

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ

Чирков В.С.

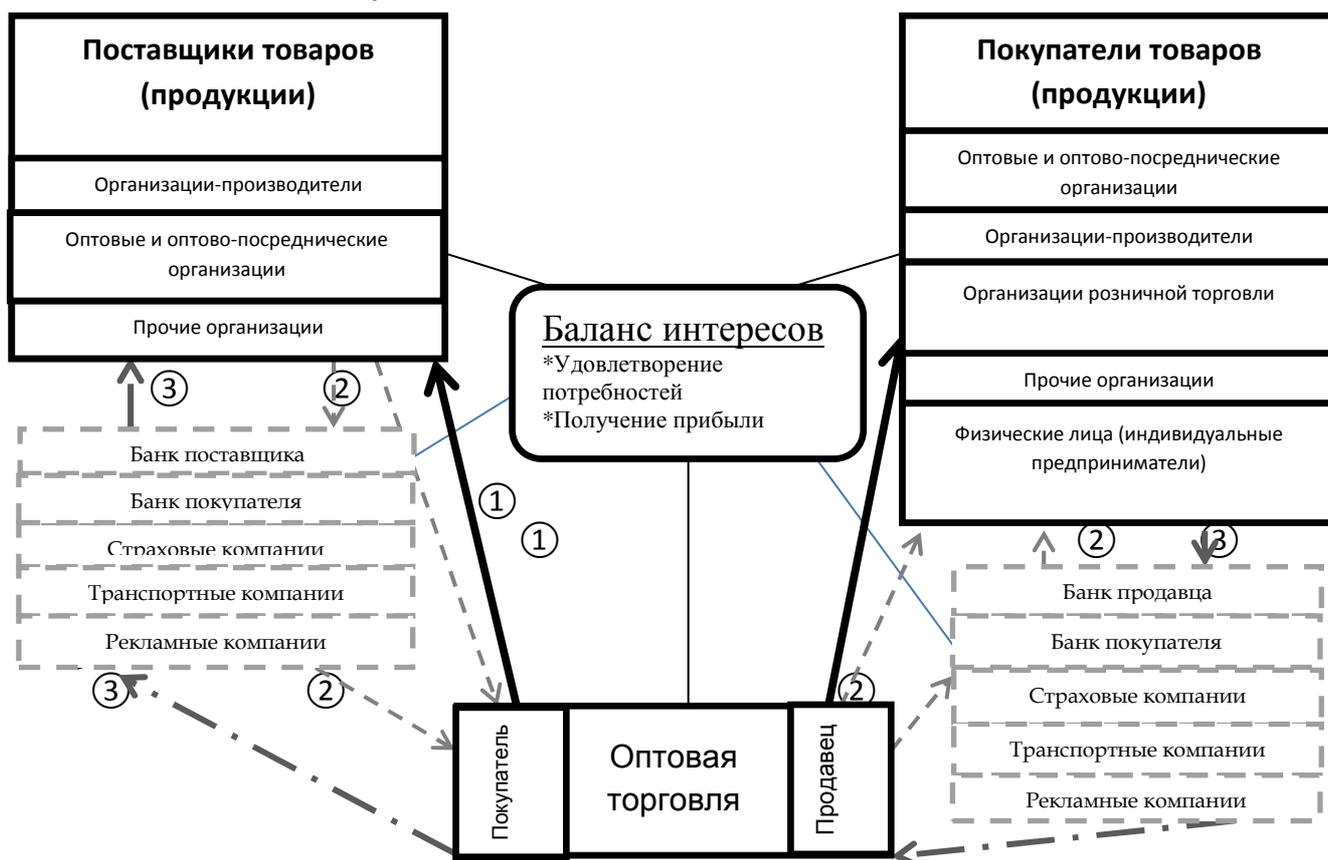
научный руководитель канд. экон. наук Берг Т.И.

Торгово-экономический институт СФУ

Важнейшим способом обеспечения стабильного функционирования производства и товарного обращения является создание эффективной инфраструктуры оптовой торговли, которая за годы реформирования претерпела существенные изменения, что потребовало смены концепции управления в целом. Особая роль оптовой торговли обусловлена в обеспечении экономической и социальной стабильности и продовольственной безопасности региона.

Цель исследования – оценить хозяйственные связи между субъектами процесса движения товаров (продукции) в оптовой торговле и разработать рекомендации, обеспечивающие оптимизацию товаропотоков на региональном рынке.

Оптовая торговля, представляет собой форму торгово-экономических посреднических отношений по закупке и продаже товаров, продукции, сырья между предприятиями – поставщиками и предприятиями-покупателями. Оптовый покупатель – посредник- принципиально отличается от конечного тем, что приобретает товар с целью перепродажи или использования в предпринимательской деятельности. Его поведение выражается в поиске, оценке и использовании услуг оптового продавца по предоставлению основного, сопутствующего товара, услуг сервиса, консультаций по продаже и использованию, и в конечном итоге он получает не столько товар, сколько бизнес, открывающий возможность извлечения прибыли. Если полезность товара для конечного потребителя - это его способность удовлетворять какую-либо потребность в соответствии с назначением товара, то полезность товара для оптового потребителя - приносить доход в процессе перепродажи, поэтому рентабельность операций с товаром является главным стимулом.



- ➔ ① заключение контрактов
- ➔ ② движение товара (груза)
- ➔ ③ движение денежных средств

Рис. 1 – Механизм взаимодействия оптовой торговли с субъектами экономических отношений

Инфраструктурнооптовая торговля представляет собой совокупность организаций, которые приобретают и (или) хранят товары крупными партиями и перепродают их розничной торговле, другим торговым организациям и (или) организациям-потребителям и занимает особое место в системе товародвижения, выступая соединяющим звеном, определяющим отношения между производителями и потребителями продукции. Оптовая торговля представляет сложный коммерческий процесс, результатом которого является сумма оптового товарооборота, находящегося в прямой зависимости от суммы вложенного в товар или продукцию капитала, и как следствие размер получаемой выгоды или прибыли (Рис.1).

Кроме этого, оптовая торговля способствует экономии расходов на доставку товаров, их хранение и повышению эффективности всей сферы товарного обращения. В условиях конкуренции оптовые предприятия оказывают покупателям и поставщикам товаров различные услуги: проводят исследования рыночной конъюнктуры, рекламные мероприятия, информационное и транспортное обслуживание клиентов и т. п., что в конечном итоге способствует более быстрому возврату средств, вложенных на всех стадиях товарообмена.

Современный российский оптовый рынок, в том числе и рынок Красноярского края, характеризуется наличием большого количества бизнес единиц всех форм собственности. При этом подавляющая часть мелких оптовых организаций, а значит один и тот же товар является объектом неоднократной купли-продажи, что значительно увеличивает конечную цену, приводит к сокращению спроса, а, следовательно, сдерживается процесс формирования единой товаропроводящей сети.

Таблица 1 – Динамика показателей оптовой торговли в Красноярском крае с 2009-2013 гг. (в текущих ценах)*

Показатели	Годы				
	2009	2010	2011	2012	2013
Валовой региональный продукт, млн рублей	749194,8	1055525	1170827,3	1192648,5	1235583,8 ¹
Цепные темпы роста (снижения) ВРП, %	-	140,89	110,92	101,86	103,60
Базисные темпы роста (снижения) ВРП, %	-	140,89	156,28	159,19	164,92
Оборот оптовой торговли, млн рублей	302 768,9	296 363,0	366 461,6	424 095,9	471674,2
Цепные темпы роста (снижения) оптового оборота, %	-	97,88	123,65	115,73	111,22
Базисные темпы роста (снижения) оптового оборота, %	-	97,88	121,04	140,07	155,79
Доля оптового оборота в валовом региональном продукте, %	40,41	28,08	31,30	35,56	38,17
Количество предприятий оптовой торговли, ед.	14379	14289	13054	13120	13679
Абсолютное изменение количества предприятий по сравнению с предшествующим годом, ед (+;-)	-	-90	-1235	66	559
Абсолютное изменение количества предприятий по сравнению с базисным годом, ед (+;-)	-	-90	-1325	-1259	-700

* -составлено и рассчитано по данным <http://www..gks.ru>, по данным оперативной отчетности. - <http://www.krasstat.gks.ru>

¹ - прогнозное значение по данным стратегии Правительства Красноярского края до 2030 года. [1]

За последние пять лет оптовый оборот в Красноярском крае увеличился почти в два раза и в 2013 году составил 471,6 млрд. рублей (Табл. 1). Следует отметить, что по сравнению с ростом валового регионального продукта оптовый оборот имел более быстрые ежегодные темпы роста, начиная с 2011 года 123,76% (110,92), 115,73% (101,86 %), 111,22% (103,60%) по годам соответственно. Доля оптового оборота в валовом региональном продукте за анализируемый период постоянно увеличивалась с 2011 года и составила в 2013 году 38,17%, при этом ее значение несколько ниже показателя 2009 г. 40,41%, что обеспечено ростом цен в связи с финансовым кризисом 2008 г., поэтому данную динамику нельзя считать отрицательной.

Однако, число оптовых предприятий за пять лет сократилось на 700 единиц и составило почти 13,7 тыс. единиц. Данная тенденция обусловлена жесткой конкуренцией в исследуемом секторе экономики, в частности «вхождение» на рынок Красноярского края транснациональных и федеральных торговых игроков, с одной стороны, и высоким уровнем налоговой нагрузки, с другой стороны. Но необходимо отметить, что в 2012 г. и особенно в 2013 г. наблюдается существенный рост числа оптовых организаций на 66 и 559 единиц соответственно, что свидетельствует об улучшении состояния экономики в стране, а также еще раз отражает растущую конкуренцию в Красноярском крае.

По результатам выборочного обследования конъюнктуры и деловой активности в оптовой торговле Красноярского края, проведенного Красноярскстатом в 4 квартале 2013 года 71% руководителей оценили экономическое положение своих организаций как «удовлетворительное», 19% - «благоприятное» и 10% - «неблагоприятное» [2]. Значительное количество оптовых агентов отметили рост объема продаж, прибыли и закупочных цен. Наряду с положительной динамикой можно выделить следующие факторы, ограничивающие организацию и эффективность оптовой торговли: неплатежеспособность покупателей, высокий уровень налогов, недостаток финансовых средств, высокие транспортные расходы, высокий процент коммерческого кредита, географическое расположение, труднодоступность и низкая плотность населения отдельных территорий, суровые климатические условия, отсутствие единого логистического центра, обеспечивающего интеграцию и распределение товаров, продукции, сырья, благ, произведенных на территории Красноярского края и за его пределами.

Учитывая стратегические перспективы развития Красноярского края, связанные, прежде всего, с добычей и переработкой полезных ископаемых (никель, платина, золото, кобальт, нефелиновая руда, магнезиты, исландский шпат, тонкие кварцевые пески, тугоплавкие глины, графит, нефть, газ, железная руда и др.), а также с производством сельскохозяйственной продукции, товаров народного потребления, оптовая торговля призвана обеспечить эффективное перераспределение материальных ресурсов на региональном уровне.

Для совершенствования механизма взаимодействия оптовой торговли с субъектами товарных отношений в Красноярском крае на наш взгляд, необходимо провести ряд мероприятий макро и микро уровня.

Макро уровень - поддержка оптовых предприятий со стороны государства.

1. Создание некоммерческой организации - логистического оператора, членами которой будут сельхозпроизводители, представители пищевой и перерабатывающей промышленности, торговые сети, с целью интеграции потоков продуктов питания, произведенных на территории края, позиционированием и рекламой, оплатой аренды и оформлением мест продукции и проведения дегустаций. Частичная компенсация транспортных расходов по доставке пищевых продуктов, компенсация сельхозпроизводителям и предприятиям пищеперерабатывающей

промышленности части затрат, связанных с вхождением товара в ассортимент оптовой и розничной торговли, формирование жестких требований к объемам, номенклатуре и качеству продукции, произведенной на территории Красноярского края.

2. Развитие транспортной инфраструктуры. Строительство новых железнодорожных веток на Севере Красноярского края, модернизация существующих транспортных магистралей для удобства грузоперевозок, обустройство новых паромных переправ для более дешевого движения товаров во время навигации, пополнение аэропарка новыми грузовыми самолетами фирмы Boeing, которые смогут брать на борт до 80 тонн груза.

3. Совершенствование финансово-кредитной системы. Принятие нормативных документов ограничивающих рост и постепенное снижение процентных ставок по кредитным ресурсам для юридических и физических лиц не выше определенного уровня (например, 12% годовых). Постепенное снижение ставки по кредитам (в настоящее время от 15-25%) до европейского уровня, повысит финансовую активность и платежеспособность субъектов оптовой торговли, что положительно отразится на экономической ситуации в регионе.

Микро уровень - внутрифирменные мероприятия на предприятиях оптовой торговли.

1. Построение эффективной сбытовой сети, обеспечивающей отслеживание благоприятного времени выхода на рынок; определение необходимой и достаточной рыночной новизны продукции, фиксация во времени "коммерческого рождения" продукции, формирование делового взаимоотношения с конкурентами, партнерами и рыночными структурами; поиск новых каналов и форм сбыта; подбор квалифицированных кадров.

2. Изучение, анализ и прогнозирование покупательского спроса и конкуренции; учет и контроль качества закупленных товаров, и их надлежащее хранение с целью исключения брака; участие в оптовых ярмарках.

3. Разработка и применение системы материального стимулирования труда работников (в виде процента от полученной благодаря агенту прибыли; выплаты за перевыполнение плана продаж; вознаграждения за заключение контракта с новым контрагентом и др.) с целью увеличения объема продаж и повышения производительности труда.

Таким образом, предложенные мероприятия позволят повысить эффективность взаимодействия участников оптового рынка, обеспечат рост валового регионального продукта, оптового оборота, экономическую стабильность и продовольственную безопасность в регионе.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. ПОСТАНОВЛЕНИЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ от 30 сентября 2013 г. N 505-пОБ УТВЕРЖДЕНИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ "РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ, ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ТЕРРИТОРИИ КРАЯ";
2. Сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Красноярскому краю – <http://www.krasstat.gks.ru>.