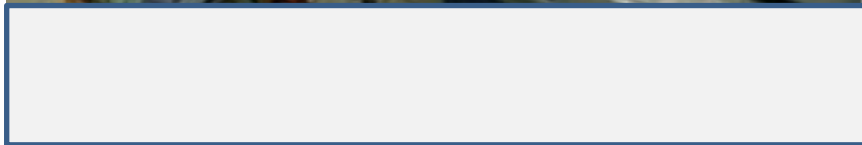




Оптовая торговля



- На современном этапе в российской экономике оптовая торговля имеет важное значение. Именно оптовая торговля является активным проводником товаров отечественного производства и достаточно большой массы товаров зарубежной продукции на внутренний рынок; она заставляет наших производителей поднимать качество отечественных товаров для завоевания прочного места, как на внутреннем, так и на внешних рынках.

- **Оптовая торговля** - купля-продажа товаров в порядке прямых связей между изготовителями и потребителями, а также через оптовые торговые предприятия

Сущность оптовой торговли

- **Оптовая торговля оказывает услуги производителям товаров и розничной торговле. В результате её деятельности продукт приближается к приобретателю, но ещё не попадает в сферу личного потребления.**

-

Задачи решаемые оптовой торговлей:

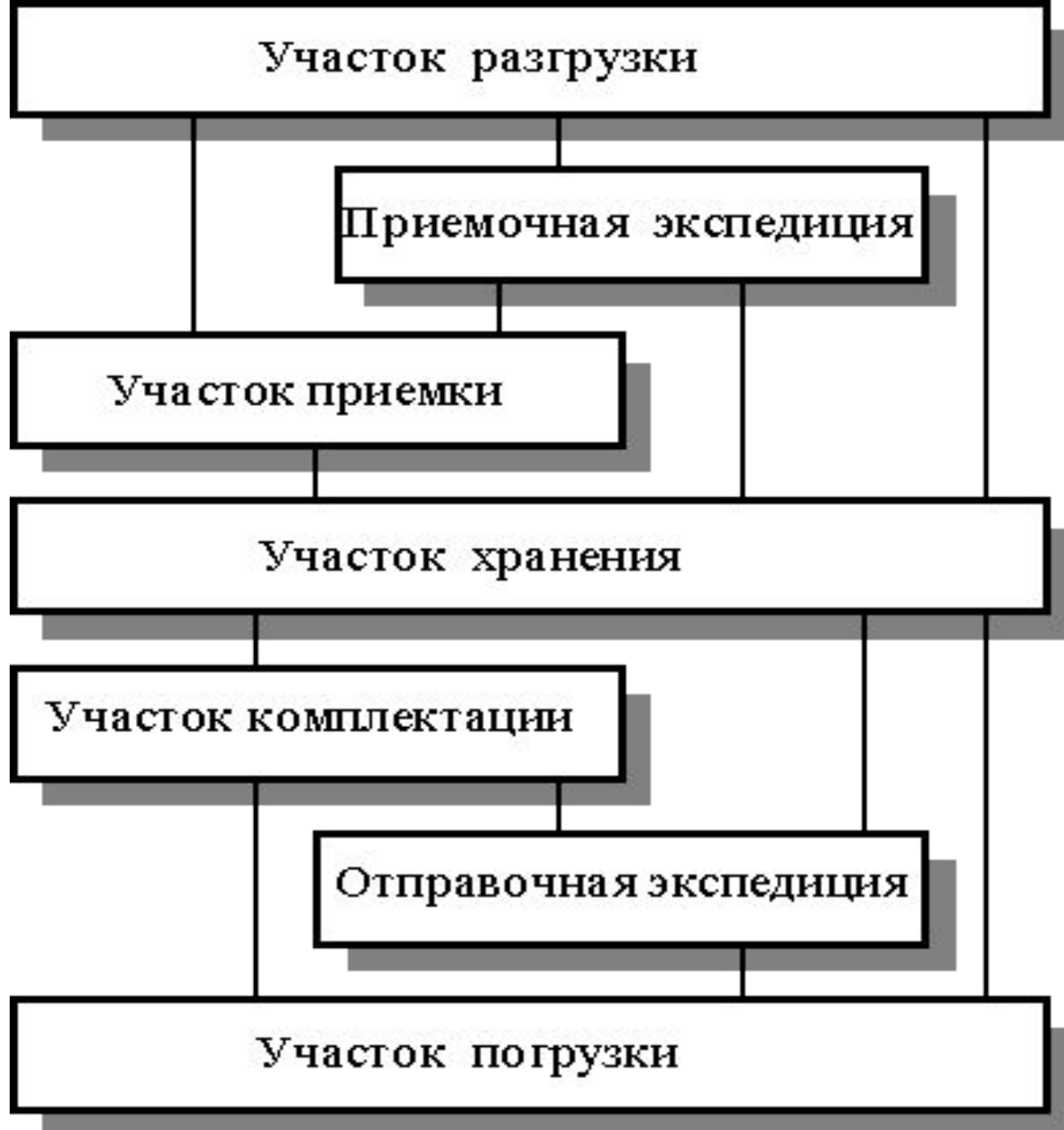
- - сбор и создание банка с текущим и перспективным состоянием спроса и предложения на продукцию производственно назначения и товары народного потребления;
- - размещение производства товаров в соответствии запрос потребителей по ассортименту, количеству и качеству;
- - своевременное, ритмичное и качественное обеспечение потребителей заказами, в соответствии с договорами и контрактами;
- - формирование товарных запасов и организация складского хранения .- - внедрение прогрессивных форм и методов оптовой торговли с использованием высокомеханизированных погрузочно-разгрузочных средств мобильного транспорта, многооборотной тары;
- - использование экономических методов регулирования и стимулирования оптовой торговли между поставщиками и покупателями
- - получение экономии в результате снижения уровня издержек обращения на всех этапах реализации процесса

Функции оптовой торговли

- -интегрирующую –обеспечение взаимосвязи между партнёрами-производителями, продавцами и покупателями – по нахождению оптимальных каналов торговой деятельности продукции;
- -оценочную – по определению уровня общественно необходимых издержек труда через ценообразование;
- -организующую и регулирующую – по обеспечению функционирования экономической системы

- подфункции оптовых торговых предприятий
- - преобразования производственного ассортимента в торговый ассортимент товаров;
- - формирования запасов для страхования от изменений спроса на товары;
- - сглаживания цен;
- - хранения;
- - доработки, доведения товаров до требуемого качества, фасовки и упаковки;
- - кредитования своих клиентов, особенно мелких розничных предприятий;
- - маркетинговых исследований рынка и рекламы.

- Функции оптовой торговли можно подразделить также на два вида:
- -традиционные – главным образом организационно-технические (компания оптовой купли-продажи, складирование и хранение запасов, преобразование ассортимента товаров, их транспортировка);
- -новые, возникающие под влиянием развития рынка.
- Фирма оптовой купли-продажи есть одной из важнейших функций оптовой
-



В настоящее время оптовая торговля имеет основные

формы:

- - транзитная, когда оптовая база продает товары без завоза на свои склады, сразу конечному пользователю;
- - складская, когда реализация товаров осуществляется непосредственно со своих складов
- Результатом этих форм продажи является оптовый транзитный оборот и складской товарооборот, на который приходится большой удельный вес.
- Транзитный товарооборот подразделяется:
 - - товарооборот с участием в расчетах. Торговая фирма оплачивает поставщику стоимость отгруженного товара, которую затем получает от своих покупателей.
 - - товарооборот без участия в расчетах. Поставщик предъявляет к оплате счет непосредственно покупателю

Подъездные пути

С
К
Л
А
Д
С
К
И
Е

П
О
М
Е
Щ
Е
Н
И
Я

Эксплуатационная
зона (разгрузки,
погрузки)

Зона комплектации
отгружаемых товаров

Зона хранения
товаров

Зона комплекта-
ции ассортимен-
та, упаковки,
расфасовки, под-
работки и т.д.

Контора (офис)
Руководство
Маркетинговая
служба
Бухгалтерия
Коммерческие
службы
Прочие службы

Демонстраци-
онный зал

Лаборатория
контроля
качества

А
Д
М
И
Н
И
С
Т
Р
А
Т
И
В
Н
Ы
Е

П
О
М
Е
Щ
Е
Н
И
Я



- При организации транзитного оборота оптовая база выполняет посредническую роль между поставщиками и получателями за отдельную плату. При этом она заключает с поставщиком и получателем продукции договоры, контролирует выполнение договоров.
- **При складской форме торговли используются следующие методы оптовой продажи товаров со склада:**
- 1. Личная отборка товаров покупателями, практикуется по изделиям сложного ассортимента (автомобили, меха, новейшие модели швейных изделий, мебель и т.п.) , когда нужен выбор с учетом цвета, модели, рисунка.
- 2. Продажа товаров через передвижные комнаты товарных образцов, которые оборудуются в кузовах автомашин, оснащаются выдвижными ящиками, витринами с образцами, рекламными альбомами, каталогами, бизнес-картами, на базе которых товаровед оформляет заявки на доставку товаров покупателям.
- 3. Продажа товаров через автосклады, которые загружаются товарами на базе и, выезжая по графику, отпускают товары магазинам.
- 4. Посылочная торговля, обеспечивает население в форме индивидуальной или розничной торговли через магазины мелкооптовой посылочной торговли.
- 5. Подборка товаров в соответствии с заявками, заказами, оформленными письменно, по телефону, телеграфу, телефаксу со стороны потребителей.
- 6. Привлечение при формировании портфеля заказов

Оптовые торговцы отличаются от розничных по следующим характеристикам:

- оптовик уделяет меньше внимания стимулированию, атмосфере магазина и расположению своего торгового предприятия;
- · оптовик имеет дело преимущественно с профессиональными клиентами, а не с конечными потребителями;
- · оптовые сделки по объему обычно крупнее розничных;
- · торговая зона оптовика, как правило, значительно больше таковой у розничного торговца;
- · правовые нормы и налоговая политика в отношении оптовых и розничных торговцев различается.

Принципы осуществления оптовой торговли:

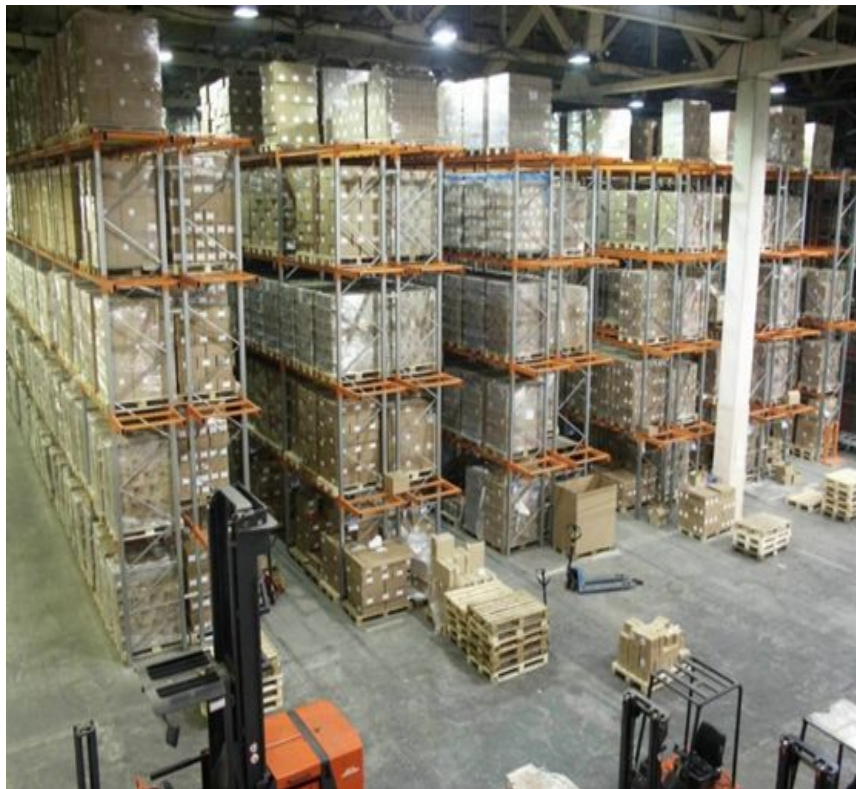
- 1. Создание ресурсной основы для её функционирования, т.е. достижение сбалансированности товарной массы и денежных средств, выражающих платежеспособный спрос покупателей.
- 2. Создание необходимых элементов инфраструктуры рынка, позволяющих свободно выбирать партнеров и формировать коммерческие связи для успешной реализации торговой сделки.
- 3. Формирование системы финансово-ценовых регуляторов на всех этапах оптовой торговли, включающей элементы материального стимулирования и ответственности.

Виды оптовой торговли

- **3.1 Классификация оптовых торговцев**
- Всех оптовиков можно разбить на четыре группы:
 - 1. Оптовики-купцы
 - 2. Брокеры и агенты
 - 3. Оптовые отделения и конторы производителей
 - 4. Разные специализированные оптовики

**Товарные
склады.**

- Товарные склады представляют собой комплекс взаимосвязанных помещений, являющихся составной частью оптовых или розничных торговых предприятий. Они предназначены для накопления и хранения товарных запасов, комплектования торгового ассортимента, подготовки к продаже товаров и их реализации.



Классификация товарных складов:

- Классификация товарных складов:
- 1. по характеру выполняемых функций
 - накопительные, подсортировочно-распределительные, транзитно-перевалочные, сезонного хранения, досрочного завоза и временного хранения.
- 2. по товарной специализации
 - специализированные и универсальные.
- 3. по особенностям технического устройства
 - открытые, полужакрытые и закрытые склады.
- 4. от объёмно-планировочного решения
 - одноэтажные, с несколькими этажами
- 5. по уровню механизации технологических операций
 - с применением средств малой механизации, механизированные и автоматизированные.
- 6. по транспортным условиям
 - портовые или пристанские, прирельсовые, не имеющие своих подъездных путей.

Все помещения на общетоварных складах делятся на:

- Помещения **основного производственного назначения** -для выполнения основных технологических операций (помещения для хранения товаров, их распаковки, упаковки, фасовки и комплектования, экспедиции по приему и отпуску товаров);
- **вспомогательные помещения**, предназначенные для хранения тары, многооборотных контейнеров и поддонов;
- **подсобно-технические помещения**, предназначенные для размещения инженерных устройств и коммуникаций, а также хозяйственных кладовых и ремонтных мастерских;
- **административно-бытовые помещения** — помещения для размещения административного аппарата и бытового обслуживания работников складов.
- На планировку и структуру помещений склада существенным образом **влияет содержание технологического процесса**. На стадии проектирования устанавливаются состав помещений склада, пропорции между отдельными помещениями и их дислокация.
- **Основной принцип внутренней планировки склада — обеспечение поточности и непрерывности складского технологического процесса.**

- **Категория «А+»** объединяет складские помещения наиболее удобные и выгодно расположенные с точки зрения логистики. Такие склады имеют достаточные площади, офисы и служебные помещения, складское и погрузочное оборудование. Стоимость аренды таких помещений самая высокая.
- **Склады категории «А»** немного дешевле, хотя и отвечают многим требованиям свойственным предыдущей категории. Это так же одноэтажные капитальные сооружения с развитой инфраструктурой.

Категория «В+» требует от помещения склада высоту потолков не менее восьми метров. Полы должны быть покрыты антипылевым покрытием. Склад должен быть расположен вблизи крупных магистралей, иметь удобные подъездные пути и место для маневрирования большегрузного транспорта.

Помещения категории «В» могут быть как одно-, так и двухэтажными. В случае двухэтажного склада должно обеспечиваться необходимое количество лифтов и подъемников.

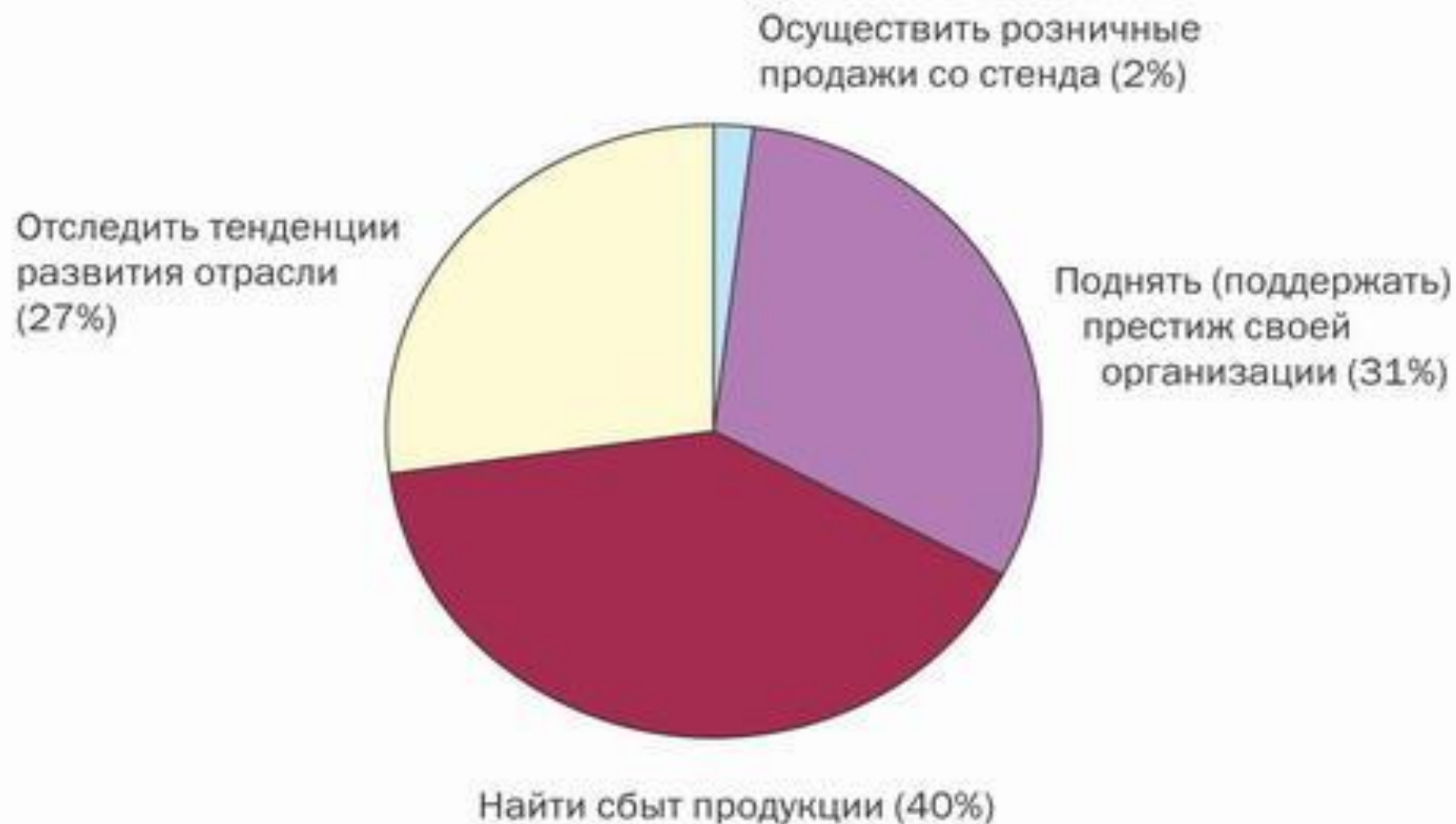
Категория «С» включает складские помещения с потолками не менее четырех метров. Это могут быть как капитальные сооружения, так и утепленные ангары.

Категория «D» — это, как правило, неотапливаемые ангары, подвальные помещения и сооружения гражданской обороны.

- Внутренние конструкции: здания, как правило, прямоугольной формы без колонн, либо с колоннами.
- 1. Тип здания: . Они построены из легких высококачественных металлоконструкций и предназначены специально для складских нужд. Высота потолков должна обеспечивать складирование в шесть-семь ярусов (не менее тринадцати метров).
- 3. Покрытие пола: ровный бетонный пол располагается на уровне одного метра двадцати сантиметров от земли. Он должен обеспечивать нагрузку не менее пяти тонн на квадратный метр. Имеется антипылевое покрытие.
- 4. Системы вентиляции и кондиционирования:
- 5. Температурный режим:
- 6. Системы безопасности: складское помещение оборудуется системами охраны и видеонаблюдения.
- 7. Электроснабжение и коммуникации: электроснабжение обеспечивается собственной автономной электроподстанцией. Отопление поступает за счет собственного теплового узла.
- 8. Разгрузочно-погрузочные конструкции:
- 9. Офисные и подсобные помещения:

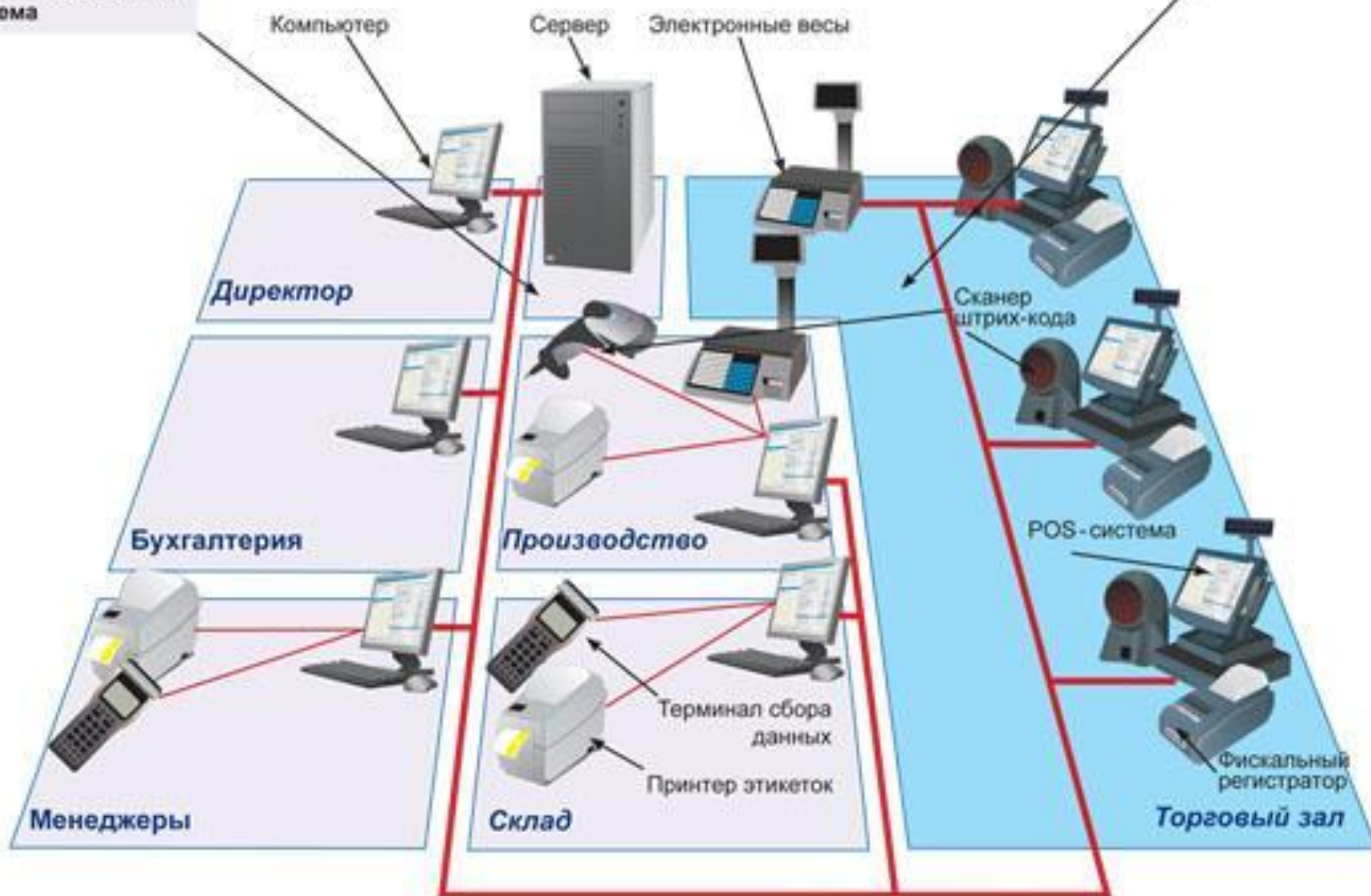
- 10. Телекоммуникации:
- 11. Системы контроля и учета: обеспечивают контроль за движением грузов. Производится учет пропускного режима.
- 12. Прилегающая территория: территория склада круглосуточно охраняется. Отдельное внимание уделяется благоустройству и освещению территории.
- 13. Стоянки для автотранспорта: имеются стоянки и зоны отстоя для большегрузного транспорта.. Отдельно оборудуются стоянки легкового автотранспорта.
- 14. Железнодорожное сообщение:
- 15. Расположение: складское помещение располагается непосредственно у крупных транспортных магистралей, либо имеет хороший подъезд протяженностью не более четырех километров.

Рис. 1. Цели участия в оптовых ярмарках одежды
(по результатам опроса экспонентов
Федеральной ярмарки «ТекстильЛегпром»)



Back-Office
ККС:Магазин 3
или
СТО+Товароучетная
система

Front-Office
ККС:АРМ Кассира

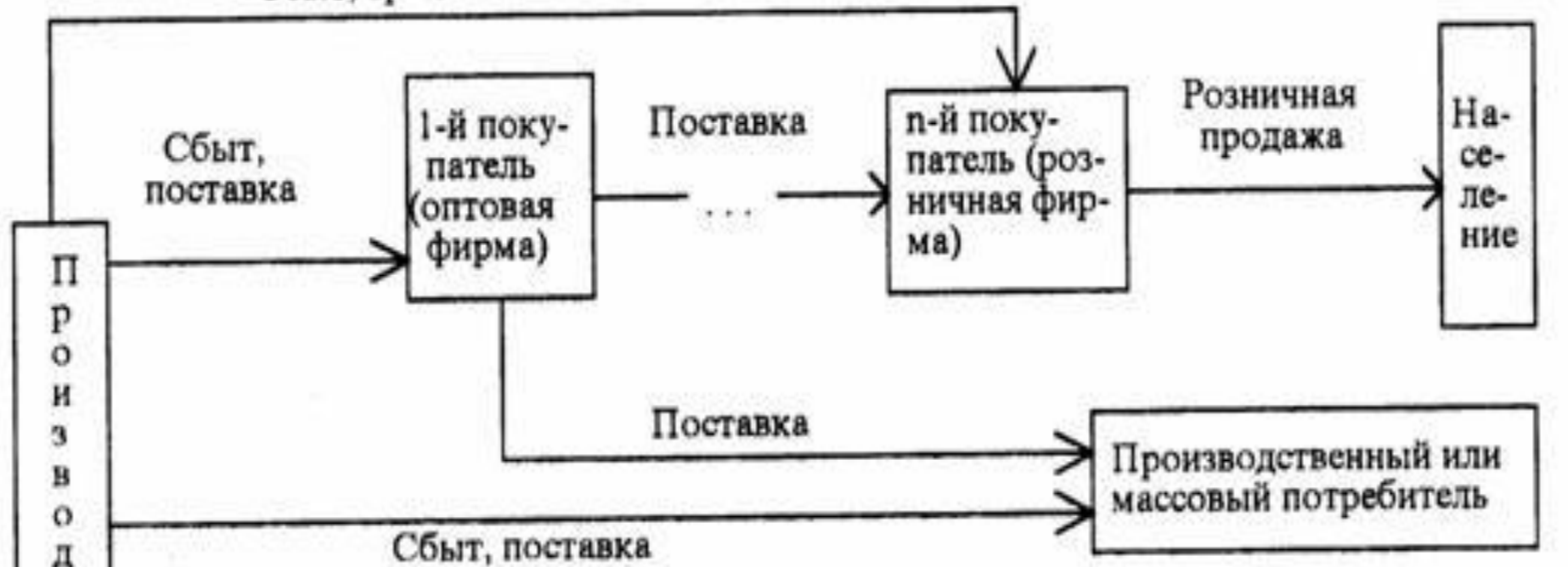


Структура автоматизированной системы управления магазином.

	ОПТОВАЯ ТОРГОВЛЯ	РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ
Организация производства	Реализация товаров через менеджеров, учет индивидуальных особенностей долговременных клиентов, ориентация на долговременные партнерские отношения	Реализация товаров через торговый зал, большое число кратковременных обезличенных клиентов
Ценовая политика	Гибкая система ценообразования, которая имеет стимулирующий характер и учитывает историю отношений с клиентом	Единая система цен, практика предоставления скидок возможна, но в основном направлена на стимулирование разовых покупок и на привязку покупателя
Документооборот	Значительный объем документооборота, определяемый большим количеством оформляемых сделок с достаточно большим числом клиентов и поставщиков	Относительно небольшой документооборот, связанный с процессом реализации (кассовые отчеты), и значительное количество документов, порождаемых большим числом часто меняющихся поставщиков
Ассортиментная политика	Ассортимент ограничен, «живучесть» предприятия обеспечивает развитие системы дистрибуции	Тенденция к наращиванию ассортимента как к фактору максимальной «живучести» предприятия
Управленческий учет	Большое количество однородных «производственных участков», результаты деятельности которых сопоставимы и нуждаются в сравнении	Деятельность подразделений, как правило, несопоставима по причине существенных различий в предоставляемых торговых услугах; сравнение допустимо только для однородных подразделений, например выездных торговых точек
Бухгалтерский учет	Разнообразные и сложные виды расчетов с поставщиками и клиентами	Сложность налоговых расчетов по причине необходимости учета товаров с различными ставками НДС, нормами убыли и т. д.

Движение товаров в экономическом пространстве

Сбыт, транзитная поставка

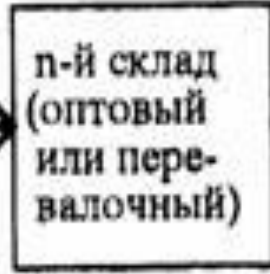


Отгрузка
Транспортировка



Складирование

Отгрузка
Транспортировка



Складирование

Отгрузка
Транспортировка



Отпуск товара

Движение товаров в географическом пространстве

СТРУКТУРА ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ ДО ИНТЕНСИВНОГО РАЗВИТИЯ ГЛОБАЛЬНЫХ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ

ОПТ



Оптовые предприятия, имеющие собственную розничную сеть



Оптовые фирмы, занимающиеся только оптовой торговлей



Эксклюзивные дилеры



Производители с собственной системой торговли



Комбинированные варианты

