

## **Лекция 5.    Предприятия оптовой и розничной торговли**

Существует два вида торговли: *оптовая и розничная*. От вида торговли, которую осуществляет предприятие, зависит организация складского и бухгалтерского учета, в том числе порядок оприходования товаров, определение отпускных (продажных) цен,

### ***Розничная торговля***

*Розничная торговля* – любая деятельность по продаже товаров или услуг непосредственно конечным потребителям для их личного некоммерческого использования.

Любое предприятие, которое занимается этой деятельностью, занимается розничной торговлей. Причем совершенно неважно, как именно продаются товары и услуги – методом личной продажи, по почте, по телефону или через торговый автомат, и где именно они продаются – в магазине, на улице или дома у потребителя.

#### ***Виды розничных торговых предприятий***

В стране насчитываются тысячи розничных торговых точек самых разных размеров и форм.

*Число розничных торговых предприятий самообслуживания* стремительно росло в стране, что было следствием копирования в 60-е годы американского опыта. Сегодня число магазинов самообслуживания сократилось, они продают товары повседневного спроса. Но не следует забывать, что самообслуживание – основа любой торговли по низким ценам.

*В розничных торговых предприятиях со свободным отбором товара* покупатель при желании может обратиться за содействием к продавцу. Клиент завершает сделку, подходя к продавцу и расплачиваясь за покупку. Накладные расходы у таких магазинов несколько выше, чем у магазинов самообслуживания из-за дополнительного персонала.

*Розничные торговые предприятия с ограниченным обслуживанием* обеспечивают покупателю более квалифицированную помощь со стороны торгового персонала, поскольку в таких магазинах продают больше товаров предварительного выбора и покупателям требуется больше информации. Кроме того, потребителям предлагают услуги в виде продажи в кредит и приема назад купленных товаров. Расходы у таких магазинов, конечно, выше.

*Розничные торговые предприятия с полным обслуживанием* – это фешенебельные универмаги, продавцы которых готовы помочь покупателю на всех этапах процесса поиска, сравнения и выбора товара. Богатые потребители предпочитают именно такие магазины. Вышколенный персонал, высокий процент в номенклатуре товаров особого спроса и модных изделий, использование различных схем кредитования – атрибуты таких магазинов.

Кроме того, магазин оказывает следующие услуги: доставка покупок, техническое обслуживание товаров длительного пользования на дому, удобства в виде комнат отдыха и ресторанов.

Розничные торговые предприятия можно классифицировать по предлагаемому товарному ассортименту следующим образом.

Розничные торговые заведения различаются по товарному ассортименту. Наиболее распространены специализированные магазины, универмаги и универсамы, розничные предприятия услуг.

*Специализированные магазины* предлагают узкий ассортимент товаров значительной насыщенности. Примерами специализированных розничных предприятий могут служить магазины одежды, спорттоваров, мебельные, цветочные и книжные магазины. *Универмаги* предлагают несколько ассортиментных групп товаров – обычно одежду, предметы домашнего обихода, хозяйственные товары. Каждой ассортиментной группой занимается специальный отдел универмага. *Универсам* – это крупное предприятие самообслуживания с низкими издержками, невысокой удельной доходностью и большим объемом продаж. Оно рассчитано на полное удовлетворение нужд потребителя в продуктах питания, а иногда и в стирально-моющих средствах, товарах для дома. Универсамы впервые распространились в США в период Великой депрессии, которая заставила потребителей экономить, а предпринимателям дала возможность дешево скупать товары у поставщиков и за минимальную плату арендовать большие помещения.

*Розничные предприятия услуг* – это гостиницы, банки, авиакомпании, колледжи, больницы, кинотеатры, рестораны, это ремонтные службы и различные заведения по оказанию услуг, такие, как парикмахерские и косметические салоны, химчистки и похоронные бюро. Число розничных предприятий услуг растет быстрее, чем число розничных торговцев товарами.

### ***Оптовая торговля***

*Оптовая торговля* – это любая деятельность по продаже товаров или услуг тем, кто приобретает их в целях перепродажи или профессионального использования.

Оптовые торговцы отличаются от розничных по ряду характеристик.

*Во - первых*, оптовик уделяет меньше внимания стимулированию продаж, атмосфере и расположению своего торгового предприятия, поскольку он имеет дело преимущественно с профессиональными клиентами.

*Во-вторых*, по объему оптовые сделки крупнее розничных, а торговая зона оптовика обычно больше, чем у розничного торговца.

*В-третьих*, в отношении правовых уложений и налогов правительство подходит к оптовым и розничным торговцам с разных позиций.

### ***Основные функции оптовиков:***

1. *Сбыт и его стимулирование.* Оптовики располагают торговым персоналом, который помогает производителю охватить множество мелких клиентов при сравнительно небольших затратах.
2. *Закупки и формирование товарного ассортимента.* Оптовик в состоянии подобрать изделия и сформировать необходимый товарный ассортимент, избавив, таким образом, клиента от значительных хлопот.
3. *Разбивка крупных партий товаров на мелкие.* Оптовики обеспечивают клиентам экономию, закупая товары вагонами и разделяя их на мелкие партии.
4. *Складирование.* Оптовики хранят товарные запасы, способствуя тем самым снижению соответствующих издержек поставщика и потребителей.
5. *Транспортировка.* Оптовик обеспечивает более оперативную доставку товаров, поскольку находится ближе к клиентам, чем производитель.
6. *Финансирование.* Оптовики финансируют своих клиентов, предоставляя им товарный кредит, а заодно финансируют и поставщиков, выдавая заказы заблаговременно и вовремя оплачивая счета.
7. *Принятие риска.* Принимая право собственности на товар, неся расходы в связи с его хищением, повреждением, порчей и устареванием, оптовики берут на себя часть риска.
8. *Предоставление информации о рынке.* Оптовики предоставляют своим поставщикам и клиентам информацию о деятельности конкурентов, о новых товарах, динамике цен.
9. *Услуги по управлению и консультационные услуги.* Оптовик нередко помогает розничным торговцам совершенствовать деятельность, обучает их, принимает участие в организации их работы. Он также помогает в организации систем бухгалтерского учета и управления запасами.

Развитию оптовой торговли способствовало несколько значительных тенденций в экономике:

- рост массового производства на крупных предприятиях, удаленных от основных пользователей готовой продукции;
- увеличение объемов производства впрок, а не для выполнения уже поступивших конкретных заказов;
- увеличение числа уровней промежуточных производителей и пользователей.

Сыграла роль и необходимость приспособливать товары к нуждам пользователей по количеству, упаковке и разновидностям.

### **Контрольные вопросы:**

1. Розничная торговля и ее виды.
2. Оптовая торговля. Основные функции оптовиков.