

Отраслевые особенности и тенденции развития торгового предпринимательства

Аннотация

В статье рассмотрены и проанализированы основные показатели развития оптовой торговли, дан краткосрочный прогноз, выявлены отраслевые особенности и тенденции развития. Доказан параболический характер изменения оборота оптовой торговли с течением времени. Выявлены проблемы торгового предпринимательства, замедляющие развитие оптовой торговли. Проведен сравнительный анализ различных источников финансирования торгового предпринимательства и показана ключевая роль дефицита финансовых ресурсов как основной проблемы развития торгового предпринимательства.

Ключевые слова: торговое предпринимательство, риск, оптовая торговля, финансирование, регрессия

Оптовая торговля, занимая одно из центральных мест в хозяйственных связях, осуществляет реализацию большинства видов продукции производственного и индивидуального назначения. Являясь важнейшим звеном в посреднической цепи продвижения товаров отечественного и зарубежного производства на внутренний рынок, этот вид торговли создает стимул отечественным производителям повышать конкурентоспособность товаров в целях завоевания прочных позиций на внутреннем и внешнем рынках.

Оптовая торговля связывает регионы производства товаров с регионами их потребления. Эта функция оптовой торговли вследствие неравномерного территориального распределения производственных мощностей крайне важна для России. Благодаря оптовой торговле устраняется пространственная и временная разобщенность производства и потребления.

Оптовая торговля является важнейшим двигателем товарного обращения. Благодаря ей сокращаются

Кан

Юлия Чончуневна
аспирантка,
экономист,
ООО «Техноком»,
г. Санкт-Петербург
20kana10@gmail.com

Кунин

Владимир
Александрович
д-р экон. наук,
доцент, профессор
кафедры финансов
и бухгалтерского учета,
v.kunin@inbox.ru

Санкт-Петербургский
университет
управления и экономики

**благодаря
оптовой торговле
устраняется
пространственная
и временная
разобщенность
производства
и потребления**

излишки запасов продукции и устраняется дефицит товара. Через оптовую торговлю осуществляется взаимодействие потребителя на производителя и реализуется механизм регулирования спроса и предложения. Кроме этого следует отметить ключевую роль оптовой торговли в согласовании информационных потоков от потребителя к производителю и товарных потоков в обратном направлении.

Сфера торговли выполняет важнейшую социальную и экономическую роль. Вклад торговли в ВВП страны составляет около 20%, при этом доля занятых в торговле составляет 17,3% от общего числа.

Следует отметить, что в период экономического кризиса с осени 2008 г. до конца 2009 г. рост оборота оптовой торговли замедлился. При этом по итогам 2009 г. падение оборота оптовой торговли составило 9,24%. [3]. На основе данных, представленных на сайте федеральной службы государственной статистики [3], на *рисунке 1* построена диаграмма, иллюстрирующая динамику оборота оптовой торговли в России. В 2012 г. оборот оптовой торговли составил 42883,8 млрд руб., что примерно на 10% больше, чем в 2011 г.

Из диаграммы виден возрастающий характер оборота оптовой торговли, который, по результатам регрессионного анализа, может быть аппроксимирован параболической зависимостью:

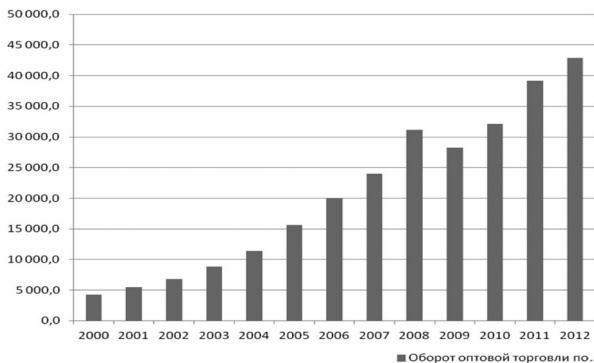
$$y = 100,27x^2 + 1932,77x + 926,04.$$

На основе построенной зависимости можно дать краткосрочный прогноз ожидаемого оборота оптовой торговли на 2014–2015 гг., проиллюстрированный на *рисунке 2*.

В соответствии с указанным краткосрочным прогнозом ожидаемый оборот оптовой торговли составит 52479,1 млрд руб. в 2014 г. и в 2015 г. – 57520,3 млрд руб.

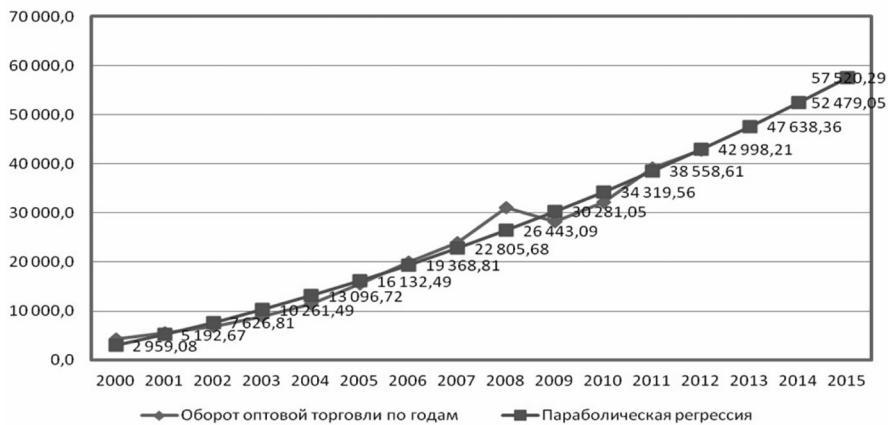
Однако, учитывая замедление темпов экономического развития России, проявившееся в конце 2013 – начале 2014 гг., а также негативное воздействие внешнеполитической нестабильности, связанное с событиями на Украине, полученные прогнозные значения ожидаемого оборота оптовой торговли следует рассматривать как оценки сверху.

Оборот оптовой торговли по годам, тыс. руб.



Rис. 1. Динамика оборота оптовой торговли

Прогнозное значение оборота оптовой торговли на 2014-2015гг.



Rис. 2. Параболическая регрессионная зависимость

Практический интерес представляет исследование структуры масштаба предпринимательских структур в сфере оптовой торговли. Круговая диаграмма (см. *рис. 3*) иллюстрирует доли малых, средних и крупных предприятий в общем количестве предприятий оптовой торговли. На конец 2012 г., по данным федеральной службы государственной статистики, в сфере оптового предпринимательства действовало 686,8 тыс. хозяйственных

**эксперты полагают,
что в регионах
существует огромный
неудовлетворительный
покупательский спрос**

структур. При этом крупные предприятия с годовым оборотом оптовой торговли более 3 млрд руб. составляют только 5% от общего числа предприятий этой сферы предпринимательской деятельности. Превалируют малые предприятия, число которых последовательно возрастает, что заслуживает отрицательной оценки и свидетельствует о слабости и неразвитости оптового сектора.

Анализ количества организаций оптовой торговли за период 2005–2012 гг. показали линейный характер возрастания количества подобных организаций. Уравнение линейной регрессии, описывающее тенденции роста организаций этой сферы деятельности, имеет вид:

$$y = 317,1 + 40,11x$$

Графическая иллюстрация построенной линейной регрессионной зависимости приведена на рисунке 4.

Данная зависимость может быть использована для краткосрочного прогноза ожидаемого количества организаций оптовой торговли на 2014–2015 гг., которое составляет 718 и 758 единиц.

Особенности развития оптовой торговли в России

Значительное воздействие на рост оборота оптовой торговли оказывает приход на российский рынок крупных торговых сетей, в том числе супермаркетов. Такое положение дел продиктовано особенностями спроса. В основном оптовые компании сотрудничают с крупными неспециализированными магазинами, для которых обращение в оптовые фирмы существенно упрощает процесс поставки, поскольку тем самым крупные магазины освобождаются от необходимости сотрудничать со многими поставщиками, предлагающими лишь ограниченную номенклатуру товаров.

В то же время в сфере оптовой торговли наметились некоторые отрицательные тенденции, основными из которых являются:

- большое количество посредников и преобладание малых по размерам форм предприятий оптовой торговли, не способных предоставить полный спектр услуг;
- отставание регионов во многом из-за неразвитой инфраструктуры и логистики удаленных



Рис. 3. Масштаб предпринимательских структур в оптовой торговли

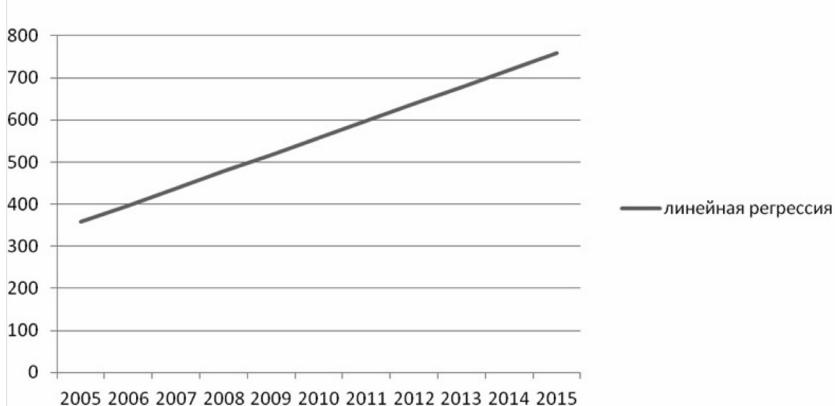


Рис. 4. Прогнозное значение количества организаций на 2014–2015 гг.

территорий. По мнению экспертов, вложения в региональное развитие оправдываются огромным потенциалом данного рынка. Характерно, что ритейлеры не называют в качестве проблемы низкий уровень доходов населения. Напротив, эксперты полагают, что в регионах существует огромный неудовлетворительный покупательский спрос;

**острейшей
проблемой является
недостаточная
развитость торговой
инфраструктуры
и неприспособленность
для развития
современных форм
торговли**

– сетевые форматы розничной торговли, созданные на основе оптовых структур, ведущих самостоятельную деятельность по закупке, хранению и реализации товаров [1].

– нехватка складских площадей, количественное уменьшение материально технической базы в оптовом секторе.

Выявленные тенденции являются следствием ряда проблем, существующих в оптовом предпринимательстве, к основным из которых относятся:

- неэффективное государственное регулирование;
- низкий уровень развития инфраструктуры;
- низкая привлекательность отдельных регионов, территорий;
- дефицит трудовых ресурсов;
- дефицит финансовых ресурсов.

Развитию оптовой торговли препятствует, с одной стороны, чрезмерное государственное регулирование, а, с другой стороны, несовершенная и недостаточная системность существующих нормативно-правовых актов, регулирующих отношения в сфере торгового предпринимательства. В частности весьма актуальной является проблема должностных злоупотреблений чиновников. Следствием этого являются проблемы с оформлением документов, выдачей разрешений и сертификацией товаров.

Острейшей проблемой, препятствующей развитию оптовой торговли в России, является недостаточная развитость торговой инфраструктуры и неприспособленность для развития современных форм торговли. Это, в частности, связано с низкими темпами строительства новых торговых площадей и высокой долей устаревших инфраструктурных объектов, созданных свыше 25 лет назад, до 90-х годов, т.е. в период плановой экономики. К инфраструктурным проблемам следует также отнести слабые хозяйствственные связи между производителями и торговыми организациями на фоне наличия большого числа посредников.

Особое беспокойство у торговых предприятий вызывает слабое развитие транспортной инфраструктуры, которое проявляется в отсутствие дорожных связей между отдельными территориями. Кроме того, серьезную озабоченность вызывает нехватка складских площадей, которая, в частности, приводит к невозможности обеспечения

особых условий хранения продукции, ее сохранности и удовлетворения требований существующих санитарно-гигиенических нормативов.

В торговле задействована пятая часть экономически активного населения страны. Однако в этой сфере наблюдается значительный дефицит трудовых ресурсов, недостаточная квалификация кадров и достаточно высокий уровень кадровых рисков, связанных с низким кадровым потенциалом регионов. Главным образом, эти проблемы обусловлены высокими темпами роста торговой отрасли за последние годы на фоне неспособности российских вузов обеспечить качественную подготовку кадров для этой сферы предпринимательской деятельности.

Особое внимание стоит обратить на проблему существенного дефицита финансовых ресурсов. Недостаток финансирования во многом обусловлен ограниченным доступом к кредитным ресурсам для инвестиционных проектов в торговой сфере, ростом потребности в оборотном капитале и отсутствием достаточной поддержки для начинающих предпринимателей (стартапов).

Выявленные проблемы позволяют наметить первоочередные вопросы, комплексное решение которых необходимо для создания условий развития оптовой торговли России.

В марте 2011 г. была утверждена приказом Минпромторга России стратегия развития торговли в Российской Федерации на 2011–2015 гг. и период до 2020 г. Целью ее является максимально полное удовлетворение потребностей населения в услугах торговли путем создания эффективной товаропроводящей инфраструктуры, соответствующей требованиям инновационного сценария развития экономики Российской Федерации [4].

Для достижения цели были сформулированы следующие задачи: повышение эффективности регулирования отношений в сфере торгового предпринимательства, усовершенствование торговой инфраструктуры, стимулирование развития торгового предпринимательства в отдаленных регионах, снижение дефицита кадровых ресурсов и повышение качества подготовки кадров. Крайне важны меры поддержки развития малого и среднего бизнеса.

**в торговле
задействована пятая
часть экономически
активного населения
страны**

Финансирование предпринимательской деятельности в торговле

Важнейшим элементом обеспечения эффективной хозяйственной деятельности торговых предпринимательских структур является обеспечение широкого ассортимента продаваемых товаров, что невозможно на практике без наличия краткосрочных кредитных линий, нацеленных на исключение кассовых разрывов и конкурентоспособный ассортимент товаров. К таким кредитным линиям относятся овердрафт, револьверное кредитование и другие краткосрочные источники кредитных ресурсов.

Наиболее эффективной формой краткосрочного кредитования, ориентированного на пополнение ассортимента, является овердрафт. При этой форме кредитования банк автоматически списывает с расчетного счета клиента поступающие на него средства в счет погашения задолженности, восстанавливая при этом лимит кредитной линии. Тем самым банк-кредитор минимизирует расходы заемщика на обслуживание кредита, что выгодно заемщику. Вместе с тем заемщик должен крайне внимательно подойти к вопросу определения необходимого кредитного лимита, поскольку банки взимают определенную плату за неиспользованный кредитный лимит. Определение необходимого кредитного лимита может производиться на основе модели Миллера–Ора [2].

Для покрытия кассового разрыва, обусловленного дебиторской задолженностью, оптовая торговая компания может воспользоваться услугами фактор-компании и при недостаточном покрытии кредитной лимитов привлечь финансовые ресурсы посредством факторинга. При использовании факторинга гарантируется быстрое поступление денежных средств за реализованные товары или оказанные услуги. Тем самым организации торговли, работающие с покупателями по договорам с отсрочкой платежа, получают возможность увеличить оборотный капитал, объемы продаж и выйти на новые рынки. В то же время факторинг имеет определенные границы использования, он не предназначен для финансирования глобальных программ развития торгового предпринимательства и недоступен для «стартапов».

Кроме того, стоимость факторинга значительно выше стоимости других форм кредитования, что

**для покрытия
кассового разрыва,
обусловленного
дебиторской
задолженностью,
оптовая торговая
компания может
воспользоваться
услугами фактор-
компании**

связано с принятием фактор-компанией на себя значительной доли рисков, связанных с невозвратом или несвоевременным возвратом дебиторской задолженности.

Снижение расходов финансирования торговой предпринимательской деятельности может осуществляться за счет использования схем операций по открытому счету, при которых поставщик (торговая компания) периодически поставляет товар заемщику партиями, получая за поставленный товар денежные средства по накопленной сумме долга за период времени, соответствующий получению нескольких партий поставки. Такая схема обеспечивает стабильность и ритмичность товарных и денежных потоков и не требует больших лимитов кредитных линий.

Крупные торговые сети, характеризующиеся обычно более высокой рентабельностью продаж, имеют более широкие возможности по привлечению заемных ресурсов на один рубль собственного капитала, поскольку обладают большим запасом финансовой прочности по сравнению с мелкими торговыми предприятиями.

При осуществлении торговой деятельности риски продавца существенно снижаются при использовании расчетов с помощью аккредитива, поскольку аккредитив выступает как расчетный и гарантийный инструмент одновременно. Исполнение аккредитива осуществляется банком-посредником после предоставления документарного подтверждения выполнения условий сделки. Такая схема с одной стороны гарантирует покупателю своевременную и надежную поставку товара, а с другой стороны обеспечивает поставщику добровольное выполнение финансовых обязательств покупателем. Недостатком аккредитивных операций является их высокая стоимость.

Применение различных схем и инструментов финансирования позволяет диверсифицировать источники финансирования предпринимательской деятельности в торговле, что обеспечивает гибкость и надежность текущего и долгосрочного финансирования. Однако при всей заинтересованности банков в кредитовании торгового предпринимательства в целом этот сегмент финансирования на сегодняшний день остается недостаточно развитым.

Источники

- Гребенюк Д.В. Разработка и реализация стратегии торговой сети на потребительском рынке // Российское предпринимательство – 2013. – № 1 (223). – с. 121–126. – <http://www.creativeconomy.ru/articles/27653/>.
- Кунин В.А. Повышение финансовой безопасности корпоративных структур в условиях нестабильной экономики: раздел коллектической монографии «Тенденции развития финансов в условиях нестабильной экономики». – СПб: Издательство Санкт-Петербургского университета управления и экономики, 2013.
- Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.
- Приказ Минпромторга РФ от 31.03.2011 № 422 «Об утверждении стратегии развития торговли в Российской Федерации на 2011–2015 годы и период до 2020 года».

**крупные торговые
сети имеют
более широкие
возможности
по привлечению
заемных ресурсов
на один рубль
собственного
капитала**

Для увеличения доли торгового финансирования в кредитных портфелях банков необходимо решить ряд проблем, основными из которых является:
– нехватка квалифицированного персонала;
– слабая осведомленность российских предпринимателей о широких возможностях торгового финансирования, доступности его инструментов.

Выводы

Исходя из вышесказанного, следует выделить два основных направления развития оптового предпринимательства:

- 1) стимулирование инвестиционных проектов развития торговой инфраструктуры, а именно строительство логистических центров, складов, торговых площадок;
- 2) устранение дефицита трудовых ресурсов, в частности квалифицированного персонала на руководящих должностях, повышение финансовой грамотности для эффективного управления финансовыми ресурсами предприятия.

pn

Yulia Ch. Kan

*Postgraduate,
Saint-Petersburg Academic University of Management and Economics,
Economist, "Technocom", LLC, St.Petersburg*

Vladimir A. Kunin

*Doctor of Science, Economics, Associate Professor, Professor, Department of Finance
and Accounting,
Saint-Petersburg Academic University of Management and Economics*

Industry characteristics and trends of development of commercial entrepreneurship

Abstract

The article discusses and analyzes the main wholesale trade indicators, gives a brief short-term forecast, and reveals industry characteristics of the development trend. The article also demonstrates parabolic change tendency in wholesale turnover over a period of time. It defines problems of commercial entrepreneurship slowing down wholesale development. Benchmarking assessment of various funding sources of commercial entrepreneurship was carried out and the funding resources deficit was revealed as the key problem of the commercial entrepreneurship development.

Keywords: commercial entrepreneurship, risk, wholesale trade, financing, regression