

Оптовая торговля. Современные тенденции развития оптовой торговли.



Подготовил
группа

Оптовая торговля

это торговля партиями товара, которые чаще всего, предназначены для последующей **перепродажи** или профессиональным использованием.



- Таким образом, оптовый торговец выступает в роли **посредника**, не контактируя непосредственно с потребителями. Он является промежуточным звеном в товарообороте.
- **Операции** технического и финансового характера, которые осуществляет оптовый торговец - **закупка, складирование и сбыт товаров.**

Функции оптовой торговли



НО
СЛЬ

БЫЙ

Функции оптовой торговли

◆ Финансирование.

Оптовая торговля обеспечивает заводу своевременную оплату

◆ И При его ходно

◆ И Оптовая информация

◆ У Оптовая деятельность устроена организацией бухгалтерского учета и управления запасами товаров.



дит, а
ремя

ви с

,
В

Формы оптовой торговли

- **складской** (**Продажа** товаров **со складов** оптовых предприятий. Завезенные на склады *товары проверяются, сортируются, комплектуются и т. д.*)
- **транзитный** (Поставка товаров производителями непосредственно розничной торговле, **опту**, **минуя** промежуточные звенья)



Оптовая продажа товаров **транзитом** может проводиться

- с участием в расчетах (с вложением средств, пользуются услугами банков);
- без участия в расчетах (организуемый оборот).

Виды оптовых предприятий



- ❑ **независимые оптовые торговцы**
предприятия, которые специализируются на оптовой торговой деятельности и осуществляют **полный комплекс закупочно-сбытовых операций** с переходом права собственности на товар к оптовому звену;
- ❑ **посреднические оптовые структуры,**
которые **не** применяют в своей деятельности **перехода права собственности на товар** к ним;
- ❑ **организаторы оптового оборота.**

Независимые оптовые торговцы (с полным комплексом сбытовых операции)

- Независимые оптовые торговцы должны составлять основу системы оптовых структур на потребительском рынке.
- Основной их задачей является создание в среднем звене товарооборота необходимых **условий для выхода на рынок преимущественно крупных товаропроизводителей и розничных торговцев.**
- Могут быть **специализированные**, ориентированные на отдельных товарах, и **универсальные** оптовые торговцы, предоставляющие различные виды услуг.
- Разновидности оптовых предприятий с полным комплексом закупочно-сбытовых операций являются **дистрибьюторы, дилеры, посылторговцы.**



Независимые оптовые торговцы

Дистрибьютор – это независимый оптовый посредник, который осуществляет торговые операции от своего имени и имеет право собственности на товар.

- Он специализируется на приобретении товаров у производителей за свой счет и самостоятельно реализует их постоянным клиентам.
- Дистрибьютор может специализироваться на товарах промышленного назначения (их поставка производителю) и продаже розничным торговцам.

Посылторговец – это оптовик-посредник, который занимается реализацией товаров, **рассылая каталоги** потенциальным покупателям.

- Для выполнения своих функций посредник должен иметь эффективный вид **транспорта**.
- Используя каталоги, посылторговец помогает промышленным и розничным предприятиям, потребителям иметь информацию о товарном ассортименте.
- Получив заказ от покупателя, оптовик высылает скомплектованную партию товаров **по почте, автомашиной или другим видом транспорта.**

Дилер – это посредник, осуществляющий **перепродажу** товаров от своего имени и за свой счет.

- Он может быть **юридическим или физическим лицом.**
- Как независимый предприниматель, дилер чаще всего имеет дело с покупкой транспортных средств, которые он приобретает за свой счет, но при этом **пользуется торговым знаком или коммерческим наименованием фирмы-производителя**
- Дилер, как правило, продает товары конечным потребителям.
- Дилерский доход создается за счет разницы между закупочной ценой товара и ценой его продажи.

Посреднические оптовые структуры



- Посреднические оптовые структуры могут выступать как **предприятия-агенты, предприятия-брокеры, комиссионеры, консигнаторы** и др.
- Действуют они по поручению клиента и в основном за его счет, **не имеют право собственности на товары**, которые реализуют.

1. Предприятия-агенты

Агент – это лицо, действующее от имени и **в интересах производителя или покупателя** (потребителя). Агент не берет на себя право собственности на товары. Основная его функция – содействие процессу купли-продажи.

Различают такие *типы агентов*:

- **агенты производителей**
 - представляют интересы двух или несколько производителей товаров;
- **уполномоченные агенты по сбыту (сбытовые агенты)**
 - получают право на сбыт и отвечают за маркетинг всей продукции производителей; выполняют функции отдела сбыта, но не входят в структуру фирмы-производителя; они взаимодействуют с производителем на договорных условиях;
- **агенты по закупке**
 - чаще всего занимаются подбором необходимого товарного ассортимента (например, для мелких розничных торговцев).

Принципал – это лицо, от имени и **в интересах которого действует агент**. Принципалом может быть: собственник товара, который поручает агенту продать товар; покупатель (потребитель) товара, поручающий агенту купить необходимую продукцию.



2,3. Предприятия-брокеры, комиссионеры

Брокер – это посредник при заключении соглашений, который специализируется на определенных видах товаров, действует по доверенности и за счет клиентов и получает от них вознаграждение. Деятельность брокеров связана с организацией брокерских контор, бирж.

Брокерская контора – это юридическое лицо, которое занимается **посредничеством** на бирже. В зависимости от организационно-правового статуса брокерская фирма может быть создана как частное или коллективное предприятие, структурное подразделение предприятия.

- Они могут быть созданы двумя способами: на основе **приобретения акций** биржи или путем **покупки брокерского места**.

Комиссионер – это посредник, который за установленное вознаграждение (комиссию) заключает соглашения по доверенности и за счет комитента, но от своего имени.

- Правовой основой регуляции отношений между комиссионером и комитентом является **договор комиссии**.

Комитент – сторона договора комиссии, которая дает поручение комиссионеру на осуществление за вознаграждение одной или несколько соглашений от имени комиссионера, но за свой счет.

- Комиссионер получает от комитента (физического или юридического лица) **товар во временное физическое пользование. Устанавливается продажная цена по договоренности и при согласии комитента**.
- После реализации продукции, из выторга **вычитают** комиссионные и расходы, связанные со сбытом, а **остаток** суммы

передается комитенту.



Оптовая ярмарка - самостоятельное рыночное мероприятие, доступное для всех товаропроизводителей-продавцов и покупателей, организуемое в установленном месте и на установленный срок с **целью** заключения договоров купли-продажи и формирования региональных, межрегиональных и межгосударственных хозяйственных связей.

По товарной специализации ярмарки делятся на:

1) универсальные; 2) специализированные.

Продовольственные рынки



Торговые биржи

Товарная биржа (англ. commodity exchange) — постоянно действующий оптовый рынок чистой конкуренции, на котором **по определенным правилам совершаются сделки купли-продажи** на качественно однородные и легко взаимозаменяемые товары.

Функции товарной биржи

- ▣ *Ежедневное установление цены на товар (Pricing).*
- ▣ *Хеджирование (Hedging) - это форма страхования цены, по которой продается или покупается товар в будущем.*
- ▣ *Гарантия поставки товара (гарантия исполнения обязательств по контракту) (Delivery).*



Развитие оптового рынка в развитых странах показывает несколько **путей перестройки оптовых компаний:**

- ❖ **перпендикулярный бизнес**, например в производство или развитие собственной розничной сети.
- ❖ **специализация на отдельном продукте, узкой группе товаров или сегменте рынка**, в том числе географическом: обслуживание корпоративных клиентов или станций технического обслуживания, эксклюзивная дистрибуция оригинальных товаров.
- ❖ **распада на функции и осуществления специализации на одной из них**, самой сильной у данного оптовика. Это может быть специализация на логистике, оказании складских услуг, услуг по продвижению товаров и др.

В торговле товарами массового спроса дистрибуция по крупным розничным сетям осуществляется самими производителями, но с использованием **3PL-компаний** (*Third Party Logistics* — сторонняя компания, оказывающая логистические услуги—по хранению, перевозке, транспортировке и обработке товара). Их функции часто берут на себя бывшие дистрибьюторские компании.



Спасибо за внимание!