**Розничный товарооборот** как определяющий фактор эффективности функционирования торговой организации

Экономическая сущность розничного товарооборота торговой организации

Прежде всего необходимо дать определение понятию "Розничная торговля". Розничная торговля по своей сути является предпринимательской деятельностью в сфере обмена, связанной с продажей товаров (услуг) конечным потребителям для личного, семейного, домашнего или коллективного пользования. Это - конечный этап сбыта. Будучи необходимым звеном системы распределения, она обеспечивает продвижение товаров от изготовителя до конечного потребителя. В условиях рыночной экономики все организации должны покупать и продавать, чтобы получать средства для развития хозяйственной деятельности.

Розничная продажа представляет собой акт обмена денег на товар и услуги, выгодный для участвующих в нем сторон. Потребитель при обмене стремится приобрести необходимый ему товар (услуги) хорошего качества, а розничный торговец - прибыль. В процессе совершения акта купли-продажи потребитель получает определенное психологическое удовлетворение, укрепляет или повышает свой социальный статус.

Организации розничной торговли можно классифицировать по товарным категориям и группам, которые преобладают в ассортименте; по методам торговли и уровню обслуживания покупателей; по признаку принадлежности магазина тем или иным владельцам; по месту расположения, структуре и стратегии магазина и не магазинной торговли.

Розничная торговля выполняет следующие функции: закупку товаров, их транспортирование и хранение; принятие на себя риска, финансовую деятельность, информирование рынка и получение информации о рынке, подсортировку, подработку, придание закупленной продукции товарного вида, продажу товаров и послепродажное обслуживание покупателей. [49, с.5].

Розничная торговля занимает важное место в системе товародвижения. Она обеспечивает возможность покупателю с минимальной затратой сил и времени приобретать нужные ему товары (услуги) путем выбора из имеющегося ассортимента, недалеко от мест проживания или работы, в удобных для потребления количествах. Интерьер магазинов часто содействует совершению покупки.

Розничная торговля является сложной системой, функционирующей в условиях быстроизменяющейся социально-экономической среды. Она постоянно учитывает потребности и желания покупателей, изменения социально-экономической среды, конъюнктуру и обеспечивает необходимый ассортимент товаров, дополнительных услуг, удобств.

Кроме того, розничная торговля является конечным звеном, замыкающим цепь хозяйственных связей в процессе товародвижения от изготовителей к потребителям. В розничной торговой сети материальные ресурсы переходят из сферы обращения в сферу коллективного, индивидуального, личного потребления, т.е. становятся собственностью потребителей. Это происходит путем купли-продажи, поскольку покупатели приобретают нужные им товары в обмен на свои денежные доходы. Итак, когда товар превращается в деньги, создаются стартовые возможности для нового цикла производства. Отсюда следует, что розничную торговлю следует рассматривать в процессе кругооборота общественного продукта, где стадии производства, распределения, обмена и потребления тесно связаны между собой. [10, с.26]. Таким образом, экономическое значение розничной торговой сети состоит в ускорении движения и реализации товара, а так же сохранения его количества и качества на пути от производства к потребителю. Экономический аспект торговли проявляется в величине совокупного общественного продукта и национального дохода общества.

Следует обратить особое внимание на то, что основу розничной торговли составляют покупатели и фирмы-конкуренты, а также среда, в которой они существует.

Социальное значение розничной торговой сети заключается в удовлетворении материальных, социальных и бытовых потребностей членов общества, повышении уровня жизни населения, создании благоприятных условий для всестороннего развития личности. Социальный аспект розничной торговли находит свое проявление в величине свободного времени трудящихся.

Соответственно розничная торговля - одна из наиболее значительных для общества отраслей хозяйства.

Далее рассмотрим понятие розничного товарооборота. Товарооборот - объем продажи товаров и оказания услуг в денежном выражении за определенный период времени. Розничный товарооборот - объем продажи товаров и оказания услуг населению для личного, семейного, домашнего использования.

Соответственно розничный товарооборот - это количественный показатель, характеризующий объем продаж, он выражает экономические отношения, возникающие на заключительной стадии движения товаров из сферы обращения в личное потребление путем их обмена на денежные доходы. Продукты, произведенные для реализации, и денежные доходы служат основой розничного товарооборота. С точки зрения системного подхода, розничный товарооборот необходимо рассматривать в трех аспектах:

как систему отношений общественного производства;

как систему отношений обмена денежных доходов населения на товары народного потребления;

как систему обратной связи с производством.

Объем и тенденции изменения розничного товарооборота в значительной степени характеризуют собой уровень жизни народа. Именно через розничный товарооборот реализуются денежные доходы, полученные в соответствии с количеством и качеством затраченного труда. Это находит выражение в динамике развития розничного товарооборота и его доли в фонде потребления. Фонд личного потребления, кроме розничного товарооборота, включает натуральное потребление и услуги нетоварного характера, неорганизованный оборот.

Розничный товарооборот находится в тесной взаимосвязи с денежным обращением. В нем участвует значительная часть обращающихся денег; увеличение или снижение объема реализации товаров народного потребления вызывает соответствующие изменения в поступлении денег в банки. Его развитие отражает народнохозяйственные пропорции между производством и потреблением, спросом населения и предложением товаров, розничной продаже и денежным обращением.

Розничный товарооборот - результат деятельности не только розничной торговой организации. В нем отражаются состояние экономики в целом, эффективность производства, закупок, обстановка в стране, грамотность управления процессом товародвижения, степень развитости рынка, конъюнктура его развития, правильность выбора целей.

Как любой стоимостный показатель, розничный товарооборот имеет некоторые недостатки. На его размеры непосредственно влияют цены, и он может увеличиваться за счет реализации дорогих товаров, а не товаров, имеющих доступные для массового потребителя цены. Это необходимо учитывать при оценке эффективности работы торговой организации.

Значение розничного товарооборота определяется также и тем, что его объем характеризует уровень жизни населения. Розничная продажа товаров составляет основу личного потребления.

Развитие розничного товарооборота оказывает определенное влияние на денежное обращение. Преобладающая часть обращающихся в стране денег принимает участие в розничной купле-продаже товаров, обслуживает розничный оборот.

Розничный товарооборот отражает состояние национальной экономики, эффективность производства и управления процессом товародвижения, степень развития рынка и его конъюнктуру.

Состав товарооборота торговой организации (применительно к розничному товарообороту), классифицируется по видам продаж.

Товарооборот торговой организации формируется за счет продажи населению потребительских и продовольственных товаров для личного потребления или использования в домашнем хозяйстве за наличный расчет или оплаченных по кредитным карточкам, по расчетным чекам банков, по перечислениям со счетов вкладчиков, по поручению физических лиц без открытия счета, посредством платежных карт, что также учитывается как продажа за наличный расчет.

Перечень видов экономической деятельности, в ходе которых осуществляются данные продажи и их виды, установлен законодательством.

В состав товарооборота розничной торговли включается выручка от продажи:

товаров, проданных по договорам комиссии (поручения или агентским договорам) по моменту продажи в размере полной стоимости товаров, включая вознаграждение;

товаров, отправленных покупателям по почте, с оплатой по безналичному расчету (по моменту сдачи посылки отделению связи);

товаров, проданных в кредит (по моменту отпуска товаров покупателям);

товаров длительного пользования, проданных по образцам (по времени выписки счета-фактуры или доставки покупателю, независимо от времени фактической оплаты товара покупателем);

лекарственных средств, отпущенных отдельным категориям граждан бесплатно или по льготным рецептам;

товаров, проданных отдельным категориям населения со скидкой (топливо и т.п.);

по подписке печатных изданий (по моменту выписки счета, без учета стоимости доставки);

упаковки, имеющей продажную цену, не входящую в цену товара;

порожней тары;

стеклянной посуды, проданной вместе с товаром (за вычетом стоимости возвращенной населением порожней стеклянной посуды) или принятой в обмен на товар;

товаров, отпущенных населению через розничную торговую сеть или через торговые подразделения неторговых организаций в счет задолженности по заработной плате, пенсиям, пособиям и т.п. с последующей оплатой организациям торговли предприятиями, органами социального обеспечения или др.

Не включаются в состав товарооборота розничной торговли выручки от продажи:

товаров, не выдержавших гарантийных сроков службы;

проездных билетов, талонов на все виды транспорта, лотерейных билетов, телефонных карт, карт экспресс-оплаты услуг связи;

товаров, отпущенных через розничную торговую сеть юридическим лицам (в том числе и организациям социальной сферы, спецпотребителям и т.п.) и индивидуальным предпринимателям.

Товарооборот общественного питания в оборот розничной торговли не включается. Обязательным признаком операции, относимой к розничной торговле, является наличие кассового чека (счета) или иного заменяющего чек документа. Оборот розничной торговли приводится в фактических продажных ценах, включающих торговую наценку, налог на добавленную стоимость и аналогичные обязательные платежи

Необходимо четко различать такие понятия, как состав и величина товарооборота: состав складывается из различных видов продаж, а величина - из сумм торговой выручки, сданной в банк или кассу, объема мелкооптовых продаж (по безналичному расчету), расходов, произведенных за счет кассовой выручки (по документам).

Ассортиментный состав проданных товаров по группам или отдельным товарным наименованиям характеризует структуру розничного товарооборота и является его качественной характеристикой. Согласно определению, данному постановлением Госстандарта России от 11 августа 1999 г. № 242-ст "Товарная структура товарооборота": структурой товарооборота является соотношение отдельных товарных групп в общем объеме товарооборота, выраженное в процентах

С ростом реальных доходов в условиях насыщенного рынка в объеме розничного товарооборота повышается доля непродовольственных товаров, сближается структура покупок городского и сельского населения, увеличивается продажа высококалорийных продуктов питания, товаров культурно-бытового и хозяйственного назначения, длительного пользования, транспортных средств, предметов оборудования жилищ, изделий повышенного качества.

Кратко структуру продовольственных товаров можно представить следующими группами: мясо и мясопродукты, рыба и рыбопродукты, жиры, молоко и молочные продукты, яйца, сахар, кондитерские изделия, чай, соль, хлеб и хлебобулочные изделия, мука, крупа и макаронные изделия, картофель, овощи, плоды, фрукты и ягоды, и другие продовольственные товары.

В структуре непродовольственных товаров различают следующие ассортиментные группы: ткани, одежда, белье, головные уборы и меха, трикотажные и чулочно-носочные изделия, обувь, хозяйственное мыло, синтетические моющие средства, туалетное мыло и парфюмерия, галантерея и нитки, табачные изделия, спички, товары культурно-бытового и хозяйственного назначения, и другие непродовольственные товары

В заключение вопроса можно сделать следующие выводы:

розничная торговля по своей сути является предпринимательской деятельностью в сфере обмена, связанной с продажей товаров (услуг) конечным потребителям для личного, семейного, домашнего или коллективного пользования, является сложной системой, функционирующей в условиях быстро меняющейся социально-экономической среды;

социальное значение розничной торговой сети заключается в удовлетворении материальных, социальных и бытовых потребностей членов общества, повышении уровня жизни населения, создании благоприятных условий для всестороннего развития личности;

розничный товарооборот - это количественный показатель, характеризующий объем продаж; он выражает экономические отношения, возникающие на заключительной стадии движения товаров из сферы обращения в личное потребление путем их обмена на денежные доходы;

состав товарооборота торговой организации (применительно к розничному товарообороту), классифицируется по видам продаж;

ассортиментный состав проданных товаров по группам или отдельным товарным наименованиям характеризует структуру розничного товарооборота и является его качественной характеристикой;

розничный товарооборот используется для определения мощности торговой организации, так как по его величине можно судить об объеме ее деятельности, характеристики эффективности использования ресурсов организации и общей суммы расходов на реализацию товаров, так как в обобщенном виде показатель эффективности отражает соотношение результата и затрат.