

УДК 339.16

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Винокурова К.А.

Студ. Гр. ЭУб-151, IV курс

Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф.

Горбачева,

Кемерово, Россия

Казарян М.Т.

старший преподаватель

Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф.

Горбачева,

Кемерово, Россия

Аннотация: Статья посвящена проблемам розничной торговли. Актуальность данной темы заключается в выявлении и предотвращении проблем розничной торговли, являющейся одной из ключевых составляющих не только самого предпринимательства, но и всей российской рыночной экономики.

Ключевые слова: розничная торговля, проблемы розничной торговли, торговые сети, квалификационный персонал, конкуренция.

MAIN PROBLEMS OF RETAILERS

Vinokurova Ch.A.

Stud. Gr. EUB-151, IV course

Kuzbass state technical University named after T. F. Gorbachev,

Kemerovo, Russia

Kazarian M.T.

senior lecturer

Kuzbass state technical University named after T. F. Gorbachev,

Kemerovo, Russia

Abstract: the article is devoted to the problems of retail trade. The relevance of this topic is to identify and prevent the problems of retail trade, which is one of the key components of not only the business itself, but also the entire Russian market economy.

Key words: retail trade, problems of retail trade, trade networks, qualified personnel, competition.

На товарном рынке одной из наиболее важных элементов системы взаимодействия организаций и потребителей как субъектов экономических отношений является розничная торговля.

Торговля представляет собой вид предпринимательской деятельности, направленный на осуществление купли-продажи, обмена товаров, а также обслуживание покупателей в процессе продажи товаров, их доставки, хранения и подготовки к продаже [1]. Отметим, что важнейшим показателем для предприятия, занимающегося куплей-продажей товаров, является товарооборот, разделяющийся на оптовую и розничную торговлю.

На сегодняшний день розничная торговля, предоставляющая товары потребителям для некоммерческого использования, является важным звеном предпринимательской деятельности [4]. Под розничной торговлей понимается продажа товаров для конечного потребления без последующей перепродажи. На поведение потребителей розничных товаров оказывает воздействие как внешние, так и внутренние факторы, определяющие индивидуальность человека. Розничная торговля удовлетворяет социальные, материальные, информационные и бытовые потребности [2].

В настоящее время существуют ряд проблем, с которыми сталкиваются большинство розничных торговых организаций. К таким проблемам можно отнести:

- нехватка квалифицированного персонала;
- причинение материального ущерба за счет хищения и злоупотребления;
- ненадежность поставщиков [1].

Рассмотрим подробнее эти проблемы.

Для любой организации огромное значение имеет уровень квалификации персонала. В настоящее время организации все больше нуждаются в профессиональных и хорошо подготовленных кадрах. Но не всегда у работодателя существует возможность для привлечения специалистов необходимой квалификации. Допущение к работе неподготовленного или не обученного персонала может привести к возникновению проблем в ходе его работы. В связи с этим в организациях розничной торговли наблюдается высокая текучесть кадров, что приведет к дополнительным расходам на поиск и обучение новых сотрудников [1]. Работодатели таких организаций должны постоянно повышать профессиональный уровень персонала, организуя курсы и семинары. Это приводит к дополнительным финансовым расходам.

Немаловажной проблемой розничной торговли является хищение материальных и денежных средств. Хищение может осуществляться как персоналом организации, так и покупателями. [4]. При этом, какие бы меры руководство организации не применял, полностью исключить вероятность кражи ценностей в розничных организациях невозможно. Для того чтобы сократить и предотвратить часть краж, большинство предприятий используют видеонаблюдение, а также различные системы безопасности (например, установка противокражных систем-невидимок, применение штрафных санкций за совершение краж, ужесточение контроля за движением товаров).

С проблемой ненадежности поставщиков сталкиваются большинство организаций. Данная проблема заключается в нарушении сроков поставок, что влечет к израсходованию имеющихся запасов раньше поставок, что приводит к дополнительным потерям. Ненадежность поставщиков может привести к потерям клиентов из-за отсутствия товара и упущению выгоды [2]. Для решения данной проблемы необходимо проводить эффективную систему проверки контрагентов (проверка службы безопасности на благонадежность, подать запрос на рекомендации других заказчиков по предыдущим объектам).

Изучая информацию контрагентов, организация уменьшит риски на попадание поставщиков, которые не выполняют свои обязательства.

В Российской Федерации розничные организации также сталкиваются с проблемами нехватки оборотных средств, увеличения темпов роста издержек обращения, нехваткой товарного ассортимента, рост коммунальных расходов, рост арендных платежей, низкой платежеспособности основного слоя населения, растущей конкуренцией, постоянное повышение налогов, увеличение проверок Роспотребнадзора, наложение крупных штрафов [3]. Для устранения возникающих проблем предприятия розничной торговли должны использовать технологически новые инструменты. Одним из таких инструментов является автоматизированная система управления, обеспечивающая оперативность сбора и обработки информации для принятия управленческих решений. Данный инструмент позволяет моментально фиксировать объем продаж товаров в любой промежуток времени. Автоматизированная система управления позволяет не только проанализировать показатели товарооборота любого товара, но и определить нужный объем закупки определенного товара. Отметим, что значимость автоматизированной системы управления понимают не все руководители розничных торговых предприятий [4].

Таким образом, для решения вышеуказанных проблем торговым организациям необходимо уделять больше внимания подбору и обучению кадров, утвердить систему мотивации персонала, а также внедрить современные способы обеспечения сохранности имущества.

Библиографический список:

1. Главная проблема в розничной торговле // [Электронный ресурс]. – Режим доступа – URL: <https://delovoyimir.biz/glavnaya-problema-v-rozничной-torgovle.html> (Дата обращения: 19.04.2019).

2. Иванова О.В. Проблемы современной розничной торговли / О.В. Иванова // [Электронный ресурс]. – Режим доступа – URL: <file:///C:/Users/Book/Downloads/Ivanova-Olga-Viktorovna.pdf> (Дата обращения: 18.04.2019).
3. Казин А.В. Проблемы розничной торговли / А.В. Казин // Экономические науки. – 2014. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа – URL: <https://scienceforum.ru/2014/article/2014004223> (Дата обращения: 18.04.2019).
4. Трушина Ю.А. Современные проблемы розничной торговли / Ю.А. Трушина // [Электронный ресурс]. – Режим доступа – URL: <http://scientificstar.ru/load/38-1-0-351> (Дата обращения: 18.04.2019).

Оригинальность 94%