышение квалификации своего персонала.

Еще одной немаловажной проблемой торговых организаций является возникновение материальных и товарных потерь. В большей степени это касается предприятий розничной торговли. Потери могут возникать по разным причинам:

- естественная убыль;
- браки;
- кража.

Потери по причине естественной убыли можно минимизировать при помощи нормирования. При выявлении бракованной продукции, необходимо выяснять, что является причиной возникновения данной ситуации. Если брак возник по вине производителя, необходимо возвращать данный товар либо с заменой на новый с нормальным качеством, либо с возмещением денежных средств. Для предупреждения краж необходимо оснастить торговые и складские помещения камерами видеонаблюдения, а также использовать другие системы безопасности.

Среди проблем коммерческой деятельности торговых организаций можно выделить и проблему недостаточного получения прибыли от реализации продукции. С целью увеличения

прибыли торговой организации, необходимо проводить мероприятия, направленные на стимулирование сбыта.

Стимулирование сбыта можно проводить при помощи рекламы, предоставления скидок покупателям. Неотъемлемой частью мероприятий, направленных на стимулирование, является расширение дополнительных услуг, оказываемых покупателям в магазинах. Это может быть прием предварительных заказов на товары, которые временно отсутствуют в продаже, упаковка и доставка на дом приобретенных товаров, обслуживание инвалидов, ветеранов и т.д.

Таким образом, применяя данные рекомендации на практике, торговые организации смогут минимизировать возникающие проблемы в процессе осуществления коммерческой деятельности и увеличить свою прибыль.

### **Литература**

1. Афанасенко И.Д., Борисова В.В. Торговое дело. – СПб.: Питер, 2018. – 384 с.
2. Иванов Г.Г., Зверева А.О. Развитие торговых организаций в современной экономике. – М.: Дашков и Ко, 2018. – 160 с.
3. Магомедов А.Н. Экономика организаций торговли. Учебник для прикладного бакалавриата. – М.: Юрайт, 2018. – 323 с.