

УДК 339.37(571.53)  
ББК 65.422.2(2Рос)

В.С. Колодин  
Л.В. Шемякина  
Я.М. Быстрицкая

## ОБЗОР РЫНКА РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ: ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ, ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ, ПРОБЛЕМЫ, ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Дается обзор рынка розничной торговли Иркутской области за 2007–2011 гг. Анализируются такие показатели как оборот розничной торговли, удельный вес структуры товарооборота продовольственных и непродовольственных товаров. Рассматриваются основные тенденции и проблемы в развитии рынка розничной торговли, характерные для данного региона. Предлагаются мероприятия по решению этих проблем.

*Ключевые слова:* оборот розничной торговли; удельный вес структуры товарооборота продовольственных и непродовольственных товаров; тенденции в развитии рынка розничной торговли.

V.S. Kolodin  
L.V. Shemyakina  
Ya.M. Bystritskaya

## RETAIL MARKET IN IRKUTSK REGION: KEY TRENDS, DEVELOPMENT FEATURES, PROBLEMS AND THEIR LOGISTIC SOLUTIONS

The article provides an overview of the retail market in Irkutsk region for the period of 2007–2011. The authors analyze such indicators as retail sales turnover and share of food and consumer goods trade flow, study key trends and challenges in the regional retail market development, and propose measures to solve the problems.

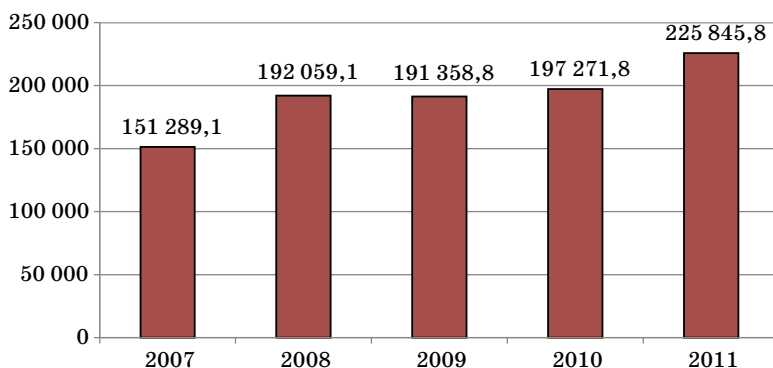
*Keywords:* retail trade; share of food and consumer goods trade flow; trends in retail market development.

В настоящее время рынок розничной торговли в Иркутской области является одним из перспективных. По данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Иркутской области, Иркутский потребительский рынок занимает третье место в направлениях развития экономики области, входит в пятерку наиболее крупных рынков Сибирского федерального округа [2]. Рынок розничной торговли Иркутской области является одним из главных внутренних источников развития и роста экономики области и г. Иркутск. Тем не менее, надо отметить, что в составе рынка розничной торговли, который в последние годы активно развивается и набирает обороты, пока далек от насыщения рынок продовольственного ритейла.

В целом, оборот розничной торговли представляет собой выручку от продажи товаров населению для личного потребления или использования в домашнем хозяйстве за наличный расчет или оплаченных по кредитным карточкам, по расчетным чекам банков и т.д. Стоимость товаров, проданных отдельным категориям населения со скидкой, включается в оборот розничной торговли в полном объеме, кроме того включает продажу товаров индивидуальными предпринимателями, физическими лицами на розничных рынках и ярмарках [1, с. 48].

Анализируя динамику объемов оборота розничной торговли по Иркутской области за 2007–2011 гг., следует отметить его общий рост на 74 млрд р. Причем самый большой прирост пришелся на 2007 г., что объясняется бурным предкризисным ростом рынка. В 2011 г. товарооборот составил 225 845,8 млн р., прирост — 14,5%. Эти данные близки к приросту потребительского рынка в России, который в 2011 г. составил 15,7%. В 2010 г. наблюдается рост оборота розничной торговли. Так, оборот в 2010 г. составил 197 271,8 млн р., прирост — 3,1%, в этом периоде потребительский рынок выходил из кризиса, но общероссийский темп прироста оборота розничной торговли был намного больше и составлял 13,7%. В 2009 г. в Иркутской области наблюдался спад розничного товарооборота на 0,36%, в денежном выражении товарооборот в 2009 г. был на уровне 191 358,8 млн р. Это единственный год, когда оборот розничной торговли в Иркутской области показывал отрицательную динамику, несмотря на небольшой рост оборота розничной торговли в России, который был на уровне — 4,8%.

Данные показатели напрямую связаны с мировым финансовым кризисом, который не обошел и Россию. В 2008 г. оборот розничной торговли показывал 192 059,1 млн р., прирост в процентном соотношении составил 26,95%, что на 13,95% больше, чем по России. Объем товарооборота розничной торговли в 2007 г. составил 151 289,1 млн р., что на 18,2% больше, чем в 2006 г., данный показатель на 3% выше, чем общероссийский. Все вышеобозначенные тенденции наглядно представлены на рисунке.



*Динамика объемов оборота розничной торговли по Иркутской области за 2007–2011 гг., млн р.*

Таким образом, исходя из данных, представленных на рисунке, можно сказать что, за исследуемый период с 2007 по 2011 гг., оборот розничной торговли в Иркутской области вырос в 1,5 раза. Данный показатель на 0,3 пункта ниже, чем общероссийский.

В структуре товарооборота удельный вес продовольственных товаров в 2007 г. составил 42,44%, непродовольственных товаров, соответственно, 57,56%. В 2008 г. данный показатель у продовольственных товаров был равен 43,24%, у непродовольственных товаров — 56,76%. В 2009 г., также как и в предыдущие годы, наблюдается рост потребления продовольственных товаров, удельный вес которых составлял 45,33%, непродовольственных — 54,67%. В 2010 г. наблюдается спад потребления продовольственных товаров — 42,73%, увеличивается потребление

непродовольственных товаров, их доля составила 57,27%. Данные на 2011 г. остаются на том же уровне, что и в 2010 г.

В последние два года потребительский рынок Иркутской области стал весьма привлекателен для инвесторов, федеральных, крупных региональных и местных сетей. Это произошло потому, что для него были характерны следующие особенности:

- рынок розничной торговли стабильно набирал обороты;
- отсутствовала насыщенность потребительского рынка;
- постоянно увеличивался показатель «оборот на душу населения»,

который отражает покупательскую способность (так, за последние пять лет оборот розничной торговли на душу населения вырос в 1,6 раза и увеличился на 59,85% (по расчетам авторов)) [2];

- расширились площади под предприятия розничной торговли.

Динамичное развитие рынка розничной торговли говорит об эффективном функционировании и управлении данной нишей рынка, но, помимо этого, на потребительском рынке есть ряд проблем, которые необходимо решить. Авторы отмечают следующие характерные проблемы для Иркутского рынка розничной торговли:

1. Завышение размера арендной платы на торговые площади девелоперами.

2. Отсутствие удобно расположенных торговых площадей с подъездными путями для рабочего транспорта, зоной разгрузки товара, необходимой для качественной приемки и дальнейших манипуляций с товаром, с парковочными стоянками для транспорта потребителей.

3. Ассортимент продовольственных и непродовольственных товаров, представленный на потребительском рынке Иркутской области, по своей структуре, узкий, нерациональный и ограниченный.

4. Классификация торговых точек не структурирована поформатно, что приводит к подмене формата и отсутствию многих видов форматов в целом. К примеру, на 2012 г. в области отсутствуют магазины формата дискаунтер, гипермаркет.

5. Низкая конкуренция среди розничных сетей, что влияет на неудовлетворенность потребителей и является положительным моментом для потенциальных инвесторов.

6. Нехватка коммерческих посредников на рынке розничной торговли, таких как крупные оптовые предприятия и дистрибьюторы, отражается в ограниченном узком ассортименте, завышенном уровне цен на предлагаемые ими товары, отсутствии здоровой конкуренции между участниками рынка.

7. Большинство крупных оптовых и дистрибьюторских компаний не могут обеспечить полную логистическую поддержку продаваемого товара, а также выполнение условий по федеральным контрактам. Доставка не осуществляется в отдаленные города области, оптимизация операционных процессов розничной торговли не осуществляется.

8. Высокий уровень инфляции, и, как следствие, высокие цены на потребительскую корзину, которые ограничивают доступность товаров для многих социальных групп населения.

9. Поляризация населения по денежным доходам, которая зависит от уровня заработной платы в регионе. Следствием этого является низкая покупательская способность основной части населения, для которой многие товары остаются труднодоступными.

10. Недостаточный уровень культуры обслуживания, что выражается не только в недостаточном уровне сервиса на рынке розничной тор-

говли, но и во внешнем и внутреннем видах торговых точек и площадей, отсутствии корпоративного стиля у торговых точек, персонала.

11. Дефицит профессиональных кадров для предприятий розничной торговли.

12. Местные предприятия пищевой промышленности не вкладываются в продвижение собственной продукции.

13. Низкая доля специализированных точек розничной торговли (например, магазины формата «супермаркет»), по-прежнему функционируют несанкционированные рынки.

14. Присутствие на потребительском рынке фальсифицированной, нелегальной и некачественной продукции.

15. Недостаточное развитие логистической инфраструктуры. Крупные игроки на рынке не справляются с потоком товаров и должны развивать собственную оптово-распределительную инфраструктуру. Они работают с достаточно широким ассортиментом, поэтому нуждаются в совершенной логистике и принципиально новом способе организации оптовых поставок. Логистика становится одним из основных факторов выживания и конкурентоспособности на рынке розничной торговли.

16. Наличие правового вакуума в регулировании функционирования отдельных отраслей потребительского рынка.

17. Отсутствие социального маркетинга.

Устранение проблем в эффективном управлении и функционировании рынка розничной торговли Иркутской области, а также обеспечение нормального и стабильного его роста может быть реализовано с помощью следующих действий:

- предоставить девелоперам и инвесторам площадки под строительство современных торговых центров;

- проработать проекты по поддержке малого и среднего бизнеса, уделить особое внимание проектам по строительству новых и модернизации имеющихся пищевых предприятий;

- разработать отдельную программу для развития оптовой торговли в регионе;

- разработать программу для снижения налоговой нагрузки для предприятий пищевой промышленности, которая позволит реально уменьшить цены для конечного потребителя на рынке;

- разработать программу грантов для предприятий пищевой промышленности, направленную на приобретение или внедрение современного оборудования, технологических линий для производства;

- разработать и организовать эффективную систему регулирования и контроля качества и безопасности продовольственного сырья и пищевых продуктов, не только завозимых в область, но и предлагаемых местными предприятиями, которыми торгуют розничные точки;

- осуществлять более широкое кредитование и отсрочку уплаты областных налогов предприятиям пищевой промышленности; сформировать систему краткосрочного кредитования оборотных средств предприятий, производящих конкурентоспособную продукцию за счет работы администрации с коммерческими банками;

- усовершенствовать нормативно-правовую базу путем упорядочения процессов лицензирования, сертификации, регистрации;

- сократить число административных барьеров; создать неформальные объединения (это может быть реализовано через создание гильдий и союзов) участников потребительского рынка с целью выработки еди-

ных правил игры на рынке, направления усилий на упорядочение и систематизацию деятельности хозяйствующих субъектов на потребительском рынке;

- сформировать обоснованный государственный заказ в интересах местных производителей, который должен способствовать поддержанию эффективного спроса, обеспечению устойчивого поступления налоговых платежей в бюджет, обеспечению продовольственной безопасности;

- отрегулировать ценообразование на товары, особенно это касается потребительской корзины (комитету по потребительскому рынку Иркутской области совместно с федеральной антимонопольной службой); возможно ограничение и установление минимальных цен на некоторые виды товаров, что позволит обеспечить все слои общества жизненно необходимыми товарами;

- создать в области хозяйственно-технологическую систему товарообращения оптовых продовольственных рынков, где товаропроизводители, фермеры и внешние оптовики торговали бы с предпринимателями сферы переработки и торговли; сформировать сети цивилизованных посреднических организаций и предприятий складского хозяйства, обеспечивающих эффективную оптовую и розничную торговлю и продвижение товара с минимальными затратами; развить инфраструктуру потребительского рынка путем создания сети логистических центров, в данном случае терминалов высших категорий, направленных на обслуживание, как крупных торговых организаций, так и предприятий малого и среднего бизнеса, при этом необходимо учитывать экономико-географический фактор при размещении вновь открываемых торговых предприятий;

- развить товароупаковочную отрасль для обеспечения местных товаропроизводителей тарой и упаковкой, что будет способствовать росту конкурентоспособности производимой продукции, продвижению ее на рынке; разработать меры поддержки хозяйствующих субъектов пищевой и перерабатывающей отраслей с учетом их привлекательности для иностранных инвестиций, что способствует притоку не только капиталов, но и новых технологий; создать оптово-торговые структуры с ориентацией их деятельности на конечные результаты при обслуживании предприятий и организаций области, содействовать обеспечению взаимовыгодной экономики при взаимодействии субъектов потребительского рынка, развить сферу системы услуг;

- разработать интегрированную организацию товародвижения, прогнозных и рекомендательных схем скоординированного использования складов коммерческо-посреднических структур, транспортных терминалов и обслуживаемых потребителей;

- посодействовать развитию логистических посредников и повышению их роли в товародвижении на потребительском рынке на базе эффективного функционирования инфраструктурных объектов, информационного обеспечения; постоянное исследование конъюнктуры потребительского рынка, прогнозирование его развития на средне- и долгосрочную перспективы;

- создать информационно-маркетинговый центр по изучению формирования спроса и предложения на внутрирегиональном, межрегиональном и внешнем рынках, оценке уровня оптовых цен производителей и потребителей, формирования рынков сбыта;

- обеспечить развитие инфраструктуры розничной торговли в направлении создания эффективной конкурентной среды на рынке торго-

вых услуг (посылочная торговля, торговля по каталогам, прямые продажи на дому, внемагазинная торговля с использованием электронных технических средств, торговля на рынках и другие альтернативные формы торгового обслуживания населения);

– содействовать развитию хозяйственных связей с поставщиками и потребителями продукции в странах СНГ на взаимовыгодных условиях; изучению новых потребностей для обоснования организации новых производств, прогнозирования цен, спроса и предложений на новые виды товаров [1, с. 49–50].

Предложенный комплекс мер будет способствовать увеличению эффективности рынка розничной торговли, повышению уровня сервиса и качества обслуживания на рынке розничной торговли, что благоприятно повлияет на развитие рынка розничной торговли Иркутской области в целом.

### Список использованной литературы

1. Кузьмичева М.Б. Торгуем без перерыва. Оборот розничной и оптовой торговли за 2007 г. / М.Б. Кузьмичева // Справочник руководителя торгового предприятия. — 2008. — № 5. — С. 46–50.
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. — URL: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/enterprise/retail/> (дата обращения 12 нояб. 2012 г.).

### References

1. Kuz'micheva M.B. Torguem bez pereryva. Oborot roznichnoi i optovoi trgovli za 2007 g. / M.B. Kuz'micheva // Spravochnik rukovoditelya trgovogo predpriyatiya. — 2008. — № 5. — S. 46–50.
2. Ofitsial'nyi sait Federal'noi sluzhby gosudarstvennoi statistiki. — URL: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/enterprise/retail/> (data obrashcheniya 12 Nov. 2012 g.).

### Информация об авторах

*Колодин Виктор Семенович* — доктор экономических наук, профессор, кафедра логистики и коммерции, Байкальский государственный университет экономики и права, г. Иркутск, e-mail: [kflik@isea.ru](mailto:kflik@isea.ru).

*Шемякина Людмила Васильевна* — кандидат экономических наук, кафедра логистики и коммерции, Байкальский государственный университет экономики и права, г. Иркутск, e-mail: [kflik@isea.ru](mailto:kflik@isea.ru).

*Быстрицкая Яна Михайловна* — аспирант, кафедра логистики и коммерции, Байкальский государственный университет экономики и права, г. Иркутск, e-mail: [kflik@isea.ru](mailto:kflik@isea.ru).

### Authors

*Kolodin Victor Semenovich* — Doctor of Economics, Professor, Chair of Logistics and Commerce, Baikal State University of Economics and Law, Irkutsk, e-mail: [kflik@isea.ru](mailto:kflik@isea.ru).

*Shemyakina Ludmila Vasilyevna* — PhD in Economics, Chair of Logistics and Commerce, Baikal State University of Economics and Law, Irkutsk, e-mail: [kflik@isea.ru](mailto:kflik@isea.ru).

*Bystritskaya Yana Mikhailovna* — post-graduate student, Chair of Logistics and Commerce, Baikal State University of Economics and Law, Irkutsk, e-mail: [kflik@isea.ru](mailto:kflik@isea.ru).