



С 90-х годов по настоящее время розничная торговля в России имеет достаточно высокую динамику развития, несмотря на кризисные явления, которые по своей сути имеют неблагоприятный характер для эффективного роста, но заставляют искать новые способы для выживания на рынке. Современный этап развития розничной торговли пережил множество стадий: от дефицита товаров до массового выхода иностранных сетей на отечественный рынок, от появления формата «супермаркет» до стремления к мультиформатности, от сделок по слиянию и поглощению в регионах до развития франчайзинговых схем. Тем не менее, несмотря на внешне высокий уровень развития, розничная торговля имеет проблемные точки, которые требуют регулярного изучения и анализа для выхода на новый качественный уровень развития.

Проблемы, связанные с государственным регулированием сектора торговли:

До последнего времени регулирование отрасли торговли в России характеризовалось низкой степенью вмешательства со стороны государства. Такая регуляторная политика привела к ряду как положительных, так и отрицательных эффектов как для самой отрасли, так и для потребителей и государства. Так, например, отсутствие жесткого регулирования, с одной стороны, способствовало высокой инвестиционной привлекательности и быстрым темпам развития отрасли, а с другой, привело к возникновению высоких входных барьеров на региональные рынки, выраженных в протекционистских мерах со стороны администраций регионов. Высокая неравномерность развития сектора привела к сильной диспропорции в обеспеченности торговыми площадями современных форматов, уровням цен между различными регионами.

Действующую нормативную правовую базу, регулирующую отношения в сфере торговли, характеризуют: недостаточная системность действующих нормативных правовых актов, регулирующих отношения в сфере торговли; избыточность правового регулирования.

Проблемы, связанные с недостаточным уровнем развития инфраструктуры

Одной из наиболее острых проблем, препятствующих развитию сектора внутренней торговли в России, является недостаточный уровень развития

инфраструктуры, а именно неразвитость торговой инфраструктуры по сравнению с зарубежной, неприспособленность инфраструктуры, созданной до 1990-х годов, для развития современных форм торговли, недостаточные темпы и объемы строительства новых торговых площадей. Под инфраструктурой в данном случае понимаются не только базовые инфраструктурные объекты, такие как дороги, порты, склады, торговые объекты, сети электроснабжения, но и инфраструктура услуг для сектора торговли, включающая наличие необходимого количества высокоразвитых логистических компаний, дистрибуторов и оптовых поставщиков, сертифицирующих и лицензирующих организаций, компаний, работающих на рекламном рынке, образовательных учреждений. К проблемам в области инфраструктуры услуг относятся и слабые хозяйственные связи между производителями и организациями торговли; недостаточный уровень развития кооперации; наличие большого числа посредников между небольшими производителями и небольшими торговыми организациями. Основное беспокойство у торговых организаций всех товарных сегментов вызывает низкая обеспеченность дорогами многих населенных пунктов и даже отсутствие дорожной связи между отдельными территориями. Такое положение дел не позволяет в сроки в достаточном количестве осуществлять поставки товаров во многие регионы, нарушает процесс товарообмена между регионами.

Аналогично складывается ситуация и со складскими площадями. Для таких товаров, как продукты питания, требующих особых условий хранения, проблема отсутствия складов приводит к тем же последствиям, что и низкая обеспеченность дорогами. Проблему представляет собой также сложность и недостаточная прозрачность процедуры получения земли и разрешений на строительство торговых и логистических объектов.

Зачастую подведение коммуникаций приходится самостоятельно осуществлять компаниям, строящим объект, что приводит к удорожанию стоимости строительства до трех раз. Такая ситуация снижает инвестиционную привлекательность отрасли и тормозит строительство новых торговых и логистических объектов. Недостаточная привлекательность для бизнеса развития торговли в малых и отдаленных населенных пунктах

В России отдаленные и труднодоступные территории зачастую характеризуются острым дефицитом и даже полным отсутствием торговых площадей. Около 5% населения России не имеют доступа к торговым объектам, вследствие того, что для розничных компаний нецелесообразно с экономической точки зрения открывать магазины в населенных пунктах с невысоким платежеспособным спросом и с

недостаточно развитой инфраструктурой. Особенно характерна подобная ситуация для городов Крайнего Севера, Дальнего Востока и Северного Кавказа, удаленных от городов сельских районов.

Среди основных проблем можно выделить:

- отсутствие платежеспособного спроса;
- отсутствие развитой инфраструктуры;
- отсутствие предложения логистических услуг;
- отсутствие квалифицированных кадров среднего и высшего звена.

Проблема недостатка и низкой квалификации кадров

Торговая отрасль обеспечивает рабочими местами пятую часть экономически активного населения страны с уровнем оплаты труда, соответствующим среднему по стране. Однако в отрасли наблюдается значительный дефицит и недостаточная квалификация кадров, которые обусловлены главным образом быстрым ростом торговой отрасли в последние годы, низким социальным престижем низко квалифицированных работ, недостаточным качеством обучения торговым специальностям в российских вузах.

Персонал, занятый в розничной торговле, условно можно разделить на три категории:

- низко квалифицированный персонал, например, кассиры, продавцы, операторы торгового зала, грузчики;
- персонал средней квалификации, например, менеджеры магазинов, руководители отделов;
- топ-менеджмент, высшее руководство розничных компаний.

Наибольший дефицит трудовых ресурсов наблюдается на уровне низко квалифицированного персонала и сотрудников средней квалификации. Проблемы с набором персонала низкой квалификации связаны, в первую очередь, с низким уровнем оплаты труда, высокой текучестью кадров, низкой мотивацией к работе и низкой степенью престижности профессии. Текучесть персонала данной категории может достигать до 80% в год, а спрос может превышать предложение в отдельных случаях в два раза. Также существует дефицит кадров средней и высшей

квалификации, который связан, с одной стороны, с быстрым ростом розничной торговли, с другой стороны, с недостаточным качеством подготовки выпускников вузов, обучающихся торговым специальностям.