

Торговое дело

080300.62 «Коммерция», 080301.65 «Коммерция» (Торговое дело)

Институт Международного Бизнеса и Экономики

Безруков И.С., профессор, д.э.н. кафедры маркетинга и коммерции

# Торговое дело

# Тема 8: Коммерческая работа по продаже товаров

- 8.1. Сущность коммерческой работы по продаже товаров
- 8.2. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров
- 8.3. Методы оптовой продажи товаров
- 8.4. Содержание коммерческой работы при розничной продаже товаров

# 8.1. Сущность коммерческой работы по продаже товаров

Продажа товаров это заключительный этап коммерческой деятельности.

Коммерческая деятельность должна опираться на маркетинговые исследования, помогающие найти рынок сбыта товаров и подобрать клиентов по однородным признакам: по объему деятельности, по профилю

## Затем решаются вопросы:

- О товарном ассортименте
- Комплексе услуг
- Ценах
- Методах распространения (организация товародвижения, транспортировка)
- Методах стимулирования
- Рекламе
- Месте расположения торгового предприятия

## 8.2. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров

- Договор оптовой купли-продажи товаров заключается между предпринимателями в процессе их предпринимательской деятельности на крупные партии товаров
- Существенным условием договора оптовой купли-продажи является его предмет, который позволяет определить наименование и количество товаров

# Основная обязанность продавца заключается в передаче товара



## Если нарушены условия об ассортименте, то покупатель в праве:

- Принять товары, соответствующие условиям ассортимента, и отказаться от остальных товаров
- Отказаться от остальных товаров
- Потребовать заменить товары на те, которые предусмотрены договором
- Принять все переданные товары

Существенным условием договора  
является количество товара:

Количество  
может быть  
определено в:

единицах  
измерения

в денежном  
выражении

в порядке  
согласования



*В случае передачи товара в меньшем количестве, чем указано в договоре:*

- Покупатель в праве потребовать передать ему недостающее количество
- Отказаться от переданного товара и его оплаты
- Если товар оплачен, то потребовать возврата уплаченной суммы

Если же продавец передал *большее*  
*количество* товара:

- Покупатель обязан известить продавца в разумный срок
- Покупатель вправе принять весь товар и оплатить превышающее количество

## Обязательные требования к качеству товара:

- Продавец обязан передать товар
  - пригодный для целей использования в соответствии со стандартами и сертификации
  - обеспечивающий безопасность жизни, здоровья потребителей
  - окружающей среды и т.д.

В договоре должен быть определен срок передачи товара и его исполнения:

- Если договором предусмотрена обязанность продавца по доставке товара
- Момент предоставления товара покупателю в месте нахождения товара путем самовывоза или выборки
- Момент сдачи товара перевозчику

## В договоре необходимо предусмотреть:

- Цену товара
- Способы его оплаты
- Размеры платежей
- Порядок страхования товара
- Четко налаженный контроль за выполнением договора

## 8.3. Методы оптовой продажи товаров со склада

- с личной отборкой
- по письменным, телеграфным, телефонным и другим заявкам
- через передвижные склады и разъездных товароведов
- через передвижные комнаты (машины) товарных образцов

## Оптовые предприятия оказывают клиентам:

- Оптовые торговые услуги, которые делятся на:
  - технологические (хранение, подсортировка товаров, транспортировка и т.д.)
  - коммерческие (помощь в рекламе, предоставление информации и т.д.)
  - организационно-консультативные (консультации по проведению маркетинговых исследований и т.д.)

## Оптовые рынки бывают:

- *Специализированные*, которые реализуют товары отдельных групп
- *Универсальные* – реализуют товары нескольких товарных групп. Имеют общесистемные службы по транспортному обслуживанию, информационной обеспеченности, сертификации и контролю за качеством продукции



# Принципы функционирования МЕЛКООПТОВЫХ МАГАЗИНОВ (cash&carry)

прямой  
доступ  
клиента к  
товару

самост  
оятель  
ная  
погруз  
ка  
товара  
покупа  
телем

оплата  
только  
наличн  
ыми

оптовы  
е цены  
на  
мелкоо  
птовые  
партии

- В мелкооптовых магазинах товары расположены на стеллажах
- К ним имеется доступ покупателей
- Оплата за товар осуществляется наличными деньгами
- Минимальные накладные расходы
- Самостоятельная погрузка товара клиентом
- Поддержание цен на сравнительно низком уровне

## К мелкооптовому магазину должны быть:

- Хорошие подъездные пути
- Достаточное место для бесплатной торговли автомобилей покупателей
- Магазин должен работать без выходных дней

## 8.4 Содержание коммерческой работы при розничной продаже товаров

- Розничный рынок – это потребительский рынок, где покупатели приобретают товары и услуги для личного потребления.
- Покупатели отличаются друг от друга по уровню доходов и потребления, образованию, социальному положению и т.д.

# Успех коммерческой деятельности зависит:

- От повседневного изучения и прогнозирования покупательского проса населения
- Учета продажи и запасов товаров в ассортименте
- Регистрации неудовлетворительного спроса и требования покупателей к качеству отдельных видов и разновидностей товаров с использованием кассовых терминалов

# Увеличению объема продаж способствует торговля:

- Через мелкорозничные предприятия
- Автомагазины
- Суда-магазины
- Магазины-вагоны
- Проведение ярмарок
- Выставки-продажи

## В розничной торговле можно выделить:

- *Ценовые средства* стимулирования торговли (продажа по сниженным ценам, продажа в кредит на льготных условиях)
- *Неценовые средства* стимулирования продажи товаров (высококачественная упаковка, рекламное оформление, дополнительные услуги – игровые комнаты для детей, бесплатная парковка, камеры хранения ручной клади, кафе и д.р.)