**Информационный лист № 2.**

**Оптовый магазин. Оптовая торговля.**

**Оптовая торговля** — [торговля](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D0%BE%D1%80%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D0%BB%D1%8F) партиями [товара](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%80). Это торговля, когда товар продается не для конечного пользования, а для перепродажи или для использования в производстве.

Оптовая торговля является посредником между производителем и розничной торговлей.

**Оптовый магазин** – это  [магазин](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B0%D0%B3%D0%B0%D0%B7%D0%B8%D0%BD_(%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D0%BB%D1%8F)) с широким [ассортиментом](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D1%81%D1%81%D0%BE%D1%80%D1%82%D0%B8%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82) товаров по оптовым ценам.

Первые упоминания о внутренних формах торговли в России относятся к 8-9 веку. Уже в 9 веке торговля становится важной сферой хозяйственной деятельности. Рынок (торг, тор­жище, торговище) занимал центральное место в русском горо­де. Внутреннюю торговлю (внутри государства) вели чаще всего без посредников сами производители, внешнюю (с другими государствами) – купцы.

В образовании русского централизованного государства в 15-16 вв. имела значение торговля между княжествами. Основной формой торговли в городах стали ежедневные рынки. Возникли различные Гостиные Дворы и торговые ряды. Гостиные Дворы существовали в основном для оптовой торговли.

К началу эпохи правления Петра Великого на территории России обозначилось разделение торговли на опт и розницу.

В связи с зарождением крупных предприятий (мануфактур) в 17 веке началось заметное увеличение товарного произ­водства, вызвавшее появление крупной оптовой торговли.

Развитие товарного производства тре­бовало сбыта продукции в больших масштабах, а следователь­но, и появления крупных торговцев-оптовиков. Во второй половине 17 века появились торговые компании, которые занимались продажей товаров крупным оптом.

Большую роль в развитии российского купеческого пред­принимательства сыграли законодательные акты Екатерины II, направленные на расширение гражданских прав торговцев. Укреплялись позиции нового слоя предпри­нимателей — гильдийских купцов.

В соответствии с *"Жалованной грамотой городам ",* при­нятой в 1785 г., купечество окончательно оформляется в само­стоятельное сословие. Каждый торговец имел право записать­ся в одну из трех гильдий при условии объявления определен­ного размера капитала. Купцы первой и второй гильдии имели право на внутренний оптовый и розничный торг; при этом купцам первой гильдии разрешалось торговать не только в Рос­сийской Империи, но и за ее пределами, для чего можно было иметь морские суда.

В первой половине XIX в. на­бирает силу новое гильдийское купечество, ориентированное не только на торговую, но и активную промышленную дея­тельность.

Положение *"О пошлинах за право торговли и других промыс­лов",* принятое 8 января 1863 г., утвердило две купеческие гиль­дии (вместо прежних трех) и отменило разряд торгующих крес­тьян. Гильдийские свидетельства первого разряда имели теперь оптовые торговцы, получившие право дейст­вовать на всей территории Российской Империи.

В 1885 г. в Российской Империи действовало 126,9 тыс. круп­ных оптовых и оптово-розничных предприятий. В конце 19 века возникли акционерные торговые товарищества, развивалась оптовая биржевая торговля.

Следует отметить, что в России начала XX века наиболее до­ходным по сравнению с другими отраслями экономики был капитал, помещенный в сферу торговли.

В 1925-1926 гг., в социалистическом обществе, были созданы отраслевые синдикаты и другие оптовые государственные организации. Создавалась система оптовых баз, неуклонно расширялась торговая сеть государственной, кооперативной торговли и общественного питания, колхозная торговля.

В советский период в стране существовала разветвленная система оптовых контор, баз, складов, холодильников, которые занимались оптовой реализацией различных групп товаров.

К 1950 году строятся крупные универсальные магазины по продаже товаров повседневного спроса (универсамы), создаются крупные складские хозяйства, холодильники, плодо-овощные базы и комбинаты.

В 1953 г. сбы­товой оптовый аппарат был передан в ведение Министерства торговли СССР.

На сегодняшний день развитие оптовой торговли требует создание новых, более прогрессивных типов оптовых предприятий. К ним относятся: центры оптовой торговли, магазины-склады и т.д. Уже действующие предприятия такого типа обеспечивают качественно более высокий уровень обслуживания клиентов с использованием новейших технологий.

Если в магазине продается товар только крупными партиями, то это оптовый магазин.

Основная задача оптовой торговли заключается в снабжении товарами розничных магазинов.

Характерными **задачами** оптовой торговли являются:

1. планомерно регулировать товарное [предложение](http://forexaw.com/TERMs/Economic_terms_and_concepts/Business/l436_%D0%9F%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BB%D0%BE%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5_Supply_%D1%8D%D1%82%D0%BE) в соответствии со спросом.
2. поиск поставщиков товаров для розничных магазинов и других покупателей;
3. закупка крупных партий товаров у предприятий-изготовителей;

К числу торговых функций, составляющих основу деятельности оптовых магазинов, относятся:

1. оценка потребностей покупателей и их спроса;
2. складирование и хранение товарных запасов,
3. заключение договоров купли-продажи с оптовыми покупателямии обеспечение контроля их исполнения;
4. организация своевременной доставки товаров в розничные магазины.
5. организация и проведение рекламных мероприятий.

Оптовый торговец — это организация или отдельное лицо, главная деятельность которых — оптовая торговля. Оптовые торговцы предоставляют услуги как производителям, так и розничным магазинам.

Торговцы оптом торгуют в основном с розничными магазинами, предоставляя им полный набор товаров и услуг.

Независимый оптовый продавец – посредник (дистрибьютер) продает товары промышленного производства производителям. Он предоставляет своим покупателям ряд услуг, таких как хранение товарных запасов, кредитование и доставка товаров.

Продавец оптовик-коммивояжер не только продает, но и, прежде всего сам доставляет товар покупателям. Такой торговец занимается ограниченным ассортиментом продуктов кратковременного хранения (молоко, хлеб, легкие закуски), которые он продает за наличный расчет, совершая объезды универсамов, мелких бакалейно-гастрономических магазинов, больниц, ресторанов, заводских кафетериев и гостиниц.

Продавцы оптовики-скупщики сельхозпродуктов скупают продукцию у фермеров и собирают ее в крупные партии для отгрузки предприятиям пищевой промышленности, хлебозаводам, пекарням и покупателям от имени государственных учреждений.

Существуют следующие виды оптовой торговли:

1. Магазины кеш-энд-керри.

Магазины кеш-энд-керри (от английского сочетания «cash & carry», которое можно перевести как «плати и увози») предназначены для обслуживания покупателей, приобретающих товары мелкооптовыми партиями с целью их последующей перепродажей в магазинах, палатках, киосках и других предприятиях мелкорозничной торговли.

С учётом этого в магазинах кеш-энд-керри должен поддерживаться низкий уровень цен. Товары в торговом зале этих магазинов выложены на оборудовании (стеллажах, поддонах) таким образом, что покупатель получает прямой доступ к ним. Он знакомится с товарами, информацией на их упаковке, а затем самостоятельно укладывает отобранные товары в специальную тележку. Тележка с товарами перемещается покупателем к кассе, а после проведения расчётов вывозится из магазина.

Магазины кещ-енд-керри реализуют товары, не требующие предпродажной подготовки. Прежде всего, это продовольственные товары. Они, как правило, продаются партиями в размере транспортной упаковки. Однако на российском рынке уже появились и мелкооптовые магазины, торгующие бытовой химией, парфюмерно-косметическими и другими товарами.

Например: Компания «Лента» была основана 25 октября 1993 года.

Именно тогда был открыт первый магазин-склад в торговом формате cash & carry по адресу: ул. Замшина, д. 27/1, где работали всего 2 кассовых аппарата. Магазин-склад был рассчитан на оптового покупателя: владельцев кафе, ресторанов, мелкорозничных продавцов. Ассортимент состоял в основном из кондитерских изделий, алкогольной продукции, самых популярных сортов чая и кофе. С самого начала основным преимуществом «Ленты» были низкие цены.



МЕТРО Кэш энд Керри – это имя стоит за одной из величайших историй успеха в современной торговле. На протяжении почти 50 лет компания предлагает профессиональным клиентам широчайший ассортимент товаров, специально подобранных для их нужд.  
  
Уникальная “b2b”-концепция МЕТРО Кэш энд Керри ориентирована исключительно на профессиональных клиентов (юридических лиц и индивидуальных предпринимателей), таких как:

* HoReCa (отели, рестораны и т.д.)
* представители розничной торговли малого и среднего форматов
* офисы, сервисные компании и другие коммерческие и государственные организации

После подтверждения статуса юридического лица, они получают карту клиента, которая служит пропуском в торговые центры МЕТРО Кэш энд Керри. Ассортимент наших торговых центров включает до 30 000 наименований продовольственных и непродовольственных товаров. Клиенты высоко оценивают возможность покупки всего необходимого быстро и удобно – в одном месте.

1. 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.

В зависимости от вида сохраняемого товара оптовые склады бывают специализированные и универсальные. Но, все они создаются для одной цели – временного хранения грузов и товаров.

Оптовый склад должен выполнять следующие функции:

* поддержка на постоянном уровне наиболее полного ассортимента товаров для клиентов;
* складирование и хранение в целях обеспечения непрерывного снабжения потребителей;
* комплектование в соответствии с заказом потребителя необходимого ассортимента товаров;
* обеспечение информационного обслуживания клиентов;
* транспортировка грузов для клиентов.

На оптовом складе может осуществляться подготовка товаров к продаже - фасовка продукции, проверка работы приборов и электрооборудования и т.п.

По назначению оптовые склады подразделяются следующим образом:

* распределительные.  В них товар сортируется и затем отправляется в торговую сеть;
* транзитные. Тут груз хранится до перегрузки на другой вид транспорта;
* сезонного хранения. Обрабатывается и хранится сельскохозяйственная продукция;
* накопительные. Товар принимается по частям от предприятий, хранится, затем отправляется крупными партиями;

Например: Торговая компания "Неваляшка".

## Игрушки оптом

Оптовая торговля игрушками осуществляется со склада, расположенного **в Нижнем Новгороде на ул. Совхозная, 13**(книжная база недалеко от м.Бурнаковская), корп.1, 2 этаж.  
тел.: **(831) 241-14-05, 241-39-01**

e-mail: [prod@nevalyashka.ru](mailto:prod@nevalyashka.ru)  
Предложения по закупкам принимаются на [zak@nevalyashka.ru](mailto:zak@nevalyashka.ru)

Оптовый магазин игрушек «Неваляшка» осуществляет торговлю детскими товарами оптом и в розницу в Нижнем Новгороде с 1995 года. Наш оптовый магазин рад предложить огромный ассортимент детских товаров, среди которых: [игрушки для мальчиков](http://www.nevalyashka.ru/shop/roznichnyj-internet-magazin/igrushki-dlja-malchikov) и [девочек](http://www.nevalyashka.ru/shop/roznichnyj-internet-magazin/igrushki-dlja-devochek), [велосипеды](http://www.nevalyashka.ru/shop/roznichnyj-internet-magazin/velosipedy) для детей и подростков, [санки](http://www.nevalyashka.ru/shop/roznichnyj-internet-magazin/sanki-snegokaty/v-roznicu-sanki-snegokaty), [надувные изделия](http://www.nevalyashka.ru/shop/roznichnyj-internet-magazin/naduvnye-izdelija) для отдыха на воде, [спорттовары](http://www.nevalyashka.ru/shop/roznichnyj-internet-magazin/sporttovary) для активного отдыха на природе, [новогодние украшения](http://www.nevalyashka.ru/shop/roznichnyj-internet-magazin/novyj-god) и прочие товары для детей. Также Вас порадуют низкие цены и еженедельное пополнение ассортимента.

1. Оптовые рынки.

|  |
| --- |
|  |

|  |
| --- |
|  |

*Оптовые рынки* представляют собой самостоятельные хозяйственные структуры, осуществляющие организацию операций по купле-продаже оптовых партий товаров в определённом месте и по установленным правилам.

Оптовые рынки, как правило, размещаются в крупных городах и промышленных центрах. Цель их создания - повышение эффективности снабжения потребителей преимущественно продовольственными товарами.

Такие рынки могут быть как универсальные, так и специализированными на продаже какой-либо одной продукции или товарной группы (мясные, плодовоовощные рынки, рынки морепродуктов и т.п.

Оптовый продовольственный рынок должен иметь удобные подъездные пути и пешеходные развязки.

На территории рынка выделяют следующие функциональные группы:

1. торговую (специальные здания, павильоны, киоски);

2. административно-складскую (административно-бытовые помещения, в том числе предприятие общественного питания для персонала рынка; складские помещения);

3. хозяйственную (с площадкой для сбора мусора);

4. стоянку для транспорта.

Участниками торгов на оптовом продовольственном рынке являются продавцы, покупатели, персонал оптового рынка.

В роли продавцов выступают:

· товаропроизводители (с/х предприятия, предприятия пищевой и перерабатывающей промышленности и т.д.)

· оптовые предприятия-посредники.

Покупателями могут быть:

· предприятия розничной торговли

· предприятия общественного питания

· другие потребители, регулярно закупающие товары (дошкольные и учебные заведения, лечебные заведения)

Например:

# НИЖЕГОРОДСКИЙ ОПТОВЫЙ РЫНОК  [Нижний Новгород](http://www.pulset.ru/all_citys.php?id_city=43) (Nizhnij-Novgorod) [Нижегородская область](http://www.pulset.ru/all_regions.php?region=%CD%E8%E6%ED%E8%E9%20%CD%EE%E2%E3%EE%F0%EE%E4)

[Одно из лучших предложений оптовых продаж продуктов](http://www.pulset.ru/all_viz.php?lim=0&tmark=19) [в Нижнем Новгороде](http://www.pulset.ru/all_viz_cit.php?lim=0&tmark=19&id_city=43) [в Нижегородской области](http://www.pulset.ru/all_viz_reg.php?lim=0&tmark=19&region=%CD%E8%E6%ED%E8%E9%20%CD%EE%E2%E3%EE%F0%EE%E4).  
(Nizhny Novgorod - foodstuff and drinks)

## Информация о НИЖЕГОРОДСКИЙ ОПТОВЫЙ РЫНОК

**[География размещения](http://www.pulset.ru/tov/find14_a1_map.php?id=71166&type=1) "НИЖЕГОРОДСКИЙ ОПТОВЫЙ РЫНОК (ГУП)"**

[Россия](http://www.pulset.ru/index8.php), [Нижегородская область](http://www.pulset.ru/all_regions.php?region=%CD%E8%E6%ED%E8%E9%20%CD%EE%E2%E3%EE%F0%EE%E4) , [Нижний Новгород](http://www.pulset.ru/all_citys.php?id_city=43)

[Желтая метка](http://www.pulset.ru/tov/label_gr.php?id=71166)

## Адрес и телефон, контактная информация

|  |  |
| --- | --- |
| **Идентификатор в Pulset** | 71166 |
| **Регион** | Нижний Новгород, Нижегородская область (Nizhny Novgorod) |
| **Адрес** | 603045, Россия, г. Нижний Новгород, ул. Торфяная, 1 |
| **Телефон** | (8312) 23-12-77 |
|  |  |

Список литературы.

\* См.: Половников А.П. Торговля в старой России. — М., 1958. — С. 65.

Источник:<http://forexaw.com/TERMs/Economic_terms_and_concepts/Business/l409_%D0%9E%D0%BF%D1%82%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%8F_%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D0%BB%D1%8F_Wholesale_%D1%8D%D1%82%D0%BE>

Источник:<http://forexaw.com/TERMs/Economic_terms_and_concepts/Business/l409_%D0%9E%D0%BF%D1%82%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%8F_%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D0%BB%D1%8F_Wholesale_%D1%8D%D1%82%D0%BE>