

# Торговля

Мы живем в эпоху всеобщего потребления, рыночных отношений, двигателем которых является торговля. Что нового в торговле мы наблюдаем последние десятилетия?

Прежде всего, развитие сети розничных продаж через супер- и гипермаркеты. Во всем мире, как и в России и в Тюменской области, сети гипермаркетов являются экономически устойчивыми образованиями, востребованы и продолжают развиваться. Практически сразу же - на этапе становления этого формата в гипермаркетах появились дополнительные услуги – парикмахерские, кафе, рестораны, детские комнаты, комнаты отдыха, киномаксы и т.д. Торговый дом стал общим местом, где можно приятно и полезно провести время. В этом смысле мы копируем Запад. Но Запад идет вперед. Сегодня там активно развивается торговый тип - молл.

Основу молла, как правило, составляет ряд крупных магазинов, называемых якорями. Они соединены между собой крытыми галереями, в которых располагается множество небольших магазинов (бутиков), ресторанов, кафе, парикмахерских, химчисток. Галереи замкнуты в кольцо, по которому проходит покупатель. Молл — это кольцо - огромный торговый и культурно-развлекательный центр, предназначенный для посещения большим количеством людей одновременно. Однако ни Запад, ни другие страны еще не пришли к более перспективному формату, который будет представлять собой симбиоз гостиничного и торгово-развлекательного комплекса, а позднее и жилищного. Некоторые люди, особенно молодые, будут там жить, работать и учиться, заводить детей, проводить там свободное время, развлекаться и заниматься спортом.

Слабым местом гипермаркетов и моллов является способ передвижения - слишком велики расстояния внутри комплекса. Эта проблема в ближайшее время будет решена радикально, что потребует перестройки всех квадратно-гнездовых гипермаркетов.

Покупатели будут двигаться по транспортной ленте, по эскалаторам, как двигаются продукты к кассе. Кассы тоже претерпят реформацию. Расчет будет производиться с момент открепления товара от стойки. Взял товар - одномоментно с карты снимают деньги. Вернул товар на место нетронутым в течение определенного времени – деньги возвращаются.

Это нововведение будет направлено на ликвидацию многочисленного воровства и экономию путем сокращения кассового персонала. Без электронного счета в такой супер-магазин никого не пропустят и не выпустят.

Первое время гостиничный и жилищный комплексы при гипермаркетах будут предназначены только для персонала, а впоследствии – для всех желающих по системе типа Таймшер. Примерно 30-35% всего народонаселения составят так называемые мобильные группы. Им будет удобно жить и

работать в одном месте, и тратить свои деньги, не выходя за пределы комплекса.

Архитектурно эти гигантские вместилища людей, еды, товаров и услуг приобретут совершенно новые очертания – овалов, спиралей, колец, пирамид и прочих геометрических изысков. Практически это будут мини-города со своим внутренним населением из кластера мобильной группы. И, чтобы не было душно и грустно, там образуются сады, фонтаны и прочие ландшафтные красоты, которые будут привлекать всех без исключения: и детей и взрослых.

Там же будут предоставляться различные кредиты – быстро и без проволочек и тут же будут созданы возможности отработать кредит, не выходя за периметр. Так некоторые особенно незадачливые потребители окажутся в сетях этих торговых сетей, как мухи в паутине.

Вторым и не менее перспективным направлением торговли, безусловно, является рынок интернет-торговли. В России он начал развиваться относительно недавно. Лишь небольшая доля интернет-магазинов являются настоящему крупными on-line компаниями. Число малых интернет-магазинов пока не поддается учету: они возникают и исчезают в сети постоянно. В принципе, интернет-торговлей могут заниматься двое - один человек занимается сайтом, принимает заказы, решает организационные вопросы, второй развозит товары покупателям.

Главным прогностическим моментом будущей торговли является то, что не человек идет к товару, а товар – к человеку. На первом этапе товар приносит курьер, но впоследствии будут применяться специальные транспортеры, которые доставят малогабаритный груз прямо к заказчику (новые жилища будут оснащены такими транспортерами).

Для обеспечения одного жилого комплекса потребуется развить аналог формата «дискаунтер» - магазина в зоне шаговой доступности. Можно прийти туда лично и получить товар, а можно просто заказать его. Терминалы дискаунтера будут размещаться в каждом жилом комплексе. Да и магазин будущего будет не похож на современный – с прилавками, витринами, полками и вешалками. Это будет скорее склад, напоминающий гипермаркет.

Цивилизация создала условия, в которых каждый дом, каждый потребитель постепенно заполняет свое персональное пространство вещами, которыми он не пользуется. В Америке это превратилось в настоящее бедствие. Дома напоминают складские помещения, заваленные товаром с этикетками в упаковках. Их даже не раскрывают.

Это последствие шопоголизма – неумеренного потребления. Чтобы исправить этот недуг, необходимо было развить сеть вторичной торговли – сбыта вещей, бывших в употреблении. Этот проект набирает обороты. Но в перспективе многие люди будут прибегать к прокату, и только немногие

личные персональные вещи останутся в доме навсегда. К тому же надо учесть, что люди будущего – полноценные аскеты, им лишнего не надо.

Несмотря на развитие Интернет-торговли, еще долго, а может быть навсегда, сохранятся форматы так называемой лавочной торговли – из рук в руки, где происходит общение продавца с покупателем, и этот ретро-стиль превратится в особый вид развлечения.

Теперь поговорим об ассортименте товаров и услуг. Это очень важный прогностический аспект.

Сегодня мы наблюдаем огромное количество товаров одной и той же группы. Например, в СССР выпускалось 129 видов колбас, хотя многие помнят только 3-5 видов. А сколько их сейчас – тысячи! Опросы покупателей, изучение спроса свидетельствует о том, что наиболее востребованы всего 15-20 сортов. Аналогично с сырами, маслом, молоком, мясом и так далее.

Самым сложным для покупателя является выбор. Именно от этой тяжелой интеллектуальной работы люди устают после посещения гипермаркетов. Обилие выбора затрудняет выбор, принятие решения требует больших энергетических затрат. Это выматывает.

В принципе, что нужно людям: при меньших затратах получить качественный товар – вкусный и полезный. Все эти расчеты легко произвести программным методом. Вы намерены потратить на колбасу 500 рублей. При этом хотите, чтобы она была свежей, конской, копченой, без жира. Заводите параметры в программы, и она вам вычислит, сколько данной колбасы вы получите за эти деньги. Для полного удовлетворения потребности понадобится заполнить целую анкету про колбасу. Это утомительно, но программа запомнит ваши пристрастия, а это уже хорошо. Постепенно выработается индивидуальный ассортимент для каждого потребителя, что позволит планировать выпуск того или иного сорта продукта.

Определенно, конкуренция выдавит мелких производителей, произойдет крупная интеграция, что позволит не отягощать рекламой и без того известные марки. Сорт будет меньше, ассортимент сузится до золотого сечения, а изыски – уникальные сорта по эксклюзивным рецептам – останутся в ведении семейных или именных корпораций. Это деликатесы.

Мы определенно двигаемся по линии избытка. Как будто все будет только нарастать, все будет лучше, всего будет больше. Но и это не так. Как уже говорилось, в будущем мы будем рациональными аскетами. Рационы и потребительские пакеты будут рассчитаны так, чтобы не оставалось не съеденного, не ношенного, не использованного. Отходы уйдут в переработку.

Появится и нано-еда, от которой бы мы сегодня отвернулись. При этом привычная нам пища из натуральных продуктов будет доступна далеко не каждому. Технология одежды также изменится. И этот пестрый, изнеженный, избалованный мир, в сочетании с голодным и нищим миром, превратится в оптимальный, рациональный, четко рассчитанный и распределенный

по всему человечеству ресурс на уровне минимального потребления. То есть все будут сыты и одеты и не одинаково, а по-разному, а что касается дополнительных опций – то это труд, талант и немного удачи.

Еще один лозунг завтрашнего дня – «Торгуют все!». Зачем нам посредники? Люди продают вещи, реликвии, оказывают услуги друг другу и при этом не платят налоги – только проценты за переводы. В развитии проекта «человек-банк» это кажется вполне реальным.