Интернет-журнал «Отходы и ресурсы» <https://resources.today>
Russian Journal of Resources, Conservation and Recycling

2019, №3, Том 6 / 2019, No 3, Vol 6 <https://resources.today/issue-3-2019.html>

URL статьи: <https://resources.today/PDF/15ECOR319.pdf>

DOI: 10.15862/15ECOR319 (<http://dx.doi.org/10.15862/15ECOR319>)

Ссылка для цитирования этой статьи:

Арустамов Э.А. Оптовая торговля потребительской кооперации в системе товародвижения страны // Интернет-журнал «Отходы и ресурсы», 2019 №3, <https://resources.today/PDF/15ECOR319.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ. DOI: 10.15862/15ECOR319

For citation:

Arustamov E.A. (2019). Wholesale trade of consumer cooperation in the system of goods movement of the country. *Russian Journal of Resources, Conservation and Recycling*, [online] 3(6). Available at: <https://resources.today/PDF/15ECOR319.pdf> (in Russian) DOI: 10.15862/15ECOR319

УДК 33

Арустамов Эдуард Александрович

Академик социальных и гуманитарных наук

Доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ

E-mail: eduard-arustamov@yandex.ru

РИНЦ: http://elibrary.ru/author_profile.asp?id=262765

Оптовая торговля потребительской кооперации в системе товародвижения страны

Аннотация. В начале статьи рассматривается сущность и значение процесса товародвижения, раскрывается роль торговли в ней, в том числе и торговли потребительской кооперации. Далее в статье рассматривается роль оптовой торговли в сфере товарного обращения. Подчеркивается их посредническая роль между сферами материального производства и потребления товаров. Раскрывается теоретическая сущность оптовой и розничной торговли в процессе товародвижения. Далее рассматривается последовательность развития теоретической обоснованности этих экономических категорий в различные периоды становления отечественной науки. По мнению автора оптовая торговля представляет собой вид предпринимательской деятельности в сфере торговли, связанный с реализацией товаров производителями или торговыми посредниками для дальнейшего использования в розничной торговле или в целях профессионального использования. В контексте изучения оптовой торговли в системе потребительской кооперации, предпочтение нами отдается первой части данного определения.

Ключевые слова: оптовая торговля; потребительская кооперация; товародвижение; оптовый поставщик; транспортировка; звенность товародвижения; складские операции; подсортировка товаров; централизованная доставка; товарные запасы; розничная торговля

Общественное воспроизводство основано на материальном производстве. Именно оно составляет его начальную фазу. Но, как известно, производство какого-либо товара целенаправленно, в первую очередь, на удовлетворение потребности в нем. В этой связи, потребление выступает в качестве стадии, завершающей все фазы общественного воспроизводства. Но производство и потребление должны быть связаны между собой отдельной фазой общественного воспроизводства, представленной сферой товарного обращения.

На организацию торговли существенное влияние оказывают следующие факторы: политические, социальные, покупательская способность населения, уровень научно-технического прогресса в торговой технике, парка погрузочно-разгрузочных машин, транспорта, автоматизация межбанковских расчетов, в мировой экономике в целом, а также соотношение уровней производства и потребления, природные, региональные, экологические и территориальные факторы.

К принципам рационального товародвижения можно отнести:

- вовлечение в товарный поток только товары высокого качества;
- максимально ускоренное перемещение товара до потребителя;
- наименьшие потери на пути товародвижения;
- минимальные затраты по себестоимости конкретного пути товародвижения;
- минимизация звенности товародвижения;
- стремление к организации, преимущественно, прямых поставок;
- закупка товаров высокой степени готовности к пакетированной транспортировке и к продаже методом самообслуживания.

Существенное значение имеет применение современных схем механизация, автоматизация, использование компьютерных технологий, соблюдение принципов научной организации труда.

Единая технологическая цепь товародвижения – это научно-обоснованная, заведомо спланированная система товародвижения, направленная на доведение товара от сферы производства до сферы потребления, и чем сложнее ассортимент товара, тем длительнее путь его прохождения до потребителя и продолжительнее процесс товародвижения.

Товародвижение, в зависимости от ассортимента товаров и готовности их к транспортировке и продаже, может состоять из совокупности промежуточных звеньев в различных совокупностях и сочетаниях. Например, перерабатывающие, горнодобывающие звенья, выходные базы, в которых накапливается товар для последующего движения в сторону покупателей, торгово-закупочные базы, торговые базы, предприятия розничной торговли, спецтранспорт развозной торговли, интернет-торговля, обслуживающие сферу потребления.

Целью организации товародвижения является доведение товаров от поставщика до покупателя, при постоянном стремлении к сокращению звеньев на пути перемещения товаров. В этом большую роль играет принятая транспортная система доставки и логистика. От этого зависит надежность поставки, под которой надо понимать комплексное свойство системы, заключающееся в ее способности выполнять заданные функции, сохраняя, при этом, свои характеристики в установленных пределах.

Надежность поставки – это способность поставщика соблюдать обусловленные договором сроки поставки в установленных пределах. Надежность поставки определяется надежностью соблюдения сроков выполнения отдельных видов работ, которые включает в себя процесс поставки. Существенным фактором, влияющим на надежность поставки, является наличие предусмотренных договором обязательств – гарантий, по которым поставщик несет ответственность, в случае нарушения сроков поставки.

Полный период от получения заказа до поставки партии товаров включает в себя:

- время оформления заказа;

- время изготовления (это время добавляется к сроку поставки, если заказанные товары сначала должны быть еще и изготовлены);
- время упаковки;
- время отгрузки;
- время доставки.

Соблюдение указанного в договоре срока поставки зависит от того, насколько точно выдерживаются перечисленные выше составляющие этого срока. Например, может случиться, что полученный заказ будет лежать без движения. Могут не соблюдаться запланированные сроки изготовления товара или заявленные экспедитором сроки транспортировки.

Гибкость поставки – означает способность поставляющей системы учитывать особые положения (или пожелания) клиентов. Сюда относят возможность: изменения формы заказа; изменения способа передачи заказа; изменения вида тары и упаковки; отзыва заявки на поставку; получения клиентом информации о состоянии его заказа; оперативного отклика на жалобы при некомплектных поставках.

Соотношение значимостей отдельных показателей может меняться. Например, в условиях дефицита платежных возможностей в Российской Федерации, высокое значение имеет предоставление кредитов. В то же время во многих других странах наиболее значимым показателем в процессе товародвижения является надежность поставки.

Цель совершенствования торговли на базе концепции логистики – создание высокоэффективных товаропроводящих систем, способных обеспечить наличие нужного товара, в нужном месте, в нужное время, в нужном количестве, с минимальными затратами и по приемлемой цене. Эти системы должны иметь высокую способность адаптироваться к изменениям окружающей среды.

Цепь товародвижения, состоящая из производственного предприятия, склада оптовой торговли, магазинов и соединяющих их транспортных средств, представляет собой совокупность звеньев товародвижения, совместными действиями которых продвигаются товары из производства к конечному потребителю [1].

Ведущей отраслью данной сферы выступает торговля. Таким образом, основным посредником между материальным производством и потреблением товаров является торговля. Учитывая объективный характер наличия двух стадий единого торгово-технологического процесса, когда на первом этапе перепродаются крупные партии товаров на пути товародвижения от непосредственных производителей, а на втором – товары реализуются поштучно или мелкими партиями уже для личного потребления, в связи с этим, торговлю принято подразделять, на оптовую и розничную.

Наличие этих двух крупных звеньев экономики было впервые в отечественной практике официально зафиксировано в национальной статистике еще в начале 20-х годов прошлого века. Именно тогда было сформировано полноценное их понятийное содержание. При этом, следует отметить, что до этого времени четкого деления торговли на оптовую и розничную не практиковалось.

В классическом понятийном содержании термин «оптовая торговля» рассматривается как продажа товаров крупными (или относительно крупными) партиями для последующей их перепродажи либо другим оптовым предприятиям, либо в розничную торговую сеть. При этом, в отличие от розничной торговли, оптовая торговля практически всегда ассоциируется с партионностью товаров, выполняя посредническую функцию при их движении на товарный рынок.

Однако, даже, несмотря на официальное понятийно-содержательное определение термина «оптовая торговля», сформулированное органами отечественной статистики, около века тому назад, в научной среде нет его единообразия в существенном содержании. Так, еще в 1939 году российские ученые М.М. Лифиц и Г.Л. Рубенштейн предлагали рассматривать оптовую торговлю также как и продажу товаров для целей переработки или последующей перепродажи, обычно производимой крупными партиями [2].

Особо следует отметить, что данная формулировка, даже не взирая, на ее некоторую обтекаемость, все же в лаконичной форме концентрирует в себе экономически различные по целевой установке актов «купли-продажи» категории и, по сути, связывает воедино две весьма разнонаправленные функции опта: переработку и последующую реализацию. К слову сказать, последующие труды отечественных ученых-экономистов в целом подтверждают истинность данного утверждения и принципиально не изменили сущностной характеристики оптовой торговли.

Справедливым также следует признать определение оптовой торговли, данное в своих трудах российским ученым Д.Д. Щуром, как «реализации товаров одной организацией другой организации для последующей перепродажи или потребления» [3]. В то же время, в современном понимании большинство отечественных, так и зарубежных авторов определяют оптовую торговлю как все виды деятельности, связанные с продажей товаров и услуг тем субъектам рынка, которые перепродают их или используют в производственных целях. Тем не менее, несмотря на широкую распространенность данного определения, оно все же не в полной мере, на наш взгляд, раскрывает сущность оптовой торговли.

Поэтому целый ряд ученых-экономистов, определяя ее сущность, делают свой акцент на таких отдельных аспектах, как на размере партий реализуемых товаров, на особенностях организации расчетов между хозяйствующими субъектами и на определении цели приобретения партий товаров – извлечение прибыли.

Глоссарии экономических терминов дают следующего рода определения понятия оптовой торговли:

В Кратком экономическом словаре под оптовой торговлей понимается «одна из форм товарного обращения, посредством которой осуществляются экономические связи между хозяйственными предприятиями».

В Краткой экономической энциклопедии оптовая торговля определяется как «деятельность по продаже товаров или услуг тем, кто их покупает с целью перепродажи или профессионального использования и выступает в качестве формы товарного обращения, осуществляющей связь между предприятиями» [4].

В Советском энциклопедическом словаре оптовая торговля характеризуется как часть внутренней торговли, охватывающая продажу крупных партий товаров предприятиями-производителями предприятиям розничной торговли или, в части средств производства предприятиям-потребителям этой продукции.

В Новом экономическом и юридическом словаре А.Н. Азрилиян дает дуалистическое определение оптовой торговли. Так, с одной стороны, по его мнению, это «торговля, как правило, товарами или услугами, которые используются либо непосредственно для производственного потребления или для дальнейшей розничной торговли» [5].

С другой стороны, оптовая торговля представляет собой вид предпринимательской деятельности в сфере торговли, связанный с реализацией товаров производителями или торговыми посредниками для дальнейшего использования в розничной торговле или в целях

профессионального использования. В контексте изучения оптовой торговли в системе потребительской кооперации, предпочтение нами отдается первой части данного определения.

Согласно стандартам Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации, оптовая торговля это «отгрузка (передача) товаров на сторону, приобретенных ранее на стороне, в целях перепродажи для профессионального использования (переработки или дальнейшей продажи)». По-нашему мнению, данное чисто статистическое определение, применительно к кооперативной оптовой торговли является весьма общим и неконкретным.

Более лаконичным и точным, с нашей точки зрения, является определение оптовой торговли у профессора, доктора экономических наук Д.И. Валигурского: «Это деятельность по продаже товаров тем, кто приобретает их с целью перепродажи или профессионального использования» [6]. При этом, им приводится наиболее общий перечень тех экономических субъектов, которые приобретают оптовые партии товаров:

- во-первых, последующие продавцы (розничные продавцы или другие торговцы, следующие в торговой цепи);
- во-вторых, промышленные (или ремесленные) предприятия для производственного использования;
- в-третьих, крупные потребители, к примеру, для осуществления акций экономической помощи другим странам или поставок на экспорт.

Исходя из разнообразия выполняемых функций и специфики ее деятельности, оптовая торговля классифицируется по целому ряду признаков:

1. По товарному составу:
 - оптовая торговля товарами народного потребления различного ассортимента;
 - оптовая торговля средствами производства;
 - оптовая торговля предметами труда;
 - оптовая торговля средствами труда;
 - оптовая торговля по видам сырья, материалов, полуфабрикатов;
 - оптовая торговля по видам оборудования и средствам производственного назначения.
2. По функциональному назначению:
 - оптовая торговля по производственным связям;
 - закупочная оптовая торговля;
 - оптовая торговля сырьём и материалами (распределительная оптовая торговля).
3. По степени специализации номенклатуры реализуемой продукции:
 - специализированная оптовая торговля;
 - оптовая торговля товарами широкого ассортимента.

Из данной классификации наиболее характерными для потребительской кооперации представляется закупочная и распределительная оптовая торговля. Закупочная торговля выполняет, прежде всего, задачу обеспечения сбалансированности объемов товаров на рынке

заготовок. Эта разновидность оптовой торговли собирает малые объемы товарной массы и предлагает своим клиентам большие партии товаров [7].

В системе потребительской кооперации предметом закупок выступают сельскохозяйственные продукты (зерно, картофель, овощи), дикорастущая продукция (грибы, ягоды), лекарственное и животное сырье (кожевенное, меховое и т. п.). Часто эти виды продукции требуют дополнительной сортировки.

Закупочная оптовая торговля действует по следующей схеме:

Рынок сбыта – перерабатывающая промышленность – розничная торговля.

Распределительная оптовая торговля предусматривает закупку предприятиями оптовой торговли товаров в больших объемах у производителей и реализацию в меньших объемах небольшим производственным предприятиям для промышленной переработки или розничным торговым предприятиям для реализации населению.

Распределительная оптовая торговля функционирует по следующей схеме: распределение – хранение – формирование ассортимента – упаковка и расфасовка – доработка – подсортировка – транспортировка. В выполнении этой схемы участвуют все субъекты товародвижения, весь рынок сбыта, рынок заготовок, перерабатывающие промышленные предприятия, рынок сбыта, розничная торговая сеть.

При этом традиционно, с точки зрения организации расчетов за товары, оптовая торговля предусматривала безналичную его форму. В тоже время Налоговый Кодекс РФ определяет возможность осуществления оптовой торговли также и за наличный расчет, но с обязательным соблюдением предельно допустимых размеров (лимитов) сумм наличных платежей в формате одной сделки, которая также может осуществляться и физическими (частными) лицами.

В этой связи, с учетом всех вышеизложенных точек зрения, можно сформулировать определение термина «оптовая торговля» как особый вид деятельности в сфере товарного обращения, представляющий собой реализацию крупных (оптовых) партий товаров непосредственным производителям, от производителей или посредников другим производителям, посредническим звеньям или розничным торговым предприятиям в форме юридических или физических лиц за безналичный или наличный расчет (в размерах лимита Центрального Банка РФ) для промышленного потребления, переработки, либо дальнейшей реализации.

При этом, согласно предлагаемому нами определению оптовой торговли, ее сфера вовсе не ограничивается реализацией товаров от оптовых предприятий другим оптовым звеньям или розничным торговым предприятиям. Здесь также должна рассматриваться реализация товаров от непосредственных их производителей оптовым посредникам, а также поставка товаров самим промышленным предприятиям для их последующей промышленной переработки. При этом в состав понятия оптовой торговли должна включаться также прямая поставка товаров от производства в розничную торговую сеть, то есть, так называемая, транзитная ее форма.

ЛИТЕРАТУРА

1. Арустамов Э.А., Андреева Р.С. Предпринимательская деятельность Издательство Кнорус, 200 экз., рекомендован УМО по образованию в области менеджмента в качестве учебника для студентов высших учебных заведений, 206 с., 13 п.л., 2016 г.
2. Рубинштейн Г.Л., Лифиц М.М., Окунь Л.С. и др. Экономика и планирование советской торговли [Текст]: Допущено ВКВШ при СНК СССР в качестве учеб. пособия для экон. высших учеб. заведений / Под ред. проф. М.М. Лифица и проф. Г.Л. Рубинштейна, [Москва]: Госторгиздат, 1939, 604 с.; 72 см.
3. Щур, Денис Леонидович, Основы торговли. Оптовая торговля: справ. рук., гл. бухгалтера и юриста, 3-е изд., перераб. и доп., 655 с.: ил., табл.; 21 см.
4. Вечканов, Г.С. Краткая экономическая энциклопедия / Г.С. Вечканов, Г.Р. Вечканова, В.Т. Пуляев; Под общ. ред. Г.С. Вечканова. – СПб.: Петрополис, 1998. – 509 с. – ISBN 5-86708-107-9.
5. Арустамов Э.А. Техническое оснащение торговых организаций: учебник для СПО. Издательский центр «Академия», 4-е изд., 2014 г., 1000 экз., гриф ФГАУ «ФИРО», 13 п.л.
6. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К., Памбухчиянц О.В. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле): Учебник для бакалавров, М., Дашков и К, 2015. С 456.
7. Азрилиян А.Н., Азрилиян О.М., Калашникова Е.В., Квардакова О.В. Новый экономический словарь. Институт новой экономики. 2015
8. Валигурский Д.И. Организация предпринимательской деятельности: Учебник, М., Дашков и К, 2013. С. 520.
9. Арустамов Э.А., Основы бизнеса: учебник для вузов, ИТК Дашков и К, 2019 г., изд-е 3, рекомендован МОиН РФ, 232 с., 14,6 п.л.
10. Арустамов Э.А. Охрана труда в торговле: учебник для СПО. Издательский центр «Академия», 3-е изд, 1000 экз., 2014 г., гриф ФГАУ «ФИРО», 10 п.л.

Arustamov Eduard Aleksandrovich

E-mail: eduard-arustamov@yandex.ru

Wholesale trade of consumer cooperation in the system of goods movement of the country

Abstract. In the beginning of article the essence and value of process of commodity movement is considered, the role of trade in it, including trade of consumer cooperation is revealed. Further in the article the role of wholesale trade in the sphere of commodity circulation is considered. Their intermediary role between the spheres of material production and consumption of goods is emphasized. The theoretical essence of wholesale and retail trade in the process of commodity movement is revealed. Further the sequence of development of theoretical validity of these economic categories in various periods of formation of domestic science is considered. According to the author, wholesale trade is a type of entrepreneurial activity in the field of trade associated with the sale of goods by manufacturers or Resellers for further use in retail trade or for professional use. In the context of the study of wholesale trade in the system of consumer cooperation, we prefer the first part of this definition.

Keywords: wholesale trade; consumer cooperation; commodity movement; wholesale supplier; transportation; chain of goods movement; warehouse operations; goods sorting; centralized delivery; commodity stocks; retail trade

REFERENCES

1. Arustamov Eh.A., Andreeva R.S. (2016). Predprinimatel'skaya deyatel'nost'. [*Business activities.*] Moscow: Knorus Publishing House, p. 206.
2. Rubinshteyn G.L., Lifits M.M., Okun' L.S. and etc. (1939). Ehkonomika i planirovanie sovetской торговли. [*Economics and planning of Soviet trade.*] Moscow: Gostorgizdat, p. 604.
3. Shchur D.L. (n.d.). Osnovy торговли. Optovaya торговля. [*The basics of trading. Wholesale.*] p. 655.
4. Vechkanov G.S., Vechkanova G.R., Pulyaev V.T. (1998). Kratkaya ehkonomicheskaya ehntsiklopediya. [*Brief Economic Encyclopedia.*] Saint Petersburg: Petropolis, p. 509. ISBN 5-86708-107-9.
5. Arustamov Eh.A. (2014). Tekhnicheskoe osnashchenie trgovykh organizatsiy, uchebnik dlya SPO. [*Technical equipment of trade organizations, textbook for open source software.*] Moscow: Academy Publishing Center.
6. Dashkov L.P., Pambukhchiyants V.K., Pambukhchiyants O.V. (2015). Organizatsiya, tekhnologiya i proektirovanie predpriyatiy (v trgovle): Uchebnik dlya bakalavrov. [*Organization, Technology and Design of Enterprises (in Trade): Textbook for Bachelors.*] Moscow: Dashkov and K, p. 456.
7. Azriliyan A.N., Azriliyan O.M., Kalashnikova E.V., Kvardakova O.V. (2015). Novyy ehkonomicheskii slovar'. [*New Economic Dictionary.*] Institute of the New Economy.
8. Valigurskiy D.I. (2013). Organizatsiya predprinimatel'skoy deyatel'nosti: Uchebnik. [*Business Organization: A Textbook.*] Moscow: Dashkov and K, p. 520.
9. Arustamov Eh.A. (2019). Osnovy biznesa: uchebnik dlya vuzov. [*Business Basics: Textbook for High Schools.*] Moscow: Dashkov and K, p. 232.
10. Arustamov Eh.A. (2014). Okhrana truda v trgovle: uchebnik dlya SPO. [*Labor protection in trade: a textbook for STR.*] Moscow: Academy Publishing Center.