

Сорокин Олег Николаевич

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Чувашский государственный

университет им. И.Н. Ульянова»

г. Чебоксары, Чувашская Республика

DOI 10.31483/r-109128

**ВОПРОСЫ ИССЛЕДОВАНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ
И СБАЛАНСИРОВАННОСТИ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ
ОБРАЩЕНИЯ РЕГИОНА**

Аннотация: на основе применения системного подхода рассматриваются вопросы описания и анализа регионального рынка товаров и услуг как важнейшей составляющей социально-экономического потенциала сферы обращения региона. Базируясь на принципах системного подхода, предложены признаки и направления структуризации рынка товаров и услуг как сложной системы взаимосвязанных видов деятельности на данном рынке с их инфраструктурным обеспечением, что позволяет совершенствовать решение задачи обеспечения сбалансированного и устойчивого развития сферы обращения в экономике региона.

Ключевые слова: сферы обращения региона, рынок товаров и услуг, структуризация, инфраструктура рынка.

Формирование социально-экономического потенциала сферы обращения в экономике связано с конкретной территорией и организацией в каждом отдельном регионе современной инфраструктуры сферы обращения.

Современная сфера обращения экономики региона – это совокупность рынков различного типа, связанных между собой главной целью – обеспечением эффективности функционирования и развития экономики региона [2].

Эффективность и устойчивость функционирования сферы обращения в экономике региона зависит от целостности, комплексности и полноты

инфраструктурных объектов, имеющихся на каждой отдельной территории и в стране в целом.

В данной работе для описания и анализа, получения целостной системы представлений о функциях отдельных подсистем рыночной системы региона и их инфраструктурном обеспечении, на примере рынка товаров и услуг, рассмотрены два направления структуризации сферы обращения: по основным видам деятельности на данной подсистеме рынка (рис. 1); по составу инфраструктуры (рис. 2). Совместная структуризация рынка товаров и услуг по видам деятельности и по составу инфраструктуры позволяет с одной стороны, раскрыть функциональную структуру данного рынка по основным видам и формам деятельности, с другой стороны – по основным элементам инфраструктуры рынка товаров и услуг, являющимися носителями этих видов и форм деятельности на данном рынке.

Функционирование рынка товаров и услуг в рыночной системе региона обеспечивает доведение товаров и услуг от производителей до потребителей. В этом сложном процессе осуществляются различные виды деятельности и участвуют различные типы хозяйствующих субъектов [2; 3]. Отдельные виды обязательств, возникающие в этом многостороннем процессе, регулирует Гражданский кодекс [1, часть 2], который устанавливает права и обязанности, участвующих в этом процессе сторон с помощью различных гражданско-правовых договоров, отражающих содержание и основные виды деятельности на современном рынке товаров и услуг.

Необходимо отметить, что многие нормы этой части кодекса являются диспозитивными, то есть, могут быть по желанию изменены сторонами сделки, ряд статей прямо указывает на такую возможность и описывает различные варианты правоотношений, касающихся основных видов деятельности на рынке товаров и услуг.

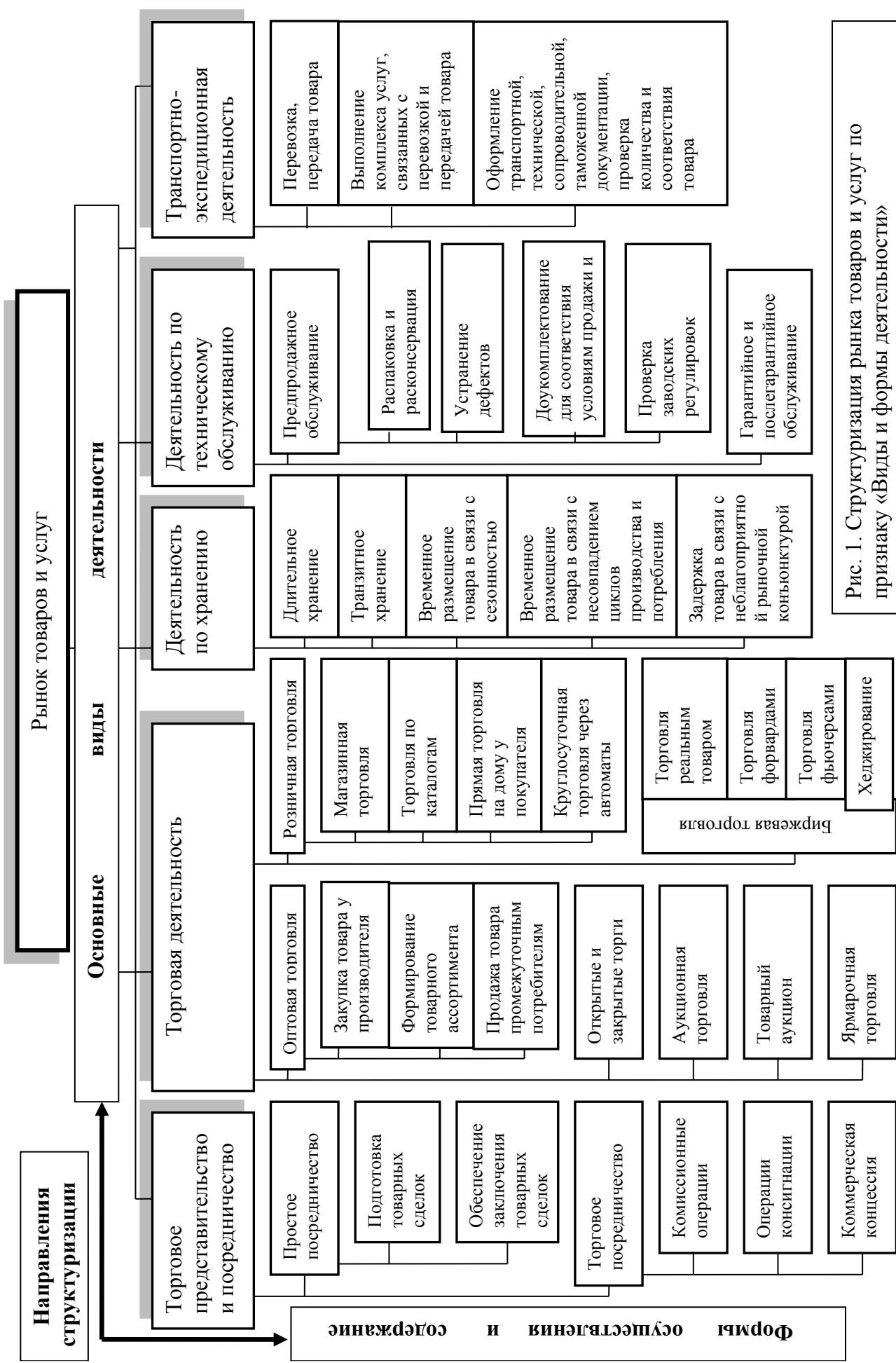
Как показывает анализ сложившейся практики и современных институтов рынка, в настоящее время, основными видами деятельности на региональном рынке товаров и услуг являются: торговое представительство и посредничество;

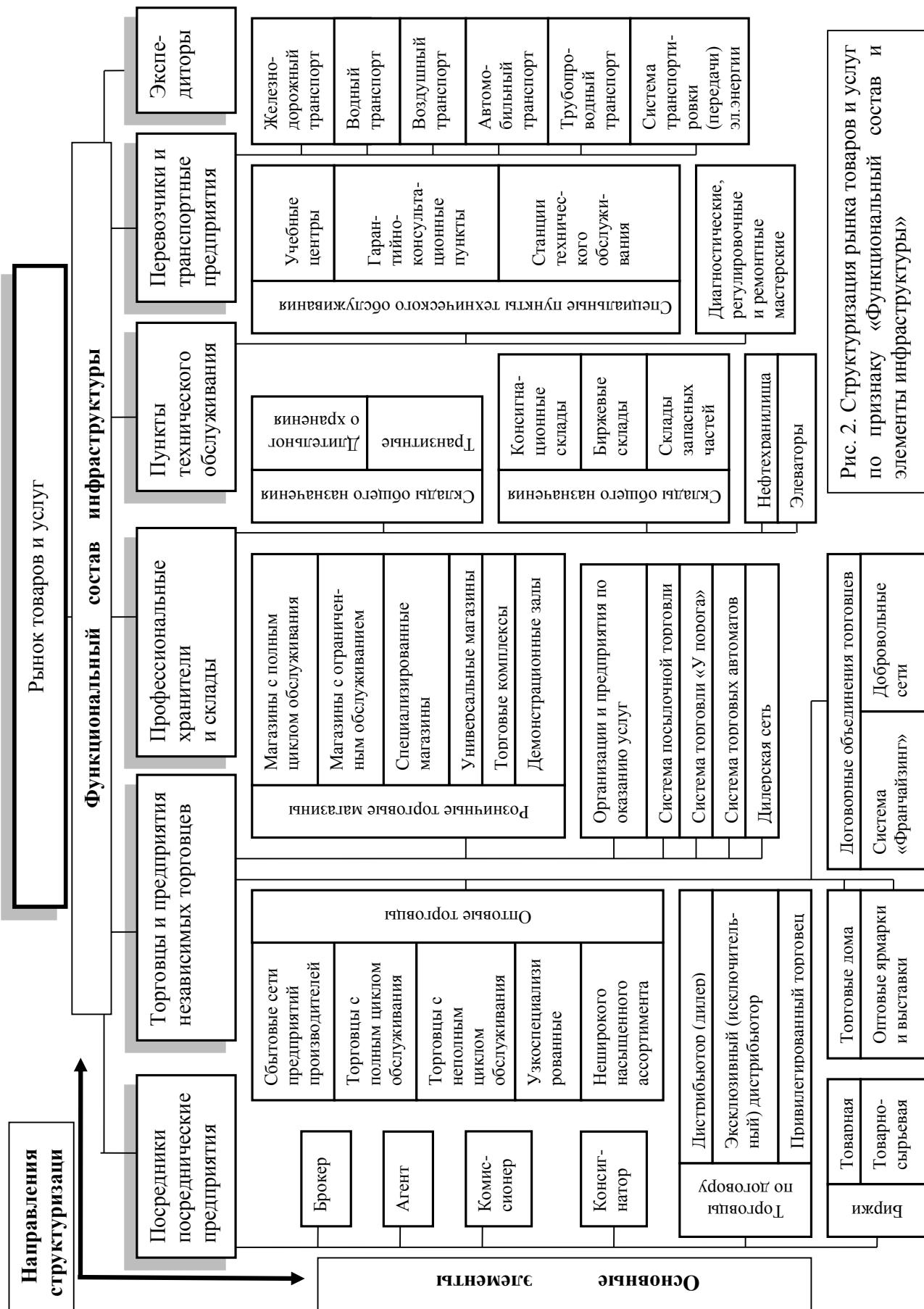
2 <https://phsreda.com>

Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

торговая деятельность; техническое обслуживание; хранение; транспортно-экспедиционная деятельность. На современном этапе развития сферы обращения

регионов сильные перемены произошли в содержании и формах осуществления





деятельности по торговому представительству и посредничеству. Сегодня основными формами данного вида данного вида деятельности на товарных рынках являются простое посредничество и торговое посредничество. При этом под простым посредничеством понимается деятельность по нахождению и сведению потенциальных контрагентов товарных сделок, осуществляемая по поручению, от имени и за счет клиента. Осуществление торговых сделок по поручению сторон принято называть торговым посредничеством. В зависимости от характера и условий деятельности выделяют различные формы торгового посредничества. Комиссионные операции – деятельность по продаже товаров производителей, осуществляемая от своего имени, но по поручению и за счет производителя. Разновидностью комиссионных операций являются операции консигнации. Консигнация – форма посреднической деятельности, в которой консигнатор по поручению консигнанта продает от своего имени, но за счет консигнанта поставленные на склад товары. При этом точно определяется территория, на которой консигнатор имеет право продавать свой товар. В обязанности консигнатора входит подготовка помещения для консигнационного склада, обеспечение сохранности товара на складе, реклама товаров, их техническое обслуживание, предоставление отчетности о ходе реализации и запасах товара на складе, информации о состоянии конъюнктуры рынка уровне цен на товары у конкурентов. Все расходы, а также расходы по найму персонала, транспортировке товаров возмещаются поставщиком товара (консигнантом). Коммерческая концессия (торговля по договору) – форма торгового посредничества, по которой торговец, по сравнению с комиссионером и консигнатором, действует от своего имени и за свой счет. Деятельность торговца по договору с приобретенным товаром, в отличие от действий независимого торговца, строго определены производителем товара специальным правом на продажу. Право торговцу предоставляется на продажу товаров на определенной территории. Право на продажу может быть простым, исключительным и исключительным с ограничениями. При простом праве производитель оставляет за собой продавать на договорной территории самостоятельно или через других посредников. При исключительном праве только получивший это

право, торговец – эксклюзивный (исключительный) дистрибутор (дилер), реализует товары данного производителя на договорной территории. При исключительном праве с ограничениями производитель имеет право продавать определенные виды товара установленным категориям потребителей самостоятельно или через других торговцев. Кроме того, разновидностью торговца по договору является привилегированный торговец, который получает от производителя помошь (техническую, коммерческую, организационную) в реализации товара. Например, помошь в получении кредита, в предоставлении технической документации, лицензий, в оформлении торгового зала, в подборе и обучении персонала и т. п. Для соблюдения интересов производителя в договор включается оговорка о неконкуренции. В этом случае торговец по договору на договорной территории не может действовать по поручению других фирм-конкурентов, продавать конкурирующие товары.

В современных условиях в связи с развитием рыночных отношений в сфере обращения региональной экономики расширяются содержание и формы осуществления деятельности по продаже товаров и услуг независимыми торговцами – торговой деятельности. Основными формами торговой деятельности являются оптовая и розничная торговля.

Оптовая торговля представляет собой начальную стадию продвижения товара от производителя до розничной торговли или до предприятий-потребителей продукции. В связи с этим оптовая торговля часто рассматривается как деятельность по продаже товаров промежуточным потребителям для их последующей перепродажи, имеющая во многом посреднический характер. В оптовой торговле товар закупается и продается крупными партиями. Сегодня формами осуществления оптовой торговли на товарных рынках являются: конкурентные торги, аукционная торговля, оптовые ярмарки и биржевая торговля.

Конкурентные торги – форма организации торговли, при которой покупатель устраивает конкурс для продавцов, устанавливая все условия покупки, а также характеристики товаров и услуг. Данная форма торговли в целом отражает рыночную ситуацию, когда продавцы борются за покупателя. Торги как форма

оптовой торговли играют важную роль при заключении сделок на поставку машин и оборудования, строительства объектов «под ключ». Торги могут быть открытыми и закрытыми. К участию в закрытых торгах приглашаются небольшое число наиболее известных оферентов (производители или торговцы). При открытых торгах, информация о проведении (объявление) публикуется в официальных органах печати. Оферты участников торгов отправляются в письменном виде организаторам торгов в строго установленное время. Победитель получает соответствующее извещение.

Аукционная торговля – форма торговли, при которой продавец, желая получить максимальную прибыль, использует конкуренцию нескольких покупателей, присутствующих при продаже. Товарный аукцион – периодически действующие публичные торги в заранее обусловленное время в специально отведенном месте. На товарных аукционах продаются товары имеющие индивидуальные особенности (пушнина, меха, немытая шерсть, чай, табак, овощи, фрукты, цветы, лошади). Товарный аукцион включает подготовку, осмотр товара покупателем, непосредственно аукционный торг, оформление и исполнение сделок.

Ярмарочная торговля – крупные периодические рынки, организуемые в одном и том же месте, в определенный срок и на определенное время. В них участвуют главным образом оптово-посреднические и производственные предприятия. Основное назначение ярмарочной торговли состоит в налаживании непосредственных контактов между производителями и оптовыми покупателями.

Биржевая торговля – постоянно действующие организованные рынки, позволяющие сводить вместе продавцов и покупателей. Предметом торгов на товарной бирже являются контракты на товары, которые не имеют индивидуальных особенностей, взаимозаменяемы, могут продаваться по образцам или стандартам, содержащим набор необходимых признаков (качество, сорт). К биржевым товарам относятся сельскохозяйственные и лесные товары, продукты их переработки, промышленное сырье и топливо (зерновые, масло, животные, мясо, текстиль, пиломатериалы, каучук, цветные и драгоценные металлы, сырая нефть). В зависимости от вида предмета торгов на бирже выделяют торговлю контрактами

на поставку реального товара, форвардными контрактами, фьючерсами и опционами. Сделка на реальный товар заключается на товар, имеющийся в наличии, цена товара определяется текущей рыночной ценой, оплата контракта происходит в момент его заключения. Форвардная сделка заключается на товар, которого в данный момент может и не быть, но он обязательно будет поставлен в будущем, цена фиксируется в момент заключения сделки исходя из текущей цены и возможных прогнозов ее изменения. Форвардный контракт обеспечивает гарантированную поставку товара по фиксированной цене и связывает обязательствами продавца и покупателя в случае неблагоприятного и непредвиденного изменения цен. Фьючерсный контракт в отличие от форвардного является контрактом, стандартизованным по объемам, по срокам, по изменению цены и не предполагает определенных контрагентов. Фьючерс может быть продан в любой момент до истечения срока действия контракта. При этом оплачивается разница между первоначальной и текущей ценой контракта. Таким образом, целью покупки или продажи фьючерса является игра на разнице курсов, а также страхование от рисков неблагоприятного изменения цен. Одновременная покупка контракта на поставку реального товара и фьючерсного контракта носит название хеджирования. Опцион представляет собой контракт на право купить (кол) или на право продать (пут) товар на определенную дату в будущем (европейской опцион) или в течение согласованного периода времени в будущем (американский опцион). Покупатель опциона вправе отказаться от выполнения контракта.

Основными формами современной розничной торговли остаются магазинная и внemагазинная торговля (посыпочная торговля, прямая торговля на дому у покупателя, торговля через автоматы). Розничная посыпочная торговля с заказом товара по почте, по телефону или по Интернет включают различные виды деятельности по составлению, размещению и рассылке каталогов, по сбору заказов и содействию в доставке проданных товаров. Развитие и распространение системы посыпочной торговли обеспечивает значительную экономию времени покупателей, облегчает процесс совершения покупки. Выигрывает и продавец, уменьшая затраты на демонстрацию, хранение товаров, содержание торгового

помещения. Торговля в разнос предполагает совершение продаж непосредственно на дому у покупателя (торговля «у порога»). Ее распространение связано с особенностями реализации регулярно покупаемых товаров с невысокой стоимостью или достаточно дорогостоящих продуктов, а также спецификой потребительского поведения. Торговля через автоматы для продажи определенной группы товаров может осуществляться круглосуточно без торгового персонала. Однако эта форма розничной торговли характеризуется высокими затратами на обслуживание торговых автоматов (интенсивное техническое обслуживание, своевременное пополнение запасов).

Особенности производства и реализации отдельных видов товаров обуславливают необходимость систематизированного описания и анализа содержания современных форм и инфраструктурного обеспечения таких основных видов деятельности на рынке товаров и услуг как хранение, техническое обслуживание и ремонт, транспортно-экспедиционную деятельность. Для обеспечения полноты описания и анализа видов деятельности и инфраструктурной составляющей рынка товаров и услуг, структуризация рыночной системы должна разрабатываться с учетом современной стадии и закономерностей её дальнейшего развития [4].

Таким образом, результаты исследования направлены на расширение системного подхода к описанию и анализу важнейшей составляющей сферы обращения региона, что позволяет совершенствовать решение задачи комплексной оценки состояния данного рынка, обеспечения устойчивости и сбалансированности развития потенциала сферы обращения в экономической системе региона.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) от 30 ноября 1994 года №51-ФЗ.
2. Новоселов А.С. Теория региональных рынков: учебник / А.С. Новоселов. – Ростов н/Д.: Феникс; Новосибирск: Сибирское соглашение, 2002. – 448 с. EDN RUSTEL

3. Сажин А.Ф. Институты рынка / А.Ф. Сажин, Е.Е. Смирнова. – М.: БЕК, 1998. – 310 с.

4. Сорокин О.Н. Структуризация экономической системы региона и описание закономерностей формирования стадий ее развития / О.Н. Сорокин // Научное обозрение. – 2017. – №1. – С. 80–90. EDN XYGCIB