

image not found or type unknown



Экономика строится на товарном обращении, начинающимся созданием благ, востребованных обществом, а заканчивающимся их полным потреблением. Распределение и сбыт осуществляется, в том числе, с помощью розничной торговли. Она сочетает в себе интересы покупателя и продавца. Рыночная экономика предполагает стремление каждого из участников к максимизации собственной выгоды.

Предприниматель хочет увеличить доход, а значит, провести продажу по максимально возможной цене. Покупатель хочет получить товар по выгодной стоимости и удовлетворить свои потребности. Процесс реализации готовой продукции включает в себя так же производителей, реализующих товар оптовым организациям, которые сбывают его в розничную сеть, где конечный покупатель может выбрать необходимый ему товар.

На сегодняшний день сфера розничной торговли является одной из наиболее быстро развивающихся отраслей. Умение продавать стало неотъемлемой частью экономической деятельности не только в отношениях бизнеса и потребителя, но и в отношениях между предприятиями, предприятиями и государством.

Рыночная экономика требует от производителей ориентированности на требования покупателей, учета их потребностей. Им приходится осваивать новые каналы сбыта, удобные для покупателей.

Торговля в любой стране является двигателем экономического развития и роста.

В России торговля является одним из значимых сегментов экономики. В ней задействованы предприятия малого и среднего бизнеса. Они могут конкурировать между собой, диверсифицируя ассортимент, каналы сбыта, организацию доставки, послепродажное обслуживание и другие элементы торговли.

Переход к рыночной модели хозяйствования способствовал укреплению позиций торговли, переведя ее из разряда спекулятивных доходов к одному из легальных предпринимательских видов заработка. Розничная торговля в России выполняет следующие экономические функции:

- Формирование торгового ассортимента. Удовлетворение покупательского спроса.
- Сбор информации о ценах, соотношении предложения и спроса.
- Организация товародвижения, доведение товаров до покупателей.
- Рекламно-информационная работа.
- Стимулирование сбыта.
- Оптимизация каналов сбыта, методов продаж.
- Оказание комплекса услуг на этапе продажи и пользования товарами.
- Развитие технологий розничной торговли.

Доля розничной торговли России во внутреннем валовом продукте является одной из самых больших. На сегодняшний день она составляет 22%. В розничной торговле задействовано около 15 миллионов человек, что составляет 15% трудоспособного населения.

Я думаю, что принципы развития розничной торговли России берутся из позитивного опыта развитых стран. Там широко внедряются инновации, последние достижения науки и техники. Розничная торговля западных стран отличается аккумуляцией людских ресурсов, привлечением значительных денежных средств.

Растет конкурентная борьба между субъектами отношений. Она ведется в следующих направлениях:

1. Конкуренция между существующими формами обслуживания.
2. Конкуренция за рынок сбыта между торговыми посредниками и производителями.
3. Конкуренция за выход на новые рынки.

Совсем недавно в России появился формат розничной сети, который быстро захватил существенную долю рынка продуктов питания.

Еще одной тенденцией стало повсеместное распространение торговых центров, где можно не только совершить покупки, но и провести досуг. Достижения науки и техники, повсеместное использование высоких технологий ведет к быстрому развитию рынка электронной коммерции. Покупки через интернет позволяют покупателю выбрать товар в спокойной обстановке, получить его наиболее удобным способом и даже сэкономить, так как виртуальный магазин имеет возможность устанавливать цену ниже, чем в традиционных магазинах. Виртуальная среда позволяет взаимодействовать различным категориям продавцов и покупателей. Теперь даже крупные производители могут в розницу

продавать товары или услуги конечным покупателям, минуя посредников. Еще одной тенденцией розничной торговли стала возможность приобретать товар напрямую у зарубежных производителей.

По моему мнению, современные методы финансовых расчетов, появление большого числа перевозчиков, посредников позволило населению получить доступ к розничной сети Китая, США, европейских стран.

Также можно заметить, что активно развивается сфера услуг, особенно покупка и продажа доступа к информационному развлекательному, образовательному, научному контенту. Сейчас появляются новые формы розничной торговли. Одной из них можно назвать франчайзинг. Он обеспечивает постоянство поставок, предоставляет выработанную схему продаж.