

ОПТОВЫЕ ТОРГОВЦЫ

- ▣ 1. Независимые оптовые торговцы 
- ▣ 2. Предприятия - оптовые посредники 

1. Независимые оптовые торговцы

Независимые посредники участвуют в распределении продукции изготовителя как собственники этой продукции, действуют от своего имени и за свой счет.

Торговые дома – это крупные оптово-розничные фирмы, тесно связанные с изготовителями продукции и осуществляющие, как правило, операции с нестандартизированными потребительскими товарами (одежда, электроника, бытовые приборы), продукты питания).



Независимые оптовые торговцы – оптовики, приобретающие право собственности на товар.

Это наиболее крупная и представительная часть оптовых организаций. При этом часть из них имеет свои складские помещения или арендует их. Другая часть не имеет и не арендует. Отсюда и перечень предоставляемых ими услуг различается.



Розничные торговые организации



- ▣ **Торговый дом** - это свободный ассоциативный союз единомышленников на добровольной основе с вхождением в его состав торговых, производственных, предприятий, а также банков и страховых компаний. Как правило, торговые дома создаются в форме акционерных обществ.
- ▣ *Родиной торговых домов является Япония. Они эффективно функционируют также во Франции, Швейцарии, Финляндии, Индии, Бразилии и других странах. Широкое распространение торговые дома получили в России.*
- ▣ Торговые дома обладают большими возможностями в организации торгового оборота. Они предлагают простую схему движения товара. Между производителем и потребителем оказывается единственный посредник - торговый дом. Он более, чем биржа, приспособлен к ведению операций с нестандартизированными потребительскими товарами - одежной, обувью, бытовыми товарами, электроникой. Как крупные закупочные организации торговые дома способны приобретать продукцию большими партиями со значительной скидкой.
- ▣ Функциями торговых домов являются: оптовая и розничная торговля; экспортно-импортная деятельность; выполнение финансово-кредитных и инвестиционных операций; создание совместных предприятий с зарубежными партнерами; оказание рекламных, транспортных и других услуг; изучение конъюнктуры рынка.

Функциями торговых домов являются:

оптовая и розничная торговля; экспортно-импортная деятельность; выполнение финансово-кредитных и инвестиционных операций;

создание совместных предприятий с зарубежными партнерами;

оказание рекламных, транспортных и других услуг;


изучение конъюнктуры рынка.

Классификация торговых домов

По степени интеграции в производство

- со слабой связью с производством продукции;
- занимающиеся посредничеством преимущественно с отечественными товарами (создаются при промышленных предприятиях);
- глубоко интегрированные в производство оптово-посреднические фирмы;
- квазибиржи (фирмы, ведущие биржевую деятельность, но под вывеской торгового дома).

По характеру деятельности

- выполняющие посреднические функции (по типу деятельности брокерских контор);
- ориентированные на собственную торговую деятельность (по типу работы дилера);
- функционирующие в качестве коммерческих центров (создание информационного банка и продажа коммерческой информации);
- полностью интегрированные в производство и выполняющие снабженческо-сбытовые функции. 

Независимые оптовые торговцы

1. Оптовики с полным циклом обслуживания

выполняют все функции:

- приобретают товар, принимая на себя весь риск, связанный с дальнейшей реализацией;
- хранят товар на своих базах и складах;
- преобразуют промышленный ассортимент в торговый;
- выполняют транспортно-экспедиционные операции;
- кредитуют продавцов и покупателей
- оказывают информационно-посреднические услуги и рекламную деятельность.

В зависимости от характера товарной специализации они делятся следующим образом:

- ▣ **1.1 универсальные оптовики** (не имеющие строго определенной специализации) – поставляют товар значительного числа ассортиментных групп (одежда, обувь, трикотаж, парфюмерно-косметические изделия и пр.);
- ▣ **1.2 специализированные оптовики**, торгующие нешироким насыщенным ассортиментом товаров (например, только одежда);
- ▣ **1.3 узкоспециализированные оптовики** предлагают только часть определенной номенклатурной группы с максимальной глубиной (не посуда в целом, а только металлическая).

2. Оптовики с ограниченным циклом обслуживания

выполняют не весь вышеупомянутый перечень функций. Не имея складов, они не занимаются складской переработкой продукции. Однако товар они обычно приобретают в собственность.

2.1 оптовики, торгующие за наличный расчет без доставки товаров – обычно предлагают ограниченный ассортимент товаров мелкооптовым торговцам при условии его оплаты и самостоятельного вывоза

2.2 оптовики-коммивояжеры – продают товар за наличный расчет и доставляют его. Так за рубежом завозят в небольшие магазины и кафе товары с небольшим сроком реализации – молоко, хлеб и т.п.

2.3 оптовики-организаторы – получают заказ от покупателя, находят производителя и в согласованное время на согласованных условиях организуют отгрузку товара непосредственно покупателю. Принимают на себя право собственности на товар с момента оформления заказа на производство и поставку товара и до момента его получения покупателем. Обычно специализируются на продаже крупногабаритных грузов, трудоемких для перевалок, грузов, перевозимых насыпью или навалом – уголь, лес.

2.4 оптовики-консигнанты – торгуют на условиях консигнации – сохраняют право собственности на товар за собой. Обычно предлагают розничным торговцам нетрадиционный для них товар, пользующийся небольшим, но стабильным спросом (например, для гастронома – книги, лекарства, парфюмерно-косметические товары). Такие оптовики сами завозят в розницу товары, оборудуют стеллажи, следят за запасами. Счета розничным торговцам выставляются лишь за товары, которые уже проданы.

2.5 оптовики-посылторговцы – оптовая торговля посредством посылок может производиться для удовлетворения нужд производственных предприятий. Чаще это дополнительный вид деятельности.

3. Сбытовые конторы и отделения фирм-производителей создаются для ведения сбытовой деятельности под практически полным контролем производителя. Их функции аналогичны функциям независимых посредников, но они продают в основном продукцию материнской компании.

3.1 сбытовые конторы не ведут физических операций с товарами (могут иметь только товарные образцы). Их функции – установление контактов с покупателями, сбор заказов и их размещение, организация транзитной отгрузки товаров со складов фирмы, рекламная деятельность.

3.2 сбытовые отделения занимаются складской переработкой продукции и создают запасы продуктов.

4. оптовые скупщики сельхозпродукции скупают у сельскохозяйственных производителей крупные партии продукции, освобождая последних от проблем сбыта, и поставляют ее предприятиям пищевой промышленности. Продает продукцию экономичными партиями на локальных рынках.

5. оптовики-аукционисты действуют также на рынке сельскохозяйственной продукции, однако не всей, а лишь той, с которой покупателю необходимо предварительно ознакомиться (чай, табак, породистый скот). Такая продукция продается затем через систему аукционов. Аукционная компания обеспечивает физические операции, связанные с установлением специфических размеров лотов, обусловленные маркетинговыми требованиями. Компания имеет соответствующие технические возможности для складирования и транспортировки экономичных грузоотправок. Аукционная компания финансируется продавцами товаров в процентах от объема сделки или продаж.

6. нефтебазы выделяются в особую группу оптовиков в силу специфики реализуемой продукции, предъявляющие свои требования к транспортировке, приемке, хранению и отпуску. Они поставляют топливо на автозаправочные станции, обслуживают потребителей с небольшой потребностью в горюче-смазочных материалах.

7. закупочные конторы создаются в крупных торгово-промышленных центрах с целью закупок товаров для своих владельцев



2. Предприятия - оптовые посредники

Классификацию **оптовых посредников**

можно провести по сочетанию двух признаков:

- 1) от чьего имени работает посредник;
- 2) за чей счет посредник ведет свои операции.



1. Независимые оптовые посредники, которые получают от изготовителя (товаровладельца) по отдельному договору право продавать его продукцию (товары) на определенной территории в течение согласованного периода времени. Для выполнения договора стороны заключают самостоятельные контракты, в соответствии с которыми посредники (дистрибьюторы, дилеры) выступают как покупатели продукции (товаров).

1.1. Дилеры – это оптовые (реже розничные) посредники, которые ведут операции от своего имени и за свой счет. Товар приобретается ими по договору поставки, после полной оплаты поставки дилер становится собственником продукции. Отношения между производителем и дилером прекращаются после выполнения всех условий по договору поставки. Однако последнее время производители хотят формировать вертикальные каналы распределения. Дилеры становятся держателями привилегий, объединяя в своих руках ряд последовательных этапов процессов производства и распределения.

1.1.1. Эксклюзивные дилеры являются единственными представителями производителя в данном регионе и наделены исключительными правами по реализации его продукции.

1.1.2. Авторизованные дилеры - сотрудничают с производителем на условиях франшизы,

2.2. Дистрибьюторы – оптовые и розничные посредники, ведущие операции от имени производителя и за свой счет. Обычно производитель предоставляет дистрибьютору право торговать своей продукцией на определенной территории и в течение определенного срока. По договору им приобретается право продажи продукции.

В логистической цепи дистрибьюторы обычно занимают положение между производителем и дилерами. Дистрибьюторы обычно имеют или арендуют свои склады и транспортные средства, в некоторых же случаях – не имеют и не арендуют.

Дистрибьютор может действовать и от своего имени. Тогда в рамках договора на предоставление права продажи заключается договор поставки. Непосредственным потребителям товар он вправе сбывать самостоятельно.

2. Зависимые посредники оказывают содействие в распределении продукции изготовителю (продавцу), но не получают права собственности на эту продукцию. Работают обычно за комиссионное вознаграждение, размер которого зависит от объема и сложности совершаемых сделок. На их долю в развитых странах приходится до 9% оптового товарооборота.

2.1. Комиссионеры



2.2. Консигнаторы



2.3. Агенты



2.4. Брокеры



2.1. Комиссионеры

- Это оптовые и розничные посредники, ведущие операции **от своего имени за счет производителя**.
- Комиссионер не является собственником продукции. Производитель (комитент) остается собственником продукции до ее передачи и оплаты конечным потребителем.
- Договор о поставке продукции конечному потребителю заключается от имени комиссионера. Таким образом, комиссионер является посредником только для производителя, а не для конечного потребителя, поскольку потребитель совершает операции оплаты и получения товара с одним и тем же лицом, деньги которого перечисляются на счет комиссионера.
- При этом риск случайной порчи и гибели продукции лежит на **комитенте**. Комиссионер обязан обеспечить сохранность товара. Он отвечает за утрату или повреждение продукции по его вине.
- Вознаграждение комиссионеру выплачивается обычно в виде процентов от суммы проведенной операции или как разница между ценой, назначенной комитентом и ценой реализации.



2.2 Консигнаторы

- Это оптовые торговцы, получающие от поручителя (консигнанта) товары и продающие их со своего склада и от своего имени за вознаграждение, которое поручитель выплачивает консигнатору по договору.
- Посредники такого рода располагают конторой, а также складскими помещениями для хранения и продажи изделий.



2.3. Агенты

- Это посредники, выступающие в качестве представителя или помощника другого, основного по отношению к нему лица - **принципала**.
- Это физическое или юридическое лицо, совершающее операции или выполняющее деловые поручения другого лица **за его счет и от его имени**, представляющее интересы покупателя или продавца **на относительно постоянной основе и не принимающее на себя право собственности на товар**.
- Агент ведет поиск потенциальных покупателей и продавцов, организует переговоры между ними, готовит проекты договоров, помогает в оформлении передачи права собственности на товары, рекламирует товар, заинтересовывает покупателя в приобретении товара.
- **По объему полномочий** агенты подразделяются на две категории: **универсальные** – совершают любые юридические действия от имени принципала и **генеральные** – заключают только сделки, указанные в доверенности.
- За свои услуги агенты получают вознаграждение как по тарифам, так и по договоренности с принципалом. Наиболее распространенный вид агентского вознаграждения – процент от суммы совершенной сделки.

- ▣ **2.3.1 Промышленные агенты** обычно выполняют те же функции, что и служба сбыта предприятия, но кроме заработной платы получают комиссионное вознаграждение в размере 3-10% сбыта. Они чаще всего работают на одного производителя и в большей степени, чем другие посредники, зависят от его указаний. Промышленные агенты пользуются исключительным правом сбыта на окружающей территории, поэтому не имеют конфликтов и могут формировать достаточно полный ассортимент продукции. Крупные организации позволяют себе нанимать агентов для каждой ассортиментной группы.
- ▣ **2.3.2 Сбытовые агенты** работают с небольшими организациями и, по существу, являются подразделением производителя, уполномоченным вести переговоры по ценам и другим условиям реализации.
- ▣ **2.3.3 Коммивояжеры** – разъездные агенты торговой организации, фирмы, предлагающие покупателям товары по определенным образцам, каталогам.

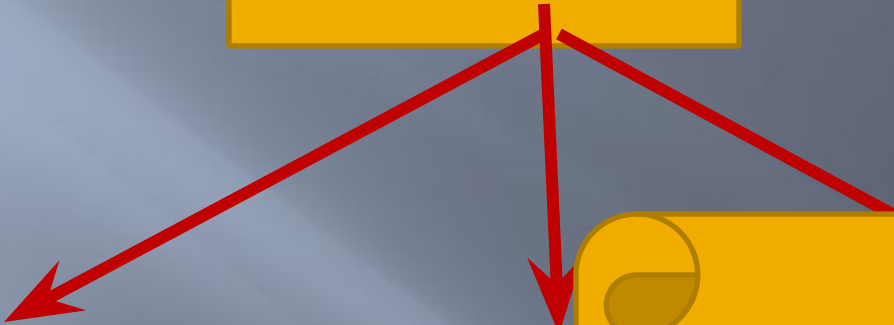



2.4. Брокеры

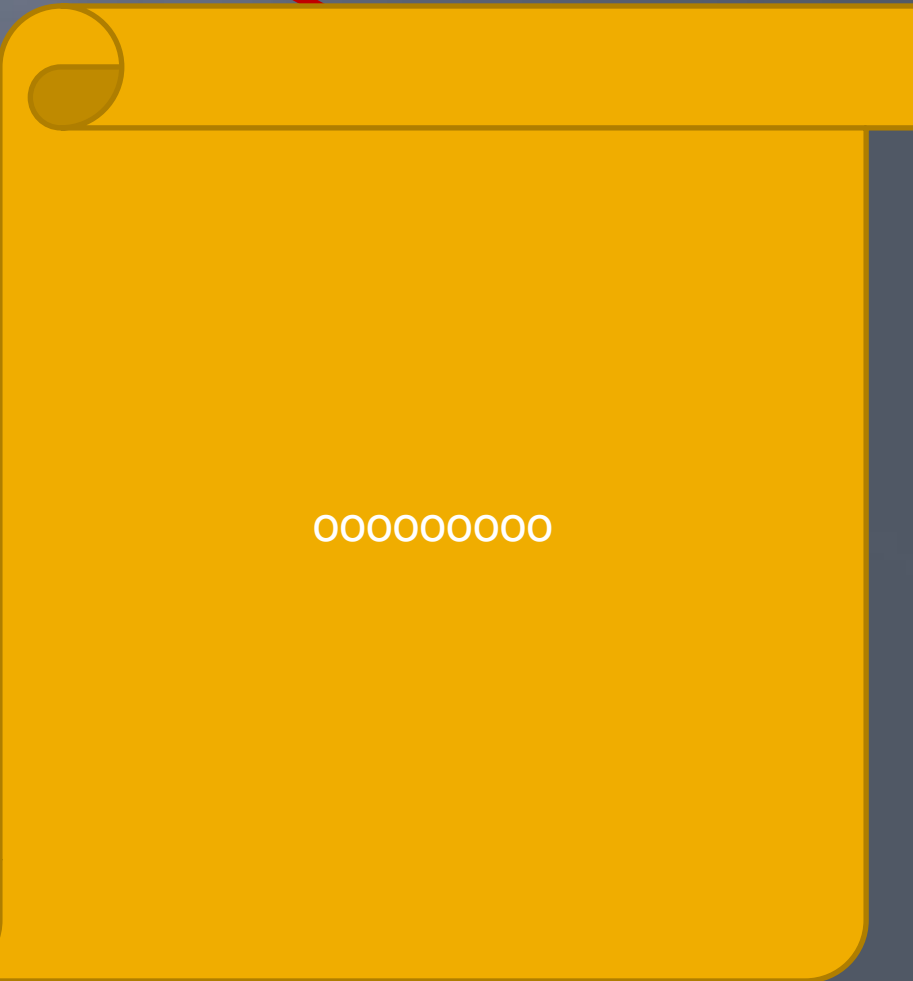
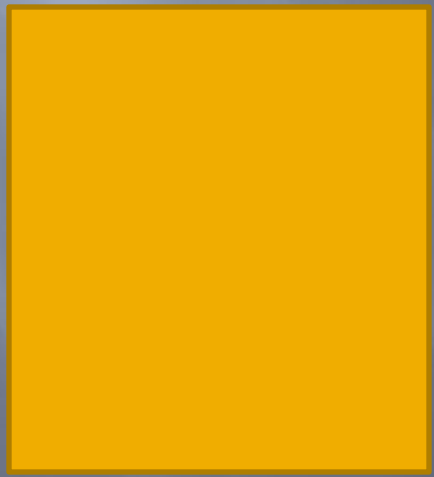
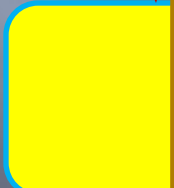
- Это физические или юридические лица, выступающие посредниками при заключении оптовых сделок между заинтересованными сторонами. Т.е. это посредники при заключении сделок, сводящие контрагентов.
- Они хорошо информированы о состоянии рынка, условиях продаж, уровне цен, владеют искусством ведения переговоров.
- Брокеры **не являются собственниками**, не распоряжаются продукцией, не состоят в договорных отношениях ни с одной из сторон, заключающих сделки и **действуют лишь на основе отдельных поручений**.
- За посредничество они получают комиссионное вознаграждение (как правило, от обеих сторон сделки) в виде определенного процента от суммы сделки или заранее указанной в договоре абсолютной суммы, чем отличаются от других зависимых посредников. Брокеры вознаграждаются только за проданную продукцию.

Спасибо за внимание!

333333



Читать
подробнее... 



00000000

ФУНКЦИИ

```
graph TD; A[ФУНКЦИИ] --> B[НАЗВАНИЕ ФУНКЦИИ 2]; A --> C[НАЗВАНИЕ ФУНКЦИИ 3]; A --> D[НАЗВАНИЕ Ф...]; B --- B1[Текст]; C --- C1[Текст]; D --- D1[Текст];
```

НАЗВАНИЕ ФУНКЦИИ 2

Текст

НАЗВАНИЕ ФУНКЦИИ 3

Текст

НАЗВАНИЕ Ф...

Текст

ФУНКЦИИ

```
graph TD; A[ФУНКЦИИ] --> B[НАЗВАНИЕ ФУНКЦИИ 1]; A --> C[НАЗВАНИЕ ФУНКЦИИ 2]; A --> D[НАЗВАНИЕ ФУНКЦИИ 3]; B --- E[Текст]; C --- F[Текст]; D --- G[Текст];
```

НАЗВАНИЕ ФУНКЦИИ 1

Текст

НАЗВАНИЕ ФУНКЦИИ 2

Текст

НАЗВАНИЕ ФУНКЦИИ 3

Текст

НАЗВАНИЕ Ф

Текст