



ФГБОУ ВПО Российский государственный
торгово- экономический университет
Омский институт (филиал)

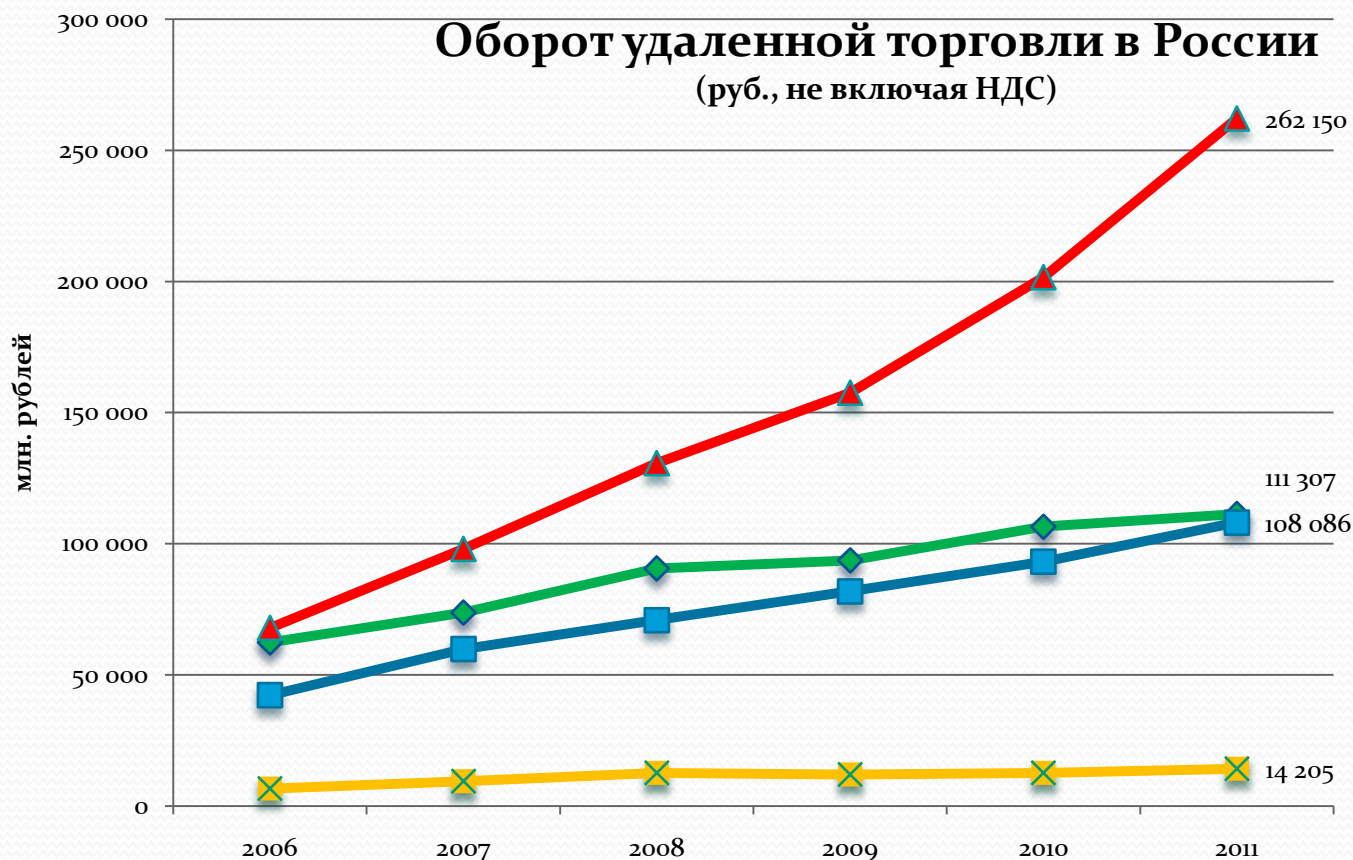
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА УДАЛЁННОЙ ТОРГОВЛИ В РОССИИ: ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

к.т.н., доцент, профессор кафедры
«Коммерция и Логистика»
Авдейчикова Елена Викторовна

Дистанционный способ реализации товаров

осуществляется посредством ознакомления покупателя с предложенным продавцом описанием товаров, содержащимся в каталогах, проспектах, буклетах, а также посредством электронных средств массовой информации, средств связи (телерадиореклама, телемагазин, почтовая связь, Интернет-торговля, электронный магазин) или иными способами, исключающими возможность непосредственного ознакомления покупателя с товаром либо образцом товара. Дистанционный способ реализации товаров предполагает оказание услуг по доставке товаров путём их пересылки покупателям почтовыми отправлениями или иными способами (ГОСТ Р 51304-2009 Услуги торговли. Общие требования)

Динамика удаленной торговли



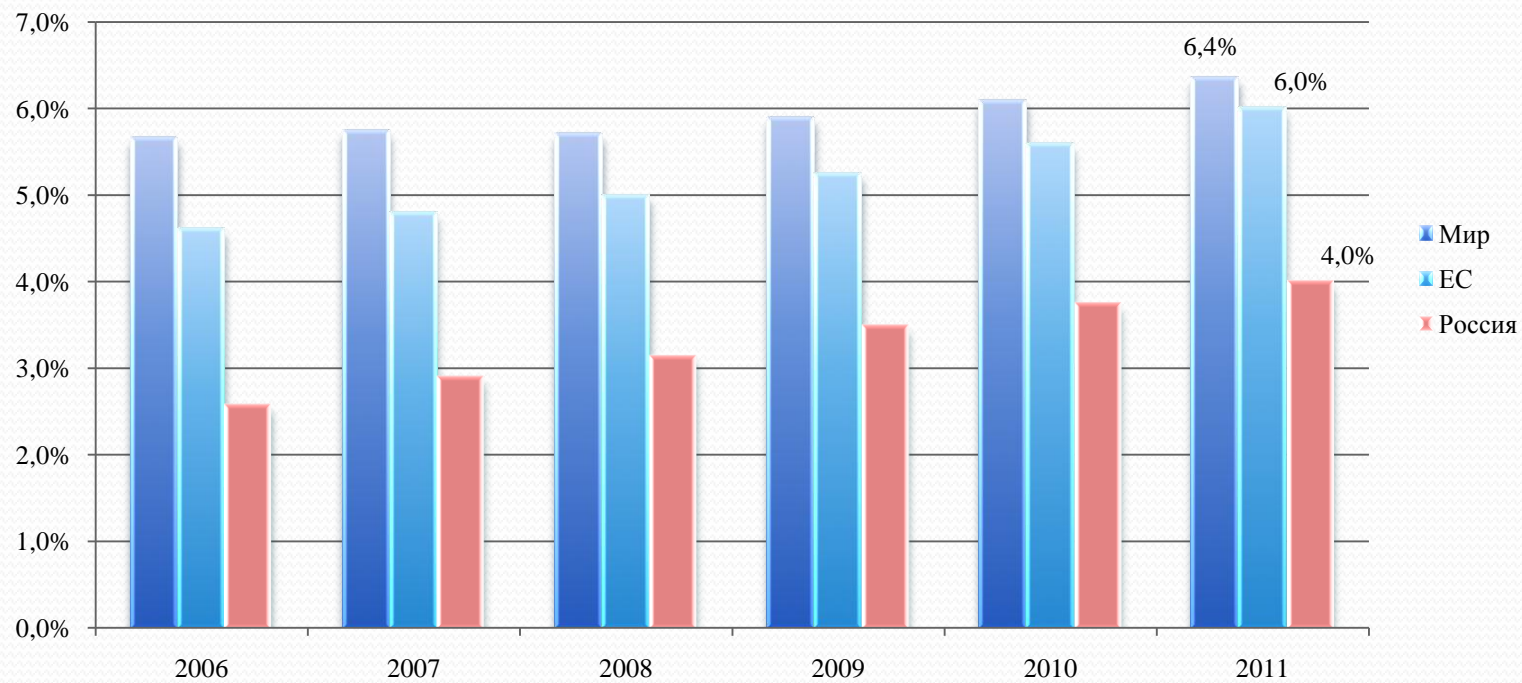
**495 млрд.
в 2011**

- ◆ Прямые продажи
- Продажи через каталоги и телемагазины
- ▲ Интернет - торговля
- × Вендинг

**за 5 лет
3-кратный рост**

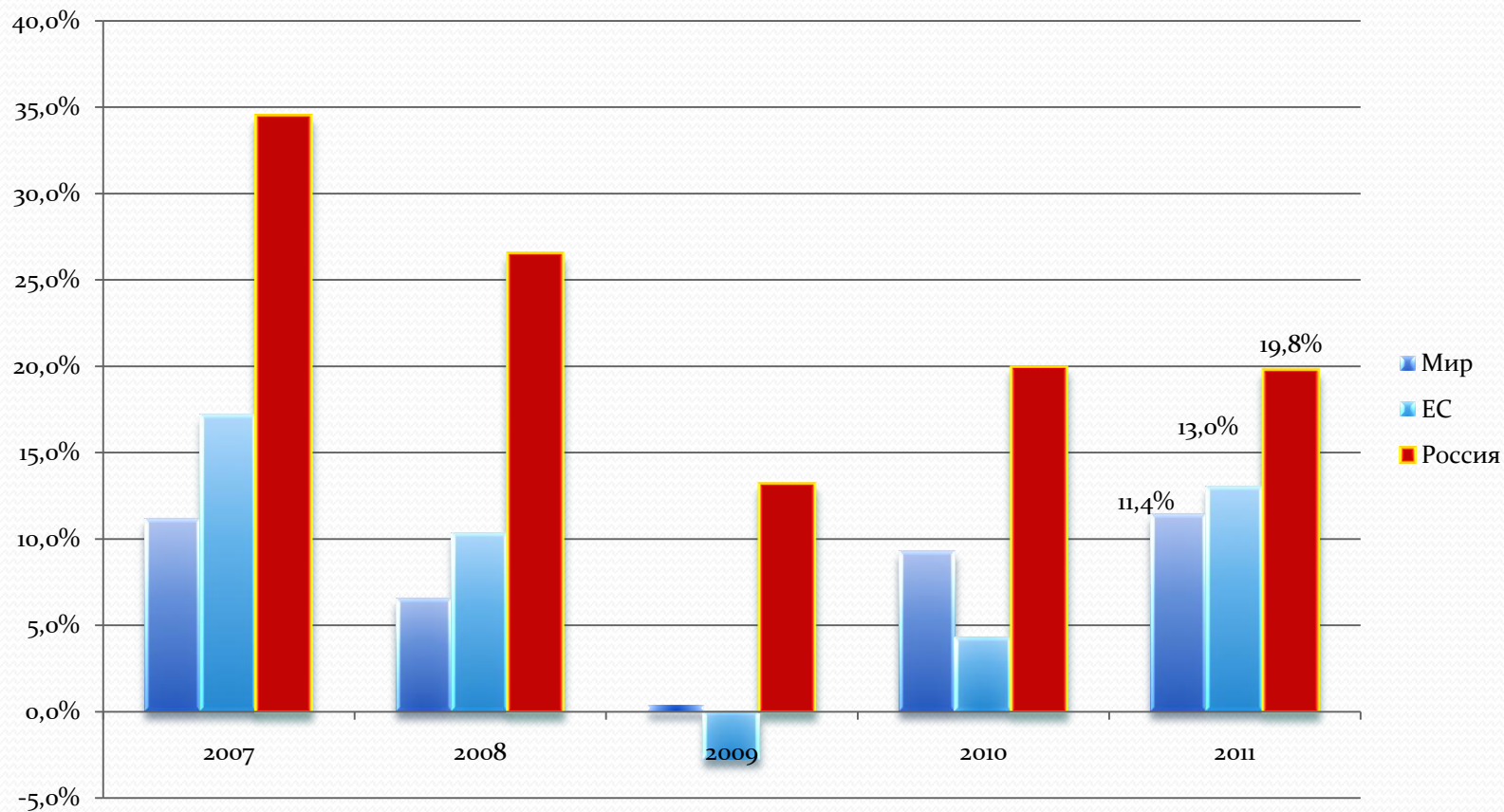
Источник: Euromonitor International

Доля удаленной торговли в объеме оборота



Источник: Euromonitor International

Темпы прироста удаленной торговли



Тенденции развития удалённой торговли в России

- Активный рост онлайн-продаж ожидается в регионах
- Наметилась устойчивая положительная динамика сегмента рынка удалённой торговли
- Электронная торговля переводит интернет из информационного канала в канал продаж
- Развитие удалённой торговли способствует развитию рынка почтовых услуг
- Хорошие перспективы для начала бизнеса в этом сегменте имеют предприятия малого и среднего бизнеса

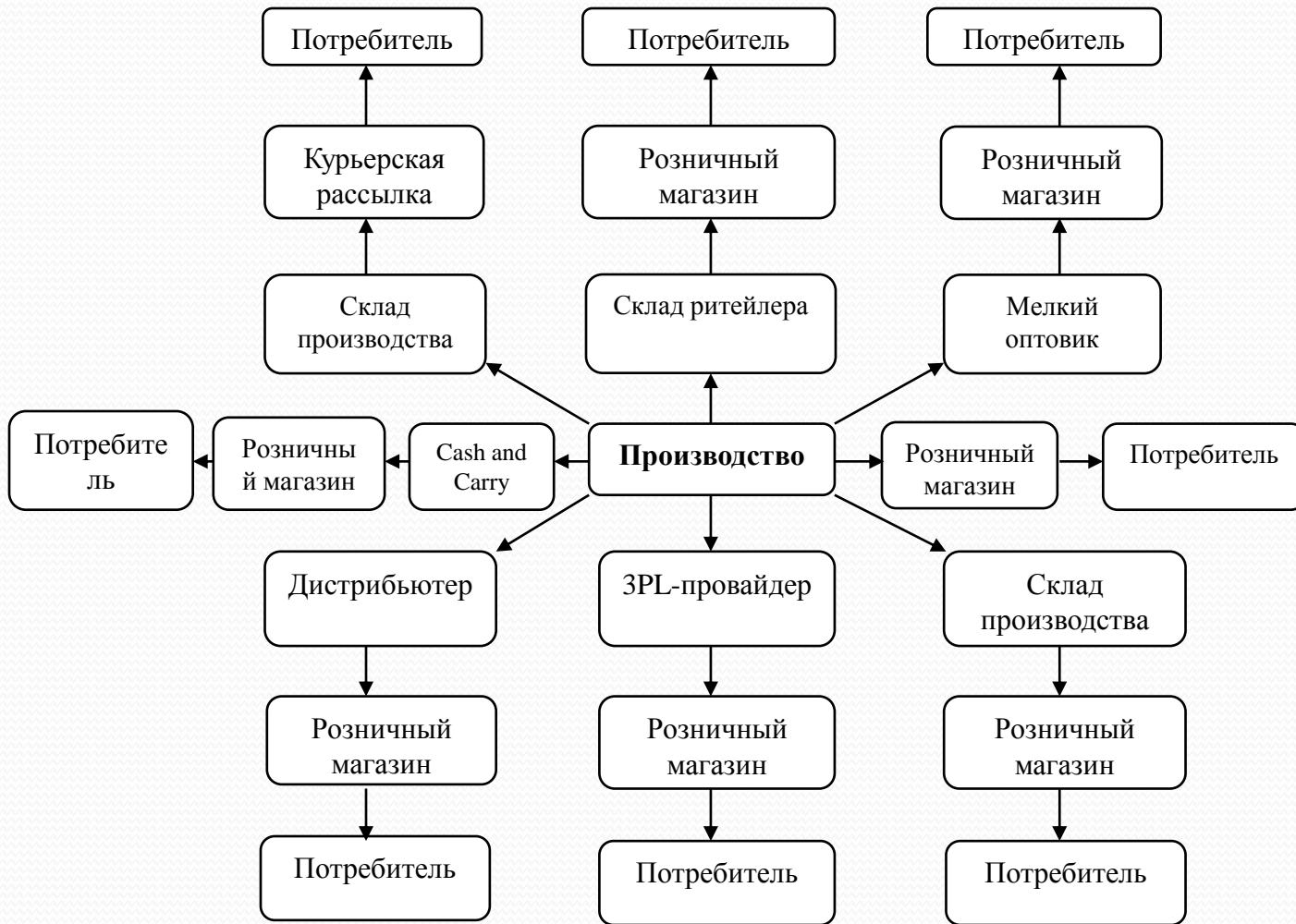
Проблемы дистанционной торговли

- Неразвитая логистическая и финансовая инфраструктуры
- Высокая стоимость и длительные сроки доставки
- Отсутствие единой терминологии основных понятий
- Несовершенство нормативно-правового регулирования
- Отсутствие данных государственной статистики
- Низкая информированность о преимуществах удаленной торговли
- Недобросовестные участники рынка и вопрос защиты прав потребителей
- Высокая налоговая нагрузка на индивидуальных предпринимателей, только начинающих строить бизнес

Пути решения выявленных проблем в развитии удалённой торговли

- Минпромторгу РФ сформулировать задачу Росстату по методологии сбора статистических данных учета удаленной торговли в России
- Всем участникам рынка необходимо выработать общее понимание терминологии
 -
- Продолжить реформирование ФГУП «Почты России» с целью снижения стоимости доставки товаров и стоимости перевода денежных средств
- Участникам рынка продвигать принципы ответственного бизнеса и стандартов работы с клиентами /партнёрами

Каналы распределения готовой продукции





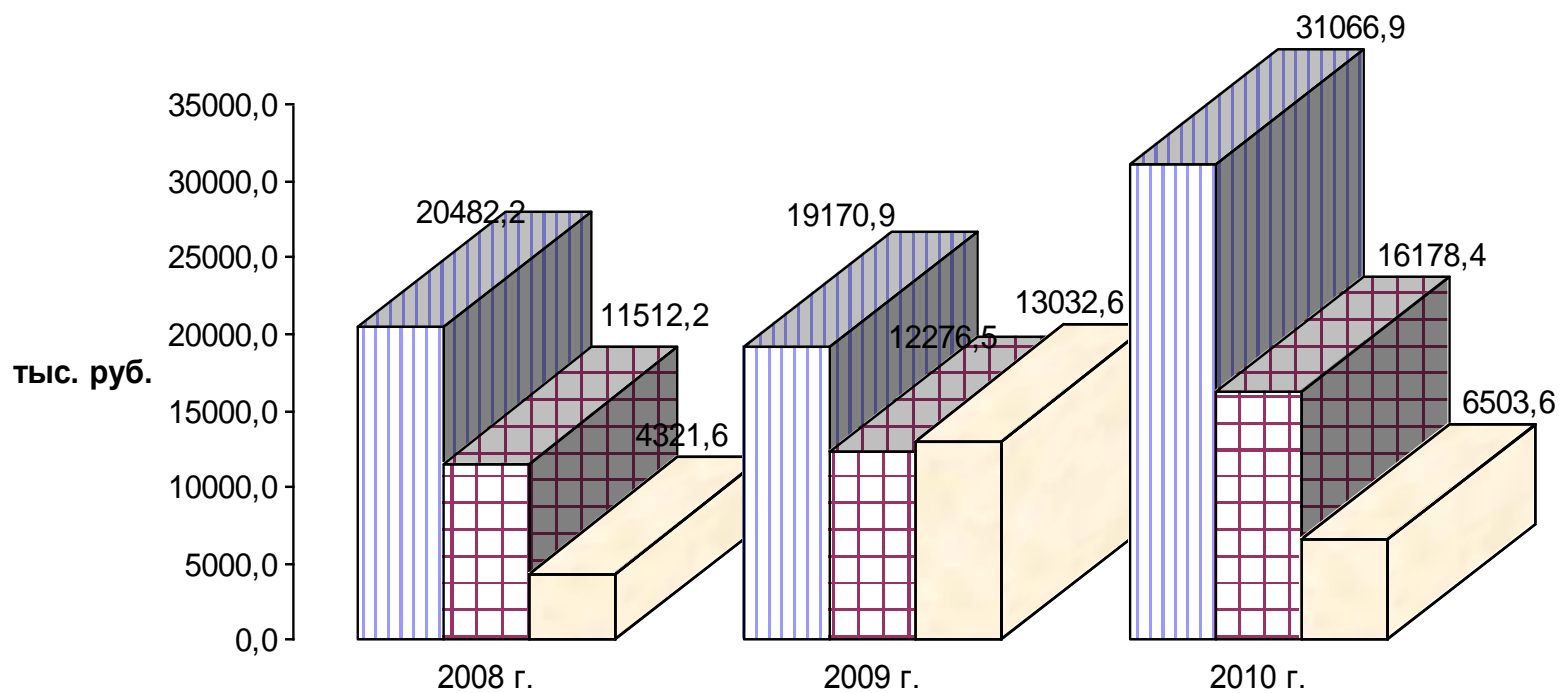


2010



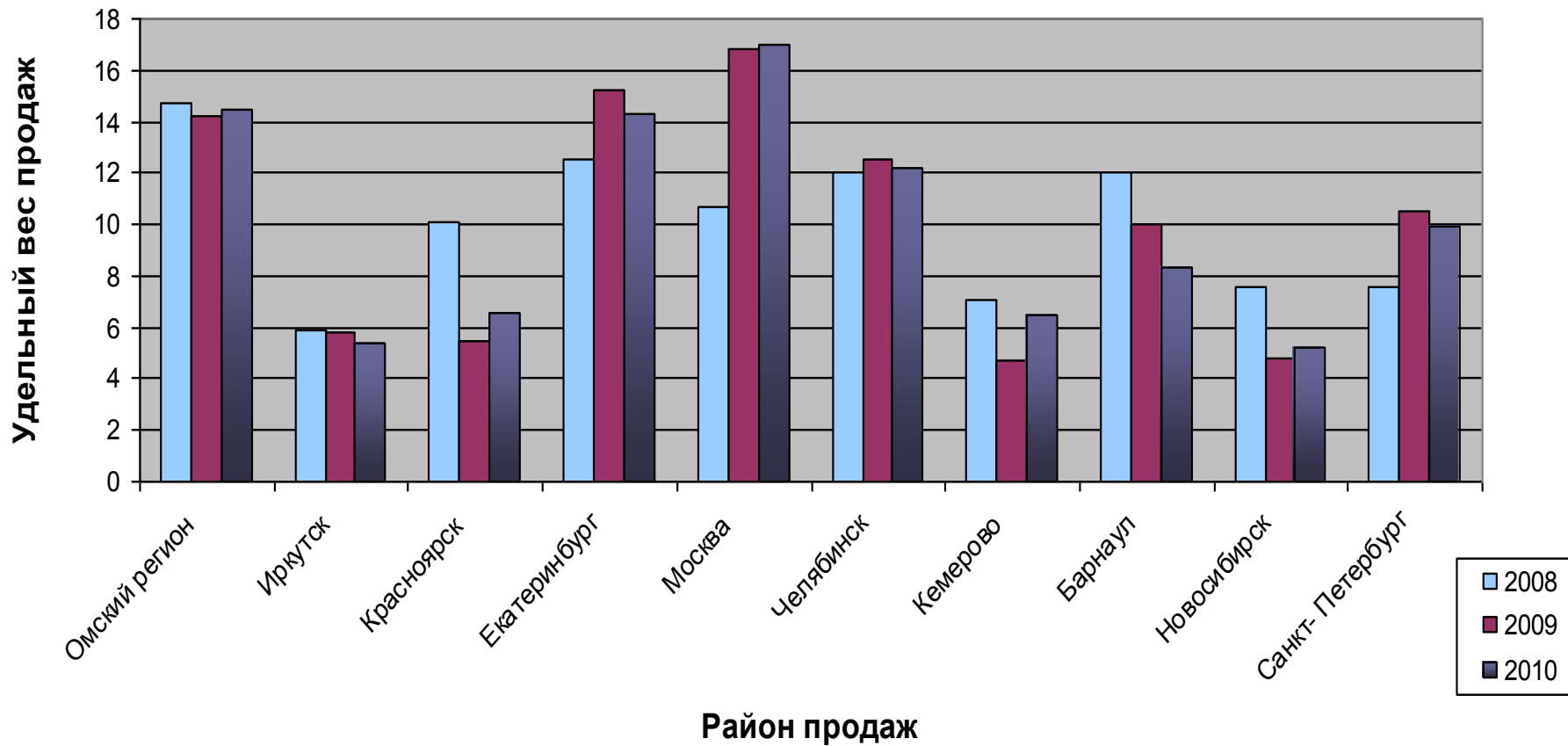


Динамика продаж в зависимости от производителя



■ Товары собственного производства ■ Товары других отечественных производителей ■ Импортные товары

Структура продажи продукции по регионам



В 2009 году была запущена в производство новая группа товаров – велосипеды «Кросс» и «Юниор»



Каналы распределения Омской фабрики игрушек

Омская фабрика игрушек

Распределительный
центр ООО «Лог Лаб»

Оптовые
компании

Розница г.Москва

Потребитель

Розница
г.Москва

Потребитель

ООО «Геомарт»
Cash and Carry

Потребитель

Розница
г. Омск

Потребитель

ООО «Стадион
игрушек»
г.Новосибирск

ИП Воронов
мелкий оптовик

Потребитель

Розница
г.Новосибирск

Потребитель



ВЕС  **ГРУППА КОМПАНИЙ** [®]
ТРЕЙД

МЫ ЛУЧШЕ ВСЕХ ЗНАЕМ НАШ ПРОДУКТ
МЫ БОЛЬШЕ ВСЕХ ЦЕНИМ НАШЕГО КЛИЕНТА

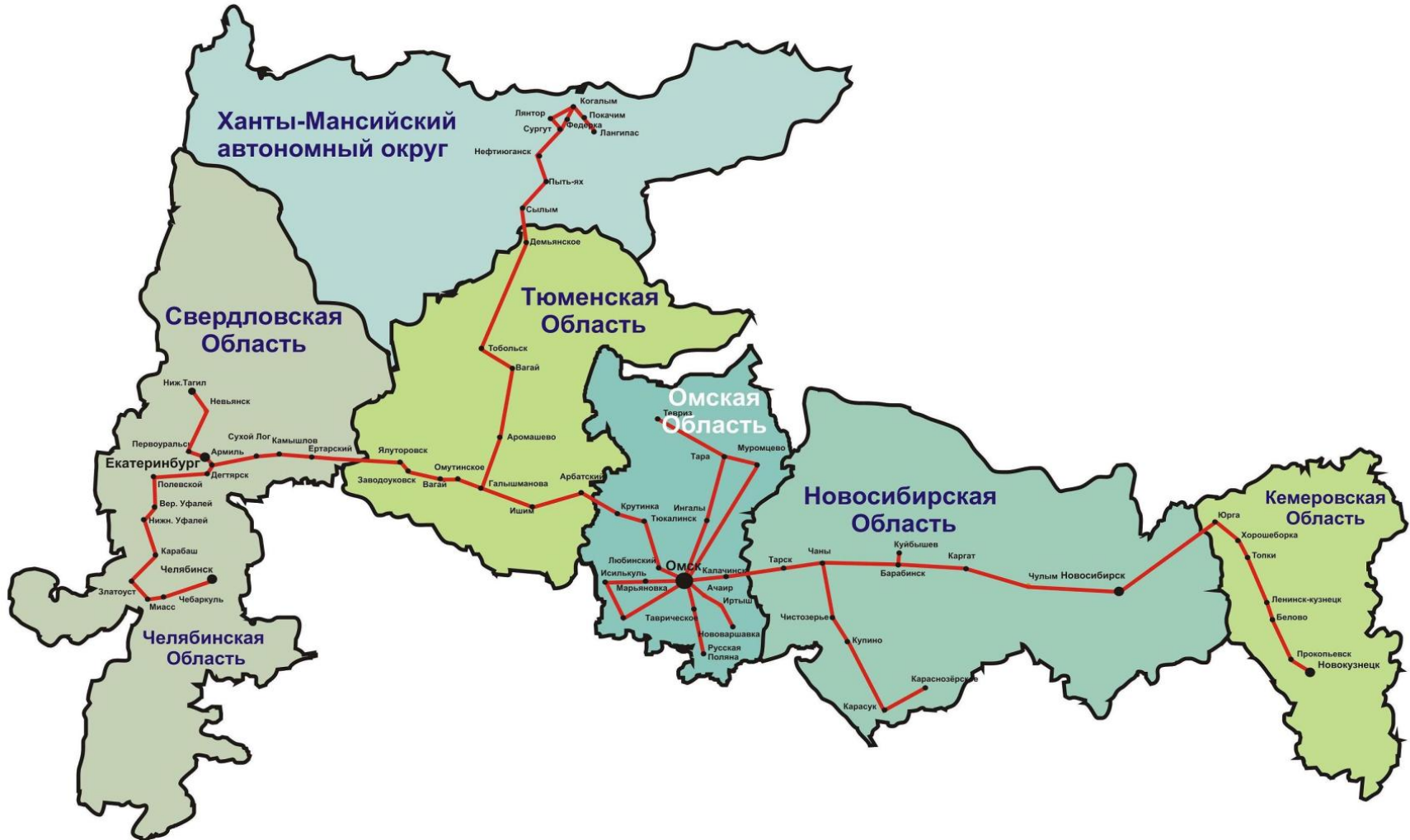
www.ves-trade.ru

www.setelektro.ru

www.se-shop.ru

Россия. Омск. 2012 г.

Рынки сбыта ГК «Вес-Трэйд»



Прибыльная полка - это результат эффективных технологий категорийного менеджмента



Используйте конструктор матриц на сайте www.ves-trade.ru

Наш Оптовый Центр - всё лучшее в одном месте



Полная информация о наших продуктах на сайте www.ves-trade.ru

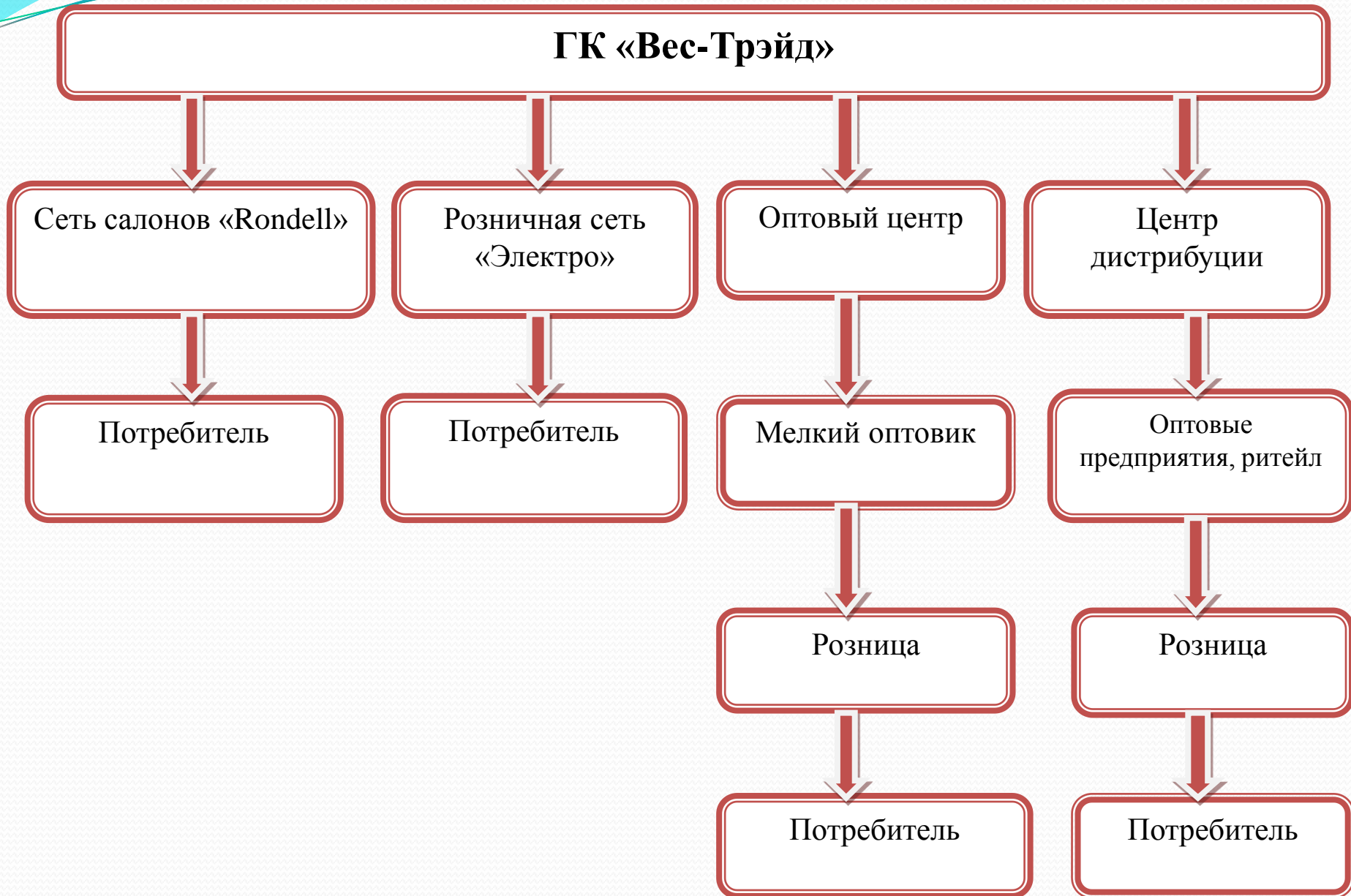


ГОТОВЫЕ РЕШЕНИЯ ПО МАЛОЙ БЫТОВОЙ ТЕХНИКЕ

Специализация клиента:

- Специалист в бытовой технике
- Фудовая сеть

Традиционные каналы продаж ГК «Вес-Трэйд»



Удалённые каналы продаж ГК «Вес-Трэйд»

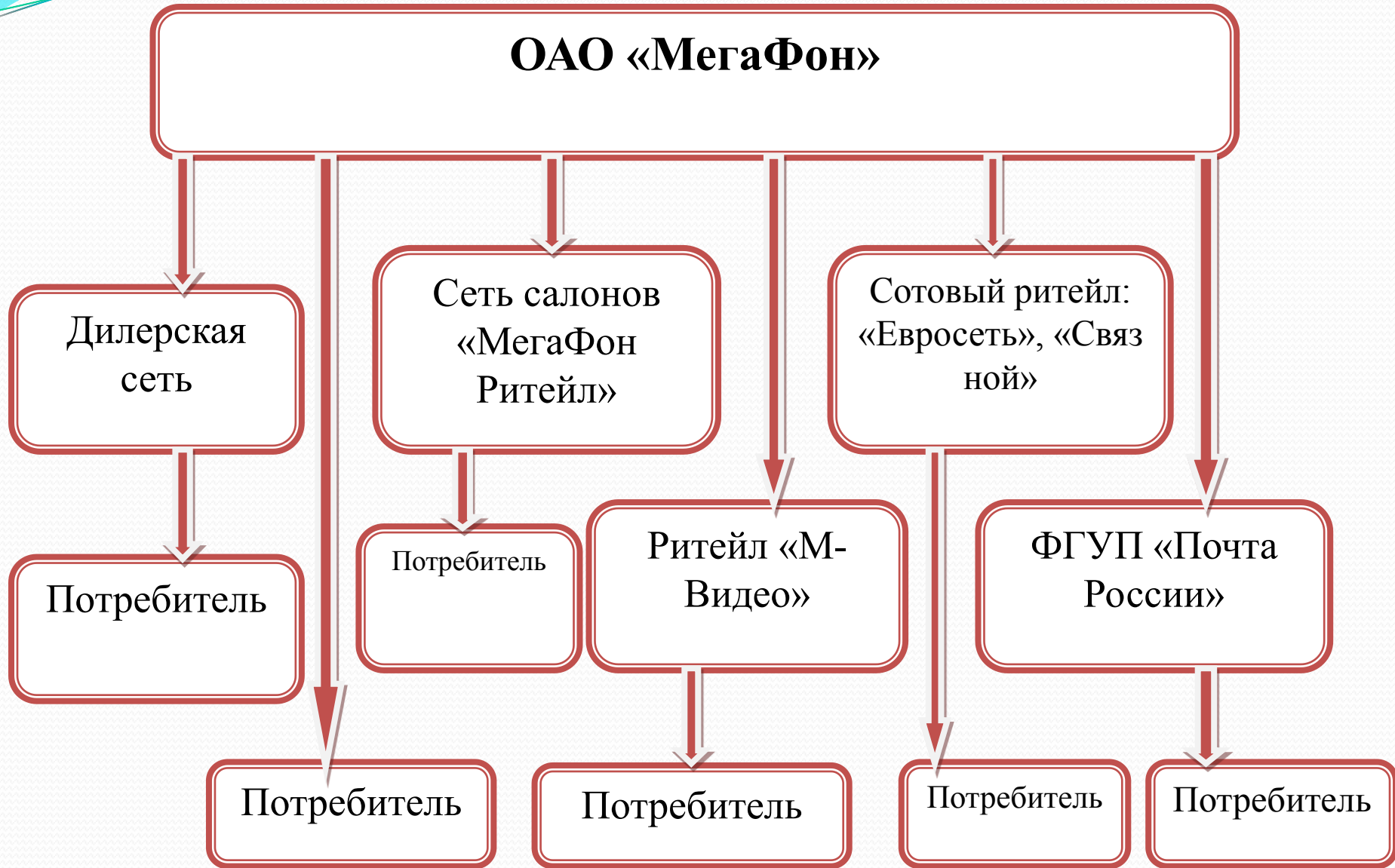




МЕГАФОН

Будущее зависит от тебя

Каналы распределения ОАО «МегаФон»





Спасибо за внимание