

# ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ В ОРГАНИЗАЦИИ И УПРАВЛЕНИИ ТОВАРОДВИЖЕНИЕМ

**Холмаматов Диёр Хакбердиевич**

Доцент Самаркандского института экономики и сервиса

**Аннотация:** Роль оптовой торговли несопоставима в структурных преобразованиях экономики Узбекистана, модернизации отраслей, техническом и технологическом обновлении, осуществлении глубоких структурных изменений и диверсификации промышленности, особенно в организации глубокой переработки минерального сырья и другого сырья. материальные ресурсы. Оптовая торговля – это вид деятельности, связывающий сети и межотраслевые связи, обеспечивающий движение материальных ресурсов из одного источника в другой. В данной статье описаны функции оптовой торговли в системе товародвижения и основная роль в соединении производства и потребления.

**Ключевые слова:** оптовая торговля, снабжение, распределение, формирование ассортимента продукции, хранение товаров, движение товаров, цикл движения товаров.

## FUNCTIONAL CHARACTERISTICS OF WHOLESALE TRADE IN THE ORGANIZATION AND MANAGEMENT OF PRODUCT DISTRIBUTION

**Kholmamатов Diyor Hakberdievich**

Associate Professor, Samarkand Institute of Economics and Service

**Abstract:** The role of wholesale trade is incomparable in the structural transformation of Uzbekistan's economy, modernization of industries, technical and technological updating, implementation of deep structural changes and diversification in the industry, especially in the organization of deep processing of mineral raw materials and other raw material resources. Wholesale trade is a line of activity that connects networks and inter-industry relations, ensures the

movement of material resources from one source to another. This article describes the functions of wholesale trade in the system of goods movement and the main role in connecting production and consumption.

**Key words:** wholesale trade, supply, distribution, formation of product assortment, storage of goods, movement of goods, cycle of movement of goods.

В реализуемой в Узбекистане стратегии экономических реформ обозначена необходимость дальнейшей модернизации и диверсификации отрасли путем перехода на качественно новый этап, направленный на быстрое развитие производства готовой продукции с высокой добавленной стоимостью на основе глубокой переработки Местным сырьевым ресурсам уделяется особое внимание в стратегии экономических реформ, реализуемых в Узбекистане.

Под переработкой понимают процесс, включающий несколько (не менее трех-четырех) стадий производственного цикла, предполагающий производство товаров народного потребления из сырья. Приоритетным направлением экономической политики страны является поэтапное осуществление глубокой переработки богатого минерального сырья и растительных ресурсов нашей земли, производство продукции с высокой добавленной стоимостью. Иными словами, основная цель – перейти на 3-4-ступенчатую систему переработки для превращения сырья в готовый продукт, пользующийся спросом на мировом рынке. Суть этой системы состоит в том, что на первом этапе происходит первоначальная обработка сырья, то есть подготовка полуфабрикатов, на следующем этапе они превращаются в готовые материалы для промышленного производства, а на третьем, окончательном этапе. этапе из материала производят готовую продукцию для потребительского рынка.

Важное значение имеет организация и оптимальное управление движением сырья и других материальных ресурсов на каждом этапе многостадийной переработки. В цикле переработки сырья к производству

готовой продукции возрастет роль оптовой торговли. Потому что остро стоит вопрос обеспечения материальными ресурсами в нужном количестве и в нужное время, чтобы каждый этап воспроизводства работал без перебоев.

Этот вопрос связан с тем, в какой степени выполняются функции и задачи оптовой торговли. Каждая область микро- и макроэкономики требует выполнения ряда специфических функций оптовой торговли.

Раскрыты специфические особенности оптовой торговли, ее роль и значение в экономике, ее назначение и экономические, организационно-технические функции. Функции оптовой торговли широко изучены специалистами.

С.Н.Лебедева, Н.А.Казиначикова, А.В.Гавриков к основным функциям оптовой торговли относила: регулярное снабжение товарами предприятий розничной торговли, рекомбинацию ассортимента продукции исходя из спроса предприятий розничной торговли, организацию современного товарного запаса, исследование спроса населения, организация поставок экспортных товаров, поддержание товарных запасов.

По мнению ученого-эксперта, занимающегося торговыми проблемами из Узбекистана Б.А. Абдукаримова, одной из основных функций оптовой торговли является хранение товаров. Складская функция предприятий оптовой торговли позволяет, с одной стороны, реализовывать свою продукцию крупными партиями и экономить на затратах на хранение больших объемов продукции, с другой стороны, позволяет предприятиям розничной торговли работать с очень небольшим количеством товаров. запасов и полностью удовлетворить текущий спрос. Транспортная функция оптовой торговли приносит экономическую выгоду как предприятиям-производителям, так и предприятиям-потребителям. Производители освобождаются от необходимости отгружать товары

небольшими партиями большому количеству покупателей, а розничные продавцы освобождаются от необходимости поддерживать связь со всеми отдельными производителями.

В то время как предприятия оптовой торговли закупают товары, хотя товары еще не проданы конечным потребителям, они выполняют функцию авансирования производителей и кредитования потребителей путем осуществления платежей.

Изучая рыночную ситуацию, предоставляя производителям, участникам движения товаров и конечным потребителям объемы спроса и предложения и информацию о рынке, выполняет эту информационную функцию.

В системе сбыта оптовая торговля выполняет определенный ряд функций: обеспечение реализации маркетинговой стратегии, обеспечение возможности реализации продукции производителями в зоне потребления, формирование товарного ассортимента, обучение работников торговли, создание материальной базы для хранения и доставки, обеспечение производителей, розничных продавцов и, наконец, оказание финансовой помощи потребителям (посредством торгового кредита).

Основная цель оптовой торговли – поставка товаров непосредственно на рынок B2B и через розничные сети на потребительский рынок B2C, удовлетворяя их потребительский спрос в полном объеме и в срок.

Оптовая торговля играет важную роль в движении товаров. Оптовая торговля позволяет ликвидировать разрыв между расстоянием и временем, расширить ассортимент, создать дополнительную стоимость в районах с высоким уровнем урбанизации и концентрации производства.

К основным задачам оптовой торговли относятся:

1. Комплексное исследование оптового и розничного рынков, анализ ситуации на целевых рынках и оценка покупательной способности покупателей.

2. Распределение товарных ресурсов по потребностям, управление движением товаров из зоны производства в зону потребления.

3. С учетом рыночной ситуации посредникам, организациям розничной торговли и конечным потребителям создавать и поддерживать запасы товаров в необходимом объеме в целях постоянного обеспечения их широким ассортиментом товаров.

4. Обеспечение сбалансированности выпуска и поступления товаров по регионам с учетом потребностей потребителей.

5. Равномерное (ритмичное) обеспечение товарами.

6. Обеспечение надежности и стабильности экономических отношений.

7. Снижение затрат, связанных с перемещением товаров.

8. Оказание услуг деловым партнерам (складирование, разделение крупных партий на мелкие посылки, транспортировка, финансирование, принятие рисков, предоставление информации о рынке, консультационные и рекламно-информационные услуги).

9. Укрепление материально-технической базы и развитие технической политики.

Структурные изменения, процессы модернизации и диверсификации в экономике Узбекистана требуют подойти к сущности и функциям оптовой торговли на основе новых конкретных принципов, пересмотреть требования, критерии и нормы, предъявляемые к ним. Поэтому необходимо систематическое изучение и анализ сущности оптовой торговли и ее функций с научной и практической точки зрения. С этой точки зрения существует необходимость совершенствования методов проектирования, создания и внедрения системы товародвижения на основе

концепции современной логистической сервисной стратегии маркетинга. В частности, большинством российских и зарубежных авторов исследованы функции оптовой торговли, разделенные на основные и вспомогательные функции. По существу основные функции оптовой торговли проявляются в ее двусторонней сервисной деятельности, направленной на производственный и потребительский рынки. Большинство российских и зарубежных специалистов к функциям, выполняемым оптовой торговлей на производственном рынке, относят: стимулирование и концентрацию предпринимательской деятельности всех видов, форм и форм, участие в формировании и проектировании ассортимента товаров и услуг, совершенствование общего качества выпускаемой продукции, производства в рамках организации только движения товаров, инвестирования определенной части оборотных средств и создания новых каналов движения товаров, принимая на себя коммерческий риск, постоянно присутствующий в жизненном цикле товаров и услуг на рынке, предотвращение и снижение диаметрально противоположных бизнес-рисков, оптимальное снабжение продукции, формирование концепции логистики, внедрение реальных рыночных принципов, учитывающих взаимовыгодное сотрудничество с другими субъектами рынка.

Оптовая торговля также выполняет ряд основных функций, направленных на удовлетворение потребностей потребительского рынка: постоянное и систематическое изучение текущей ситуации со спросом конкретных сегментов конкретных целевых рынков, подгонка ассортимента крупносерийной продукции под существующий реальный розничный и мелкосерийный ассортимент. розничных сетей, собственные средства и привлечение торговых организаций формирование инфраструктуры обслуживания за счет вложенных средств, выполнение внутрискладских технологических операций, связанных с процессом поддержания товарных запасов, организация своевременной доставки

товаров в розничные торговые сети, обеспечение клиентов -покупатели (предприятия розничной торговли) с товарами и финансовым кредитом, действующие и оказывающие информационное обслуживание потенциальным покупателям.

Помимо своих основных функций, он также выполняет вспомогательные функции, связанные с торговой инфраструктурой. К складским функциям относятся те, которые помогают сохранить материальные ценности при транспортировке, их сезонном и временном хранении в организациях оптовой торговли, упаковке и сортировке, сборке (комплектации) крупных партий товаров в соответствии с требованиями потребительского рынка или мелкооптовых покупателей.

Основная и дополнительная функции оптовой торговли между производственным и потребительским рынками представляют собой функцию физического распределения макросистемного процесса товарооборота. Известно, что воспроизводство — циклический процесс, каждый цикл начинается с предложения и заканчивается распределением или реализацией готовой продукции. То есть в каждом производственном цикле сырье и материальные ресурсы преобразуются в готовую продукцию и продаются. Периодическое повторение циклов обеспечивает непрерывность производственного процесса. Поэтому мы рекомендуем движение товаров в каждом производственном цикле организовывать в следующей строгой последовательности:

1) Доставка и временное хранение сырья и других материальных ресурсов от их источников до складов предприятия, т.е. хранение до момента потребления (производственного потребления).

2) Доставка сырья и материальных ресурсов со складов общезаводского снабжения на внутрипроизводственные склады, а с них в производственные цеха, участки и рабочие места. Детали, детали и полуфабрикаты производятся здесь из сырья и материальных ресурсов.

3) Детали, детали и полуфабрикаты, изготовленные в цехах, участках и рабочих местах, поступают в сборочный цех предприятия. Здесь у них собирается готовая продукция и доставляется на склад готовой продукции предприятия.

4) Продукция на складе готовой продукции распределяется среди потребителей исходя из рыночного спроса (заказа).

В предлагаемом способе организации и управления движением материальных ресурсов функции оптовой торговли действуют в рамках цепочки «снабжение-производство-потребление». При этом оптовая торговля выполняет основные функции по обеспечению непрерывности производства и удовлетворению спроса потребительского рынка. В условиях глубоких структурных изменений и диверсификации экономики страны организация товародвижения приобретает важное значение. Исходя из этого, автор обосновал функциональные характеристики оптовой торговли на основе изучения особенностей звеньев цепочки «поставка-производство-потребление» при доставке товаров (табл. 1).

**Таблица 1**

**Функции оптовой торговли в организации и управлении движением товаров**

№	Функции	Содержание функций	
		В поставке	В распределении
1.	Формирование ассортимента	Осуществление закупок на основе специализации производства и дифференцированного спроса	Организация предложения товаров исходя из спроса сегмента рынка
2.	Преодоление разрыва во времени	Устранить перебои в поставках сырья и полуфабрикатов для обеспечения регулярности производства	Устранение простоев между производством и потреблением
3.	Преодоление	Устранение разрыва	Устранение разницы в



	пространственного разрыва	между производством и поставками	расстоянии между местом производства и местом потребления за счет реализации транспортной функции
4.	Формирование запасов	Иметь резерв поставок для максимального использования производственных мощностей	Добиться стабилизации меняющегося спроса на разные товары в разное время
5.	Гарантирование качества	Контроль качества при транспортировке и хранении сырья и полуфабрикатов	Подготовка товара к будущей продаже. Выполняются такие операции, как сортировка, упаковка, очистка, сортировка по ассортименту
6.	Выравнивание цен	Иметь возможность снизить затраты за счет закупки средств производства, сырья и полуфабрикатов оптом.	Получение скидок при покупке товаров крупными партиями, получение преимуществ с точки зрения таких затрат, как транспортировка, упаковка и возможность предлагать товары по низким ценам.
7.	Финансирование	Создание производства путем инвестирования в средства производства, сырье и полуфабрикаты в условиях дефицита финансовых ресурсов	Предлагайте кредит во временных промежутках между покупкой товаров и их оплатой. Если торговая компания организует доставку в краткосрочный кредит, покупатели получают кредит на товар
8.	Исследование и освоение рынка	Исследование рынка продукции производственно-технического назначения	Оптовый бизнес выполняет важную задачу, например, создание нового рынка для существующего продукта или расширение рынка за счет рекламы

9.	Хранение на складе	Создать достаточный объем запасов для обеспечения непрерывности производства	Хранение товаров необходимо всегда, поскольку циклы производства и потребления не всегда совпадают во времени. Обеспечение совместимости циклов производства и потребления во времени и пространстве
----	--------------------	--	--

На наш взгляд, функции, выполняемые оптовой торговлей в цепочке «поставка-производство-распределение», важны в комплексном и сбалансированном развитии регионов страны. Поэтому необходимо проектировать функциональную систему оптовой торговли с учетом глубоких структурных изменений в экономике и процесса ее диверсификации.

При этом экономия времени и средств, затрачиваемых на движение товаров, с учетом увеличения спроса на качественные и количественные показатели процессов снабжения и распределения с изменением и усложнением рыночных отношений, с учетом создания гибких систем производства и доставки. в дальнейшем появляется проблема выбора оптимальных каналов из существующей системы товародвижения и проблема проектирования и формирования новой.

Оптовая торговля использует услуги множества различных структур современной рыночной инфраструктуры в процессе реализации функции физического распределения на макроуровне. Они считаются звеньями канала поставок, и для них естественно иметь сложную структуру взаимоотношений. Возникновение столь сложных отношений в сфере доставки требует модернизации и модификации существующих моделей движения материальных ресурсов.

В условиях глубоких структурных изменений и диверсификации экономики для повышения уровня системы доставки товаров и эффективной организации движения готовой продукции на потребительском рынке желательно реализовать: модификацию моделей движения; товаров, оптимизация некоторых вопросов и направлений организации и управления потоками материальных ресурсов; оптимальное размещение распределительных центров; определение функций оптовой торговли по поставкам материальных ресурсов и оптимальной партии (части, количества) материальных ресурсов; определить оптимальное количество заказов; разработка оптимальных маршрутов перевозок.

### **Список использованной литературы**

1. Указ Президента Республики Узбекистан от 11 сентября 2023 года «О стратегии «Узбекистан – 2030» № ПФ-158»// [www.lex.uz](http://www.lex.uz)

2. A.Coskun Samli & Adel I. EI-Ansary (2007). The role of wholesalers in developing countries. The International Review of Retail, Distribution and Consumer Research Journal, vol. 17, pp. 353-358

3. Chairman Hugh MacKeown (2007) Wholesaling and wholesaling research: A practitioner's viewpoint. The International Review of Retail, Distribution and Consumer Research Journal, vol. 17, pp. 413-422

4. Лебедева С.Н., Казиначикова Н.А., Гавриков А.В. Экономика торгового предприятия. Учеб. Пособие. – 2-е изд. – Мн.: Новое знание, 2002. – 240 с.

5. Р.П.Мешечкина, В.В.Лазарев. Функциональные особенности перспективы развития оптовой торговли системы потребительской кооперации. М.: Научные ведомости, 2009. №15

6. Хованов, А. А. Некоторые аспекты стратегического маркетинга предприятий оптовой торговли / А. А. Хованов, М. С. Жилкина // Маркетинг и маркетинговые исследования. - 2010. - № 5. - С. 23 - 29.