

процента (в 2012 году - 54,8 процента) и уменьшения продаж продовольственных товаров - 40,7 процента (в 2012 году - 45,2 процента). Увеличению доли продаж непродовольственных товаров в немалой степени способствует рост денежных доходов населения (17,3 процента в 2013 году, 15,6 процента в 2012 году), что дает возможность приобретения товаров длительного пользования, а также широкое использование банковского кредитования покупок. В 2013 году на 2 процента увеличился оборот розничной торговли торгующих организаций и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих деятельность в стационарной торговой сети (вне рынка), их доля достигла 80,4 процента, в то время как доля продажи товаров на рынках уменьшилась и составила 19,6 процента (в 2012 году - 21 процент). Данные свидетельствуют об укреплении позиции стационарных объектов розничной торговли и роста доверия к ним потребителей. Покупатели все чаще предпочитают пользоваться услугами предприятий торговли, где существуют необходимые условия для выкладки и хранения товаров, обеспечивается более высокий уровень профессиональной подготовки торгового персонала, что позволяет повысить культуру и качество обслуживания покупателей. Наблюдается динамика роста оборота розничной торговли крупных и средних организаций, который составил 112,3 миллиарда рублей (37,8 процента в общем розничном обороте) и увеличился на 124,9 процента по сравнению с 2012 годом. Розничный оборот крупных и средних организаций розничной торговли в большинстве городов и районов края имеет устойчивую динамику роста. На города края приходится 68 процентов от общего объема розничных продаж. 32 муниципальных образования Краснодарского края имеют темпы роста оборота розничной торговли от 110 до 140 процентов. Наибольший рост объемов продаж произошел в городе Горячий Ключ (161,5 процента), городе Армавире (158,8 процента), Мостовском районе (156,3 процента), Туапсинском районе (152,4 процента), Ейском районе (146,1 процента). В Успенском и Абинском районах оборот розничной торговли не

достиг результатов 2012 года (90,6 процента и 99,7 процента соответственно).

Доля убыточных организаций розничной торговли в январе - ноябре 2013 года увеличилась и составила 10,5 процента (в 2006 году - 8,7 процента), сумма убытка - 132,5 миллиона рублей. В общем объеме налоговых поступлений от организаций и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих деятельность на потребительском рынке края, до 30 процентов приходится на сферу розничной торговли.

Основными источниками, формирующими развитие инфраструктуры розничной торговли, являются собственные средства предприятий, кредитные ресурсы и средства инвесторов. С повышением уровня доходности предприятий возрастет их инвестиционная активность в части строительства и открытия новых крупных объектов розничной торговли. С появлением новых розничных сетей стремительно меняется потребительская культура. Организация торгового процесса во всех вновь открываемых крупных и средних розничных торговых объектах строится по методу самообслуживания.

В 2013 году на потребительский рынок Краснодарского края пришли две крупнейшие российские розничные сети: "О'кей" и "Ашан-Россия" (входят в десятку крупнейших торговых сетей в Российской Федерации). Из локальных торговых сетей в прошедшем году продолжили свое развитие ЗАО «Тандер» сеть магазинов «Магнит», ООО «ТВК» торговая сеть магазинов «Табрис», сеть спортивных магазинов ООО «Высшая лига». С увеличением сетевой торговли продовольственными товарами для потребительского рынка края стало характерно:

- 1) некоторое замедление роста покупательского спроса и обострение конкуренции;
- 2) повышение уровня потребительских запросов и требований к обслуживанию и качеству товаров;
- 3) снижение прибыльности отрасли;

4) увеличение доли непродовольственных товаров в совокупном объеме продаж;

5) усиление дефицита торговых площадей;

6) увеличение доли организованной торговли в общем обороте розничной торговли продовольствием;

7) снижение уровня административных правонарушений за несоблюдение законодательства и нормативных документов в сфере розничного оборота товаров.

В 2013 году продолжена работа по упорядочению сезонной мелкорозничной торговли и ликвидации мест несанкционированной торговли.

Администрациями муниципальных образований Краснодарского края завершена работа по размещению и упорядочению сезонной торговли. В июне 2013 года проводились мероприятия по ликвидации мест несанкционированной торговли, что, в конечном счете, послужило улучшению санитарно-эпидемической обстановки в курортный сезон, позволило контролировать ситуацию на потребительском рынке, принимать оперативные меры по фактам выявляемых нарушений.

Общая численность объектов мелкорозничной сезонной торговли составляет 9,3 тысячи объектов, в том числе в курортной зоне 6,2 тысячи объектов (уменьшение на 8 процентов по сравнению с 2012 годом).

2.2 Оптовая торговля Краснодарского края

В крае оптовую торговлю осуществляет более 3,5 тысячи организаций и предпринимателей. Несмотря на то, что в последнее время наблюдается тенденция к созданию крупных организаций оптовой торговли, оптовая торговля в своей основной массе состоит из множества средних и мелких

компаний, концентрация капитала которых невелика, в связи с чем появляется множество посредников, что, в свою очередь, влечет за собой высокий уровень цен. Доля малого бизнеса составляет порядка 80 процентов. В течение последних лет для оптовой торговли характерна положительная динамика роста объемов товарооборота, что подтверждается статистическими данными. Если в 2010 году объем товарооборота составил 45,9 миллиарда рублей, то в 2013 году он возрос по сравнению с 2010 годом более чем в восемь раз и составил 377,2 миллиарда рублей, что составляет 30 процентов от оптового оборота в ЮФО, 2 процента от оптового оборота в России. Показатели оптового оборота за 2007 год свидетельствуют о том, что Краснодарский край занимает второе место после Ростовской области в ЮФО и девятое место в общем товарообороте по России. В результате в консолидированный бюджет Краснодарского края за 2013 год от деятельности организаций и предпринимателей, осуществляющих оптовую торговлю, фактически поступило платежей свыше 2,7 миллиарда рублей. Темпы роста за 2013 год составили 143 процента к соответствующему периоду прошлого года. Исходя из статистических данных по продаже отдельных видов продукции крупными и средними организациями оптовой торговли в 2013 году по сравнению с 2010 годом увеличилась оптовая продажа мяса и птицы в 10,5 раза, муки - в 9,3 раза, сахара - в 2,8 раза, масла животного - в 1,4 раза. В то же время реализация таких товаров, как макаронные изделия снизилась в 9,3 раза, крупы и рыбной продукции - в 1,4 раза.

По данным Южного таможенного управления, внешнеторговый оборот Краснодарского края в 2013 году увеличился на 41 процент по сравнению с 2006 годом и составил 6,2 миллиарда долларов США. При этом экспорт в стоимостном выражении возрос на 0,8 миллиарда долларов США, или 29 процентов, и составил 3,6 миллиарда долларов США, а импорт увеличился на 1 миллиард долларов США, или 62 процента, и составил 2,6 миллиарда долларов США. К числу крупных в российских масштабах

внешнеторговых операторов ЮФО можно отнести только три субъекта: Краснодарский край, Ростовскую и Волгоградскую области, которые в совокупности отправляют около 3 процентов российского экспорта и принимают 5 процентов импорта.

Краснодарский край, обладающий большим внешнеторговым потенциалом, занимает лидирующее место по объему внешнеторгового оборота среди субъектов Российской Федерации, входящих в состав Южного федерального округа. Это обусловлено уникальными возможностями морских портов, располагающихся на территории края и связывающих Россию с Турцией и другими странами Средиземноморья.

Основу импорта составили продовольственные товары, их ассортимент представлен фруктами, овощами, сахаром-сырцом, чаем, кофе, табаком и другими товарами.

В заключении следует отметить, что деятельность в сфере торговли в Краснодарском крае регламентируется Законом Краснодарского края «О государственной политике Краснодарского края в сфере торговой деятельности».

3 Недостатки российской оптовой и розничной торговли и основные мероприятия по их устранению

Система оптовой торговли решила важнейший для нашего общества вопрос - занятость и трудоустройство населения, оказавшегося в связи с поступательным ходом экономических реформ в большинстве своем без работы и средств к существованию.

Современное состояние развития оптовой торговли нуждается в решении такой проблемы, как формирование элементов рыночной инфраструктуры. В настоящих условиях хозяйствования катастрофически не хватает складских и торговых площадей. Это связано с тем, что старые площади сконцентрированы в руках немногих бывших крупных государственных организаций, а они в свою очередь диктуют недоступные для торговцев высокие цены за аренду этих помещений. Структура транспорта устарела как морально, так и физически, а на приобретение новейших видов мобильного транспорта не хватает денежных средств [5].

Для повышения научно-технического уровня материальной базы своевременной оптовой торговли необходимо государственное регулирование этих вопросов со стороны Российского Правительства и государственных органов управления субъектов Федерации. Это, прежде всего льготное налогообложение на инвестиции, направленные на формирование элементов рыночной инфраструктуры и целевые капиталовложения в развитие материально-технической базы торговли.

Что касается розничной торговли, то можно выделить следующие проблемы, с которыми сталкиваются российские ритейлеры:

Нехватка площадей. Борьба за площади остается серьезной задачей как для прочно закрепившихся на рынке сетей, так и для новичков. Этот вопрос еще более серьезно стоит в Москве, где между продавцами розничных товаров идет конкурентная борьба за хорошие площадки. Высокая арендная

плата вынуждает предприятия розничной торговли присматриваться к площадкам за пределами Москвы и активно продвигаться в регионы.

Логистика. Хотя ритейлеры и оказывают давление на своих поставщиков, чтобы те снижали цены и повышали качество снабжения, создавали свои собственные центры распределения и внедряли современные технологии, они все еще испытывают трудности в этом направлении, особенно на региональном уровне, где физическая/территориальная удаленность от центра имеет большое значение. В ближайшем будущем качество системы снабжения для большинства предприятий розничной торговли станет определяющим фактором успеха. Победителем станет та компания, которая сумеет создать эффективную систему логистики и обеспечить наличие ассортимента продукции, соответствующего спросу потребителя.

Вступление в ВТО. Недавно Россия вступила в ВТО. Совсем скоро, вместе с ростом потребления усилится конкуренция в секторе розничной торговли и обслуживания потребителей, в котором сейчас высока доля импортной продукции. Из-за более широкого доступа к российскому рынку значительно возрастет конкуренция для отечественных производителей, особенно в продовольственном, фармацевтическом и химическом секторах, а также в отрасли торговли бытовой электроникой. С другой стороны, вступление в ВТО предоставляет возможность более быстрой реализации ключевых реформ и приведения законодательства в соответствие со стандартами ВТО. Это будет способствовать созданию более благоприятного климата для иностранных инвестиций. Ожидается увеличение притока прямых иностранных инвестиций. Компании, которые первыми придут на данный рынок, получат наибольшие преимущества.

Проблема финансирования. Несмотря на общестатистические показатели недостаток собственных финансовых средств и высокий процент по кредитам остаются одними из основных факторов, ограничивающими деловую активность розничной торговли.

Основные направления по совершенствованию российской розничной торговли:

Модернизация российского сектора розничной торговли и изменение покупательских привычек. Дальнейшее проникновение на рынок современных форматов приведет к изменению покупательских привычек, придав процессу совершения покупок оттенок развлечения. Благодаря росту доходов повысится спрос на качественную продукцию, и современные форматы станут более доступными для населения. По прогнозам аналитиков, доля современных форматов за три-четыре года удвоится.

Продвижение торговых сетей в регионы и за пределы страны. Начиная с 2012 года, крупные российские и международные торговые сети рассматривают возможности расширения в регионах. Более низкая арендная плата и растущая покупательная способность населения регионов будет привлекать больший объем инвестиций. Ключевые ритейлеры рассматривают в качестве своих потенциальных рынков города с населением свыше 500 тыс. человек. В зависимости от формата и целей, стоящих перед сетями, они будут выбирать один из следующих вариантов расширения в регионах: открытие фирменных магазинов, приобретение местных торговых сетей или франчайзинг. В прошлом году появилась новая тенденция – экспансия отечественных сетей за пределы России. Некоторые из них (например, «Перекресток», «Патерсон» и «Пятерочка») либо уже открыли новые магазины в странах СНГ, либо объявили о соответствующих планах.

Развитие потребительского кредита. Производителям и поставщикам товаров длительного пользования, например автомобилей, мебели и электроники, выгодно быстрое развитие рынка потребительских кредитов. Объем потребительского кредитования в России постоянно растет. В 2004 году общий объем выданных потребительских кредитов удвоился и превысил 17 млрд долл. США. Показатель проникновения потребительских кредитов на рынок все еще сохраняется на очень низком уровне, оставляя огромное пространство для развития в этом направлении.