**Содержание**

Введение

# 1 Механизация и автоматизация торгово-технологических процессов в магазинах

# Основные вопросы механизации и автоматизации торгово-технологических процессов в магазинах

# Автоматизация магазинов

# Преимущества автоматизации торговли

# 2 Процесс индустриализации торговли и проблемы его инвестирования

3 Влияние научно-технического прогресса на развитие торговли

Заключение

Список литературы

**Введение**

В целях ускорения процесса товародвижения, сокращения времени предоставления услуг в торговле и повышения качества обслуживания населения на первый план выдвигается задача механизации и автоматизации труда в торговле, особенно в розничной. Применение техники дает возможность доводить продукты питания до потребителя в более короткий срок, с сохранением питательных свойств и вкусовых качеств.

Механизация и автоматизация труда в розничной торговле имеет большое социально-экономическое значение в связи с сокращением трудоемких работ и малоквалифицированного труда. Повышение уровня механизации ведет к облегчению труда торговых работников, снижению издержек обращения, повышению оборачиваемости товаров, сокращению товарных потерь, уменьшению времени простоя автотранспорта, повышению коэффициента использования торговых и складских помещений магазинов, совершенствованию качества обслуживания покупателей и сокращению их времени, затрачиваемого на приобретение товаров.

В настоящее время автоматизация затрагивает все более широкие области. Новейшие компьютерные программы помогают выполнять большую часть работы, эффективно управляя основными и вспомогательными производственными процессами. Особенно актуально применять системы автоматизации на торговых предприятиях, причем одинаково полезными они могут стать как для больших, так и для малых форм торгового бизнеса. Если для крупной торговой компании необходимость автоматизации бизнеса уже рассматривается как единственно возможная и правильная стратегия успеха, то для небольшой компании внедрения новых технологий управления – способ информационной стабилизации, повышения производительности и усиления позиций предприятия на рынке.

Современная автоматизация торговли - это целый ряд мер, которые направлены на улучшение обслуживания покупателей и увеличение производительности труда сотрудников. И как следствие - автоматизация торговли ведет к повышению доходности бизнеса.

Как итог всему выше сказанному следует отметить, что в современных условиях рыночной экономики и в условиях жесткой конкуренции проблема автоматизации и индустриализации в торговле является весьма актуальной.

# Объектом исследования является механизация и автоматизация торгово-технологических процессов в магазинах, а так же процесс индустриализации торговли.

Цель работы: выявить пути повышения уровня автоматизции и индустриализации в торговле.

Достижению цели будет способствовать решение следующих задач:

1. Раскрыть основные вопросы механизации и автоматизации торгово-технологических процессов в магазинах;
2. Раскрыть понятие процесса индустриализации торговли;
3. Выявить влияние научно-технического прогресса на развитие торговли.

# 1 Механизация и автоматизация торгово-технологических процессов в магазинах

# 1.1 Основные вопросы механизации и автоматизации торгово-технологических процессов в магазинах

В целях ускорения процесса товародвижения, сокращения времени предоставления услуг в торговле и повышения качества обслуживания населения на первый план выдвигается задача механизации и автоматизации труда в торговле, особенно в розничной. Применение техники дает возможность доводить продукты питания до потребителя в более короткий срок, с сохранением питательных свойств и вкусовых качеств.

Механизация и автоматизация труда в розничной торговле имеет большое социально-экономическое значение в связи с сокращением трудоемких работ и малоквалифицированного труда. Повышение уровня механизации ведет к облегчению труда торговых работников, снижению издержек обращения, повышению оборачиваемости товаров, сокращению товарных потерь, уменьшению времени простоя автотранспорта, повышению коэффициента использования торговых и складских помещений магазинов, совершенствованию качества обслуживания покупателей и сокращению их времени, затрачиваемого на приобретение товаров.

Техническая оснащенность магазинов торгово-технологическим оборудованием непрерывно совершенствуется, внедряются современные высокопроизводительные технические средства. Это создает условия для улучшения организации труда в магазинах и применения современных методов продажи товаров.

Для доставки и подготовки товаров к продаже стало использоваться более производительное, многофункциональное фасовочное, упаковочное и этикетировочное оборудование, электронные контрольно-кассовые машины, отличающиеся быстротой и четкостью выполнения расчетно-кассовых операций, позволяющие повысить скорость и качество расчетов с покупателями.

Благодаря увеличению выпуска товаров в потребительской упаковке создались благоприятные предпосылки для внедрения тары-оборудования. Это дает возможность максимально механизировать погрузочно-разгрузочные работы, сократить простои автотранспорта, уменьшить количество технологических операций.

Уровень технической оснащенности зависит от размеров магазинов, их мощности. Приспособленные здания магазинов, которые часто не соответствуют современным технико-технологическим требованиям, не позволяют использовать новое, высокопроизводительное оборудование. Это может быть связано с неудачной планировкой торговых залов и кладовых, недостаточной шириной коридоров и дверных проемов и некоторыми другими причинами. Строительство современных типовых магазинов, технологические планировки которых соответствуют строительным нормам и правилам, позволяет внедрять прогрессивные торгово-технологические процессы, новую торговую технику и эффективно ее эксплуатировать.

Можно выделить три ступени комплексной механизации и автоматизации:

* комплексная механизация отдельного технологического процесса;
* комплексная механизация и автоматизация всех процессов в магазине;
* комплексная механизация и автоматизация всей технологии товародвижения от поставщика до расчета с покупателем.

Внедрение комплексной механизации в магазинах во многом зависит от того, насколько полно на стадии проектирования учтены требования торгово-технологического процесса и предусмотрены условия для применения техники.

Торгово-технологический процесс магазина включает ряд последовательных операций, осуществляемых в процессе движения товаров с момента их поступления до реализации потребителю. Это находит отражение в его структурной схеме. С позиций механизации торгово-технологического процесса можно выделить три структурные схемы, разработанные в зависимости от методов обслуживания покупателей и степени готовности товаров к продаже.

Первая схема предусматривает разгрузку товаров с автотранспорта, приемку их по количеству и качеству и продажу.

Вторая схема включает операции по разгрузке товаров с автотранспорта, приемку их по количеству и качеству, хранение и продажу.

Третья схема распространена более других. Она заключается в разгрузке товаров с автотранспорта, приемке их по количеству и качеству, хранении, подготовке к продаже и продаже. Последняя схема включает все операции, поскольку требует подготовки товаров к продаже непосредственно в магазине.

Наиболее перспективна первая схема, требующая поступления в магазин предварительно расфасованных, упакованных и этикетированных товаров. В этом случае сокращаются операции на транспортирование, хранение и фасовку и больше внимания уделяется основному процессу — продаже товаров. Наличие упакованных товаров позволяет осуществлять пакетирование, что создает благоприятные предпосылки для индустриализации транспортировки товаров и ускорения оборачиваемости.

Применение при транспортировке тары-оборудования позволяет после приемки товаров по количеству и качеству направлять их без перевалки непосредственно в торговый зал для продажи.

Продажа товаров методом самообслуживания требует переноса операций по нарезке продуктов, их упаковке и этикетировке за пределы торгового зала — в фасовочные цеха, на оптовые базы или производственные предприятия, что дает возможность применять в них высокопроизводительные машины и оборудование, обеспечивающие ритмичность работы и более высокую производительность труда фасовщиков.

Эффективность схемы механизации торгово-технологического процесса для каждого конкретного магазина зависит от правильного подбора и эксплуатации технических средств. Для чего необходимо:

* определить кратчайшие пути перемещения груза;
* максимально приблизить места хранения к местам разгрузки и отпуска товаров;
* чтобы помещения для фасовки по возможности примыкали к торговому залу;
* предусмотреть помещения для приемки и хранения товаров;
* чтобы ширина проходов соответствовала габаритам транспортных средств;
* обеспечить соответствие технических средств объемам перемещаемых товаров и тары, способам укладки и хранения.

В целях рационального использования рабочей силы и техники следует на этапе проектирования разрабатывать схемы механизации работ в магазине в тесной взаимосвязи со схемой механизации всего процесса товародвижения. При построении схем должны быть учтены следующие факторы:

* структурная схема торгово-технологического процесса;
* мощность грузопотока, его интенсивность и направление;
* вид и параметры транспортных средств как порожних, так и с перемещаемым товаром.

При разработке рациональных схем механизации должны составляться технологические карты, в которых отражаются: тип магазина, схема торгово-технологического процесса, направление и интенсивность грузопотока, частота завоза товаров и вывоза тары, имеющийся парк торгово-технологического оборудования и его размещение в магазине. На основе технологических карт можно определить немеханизированные участки работ, которые необходимо обеспечить оборудованием.

До составления технологических карт грузопотока определяется последовательность операций товародвижения возможность исключения операций, усложняющих торгово-технологический процесс.

В качестве примера можно рассмотреть две основные схемы грузопотока, которые в настоящее время являются наиболее рациональными. Первая схема включает:

* перемещение товара в кузове к заднему борту автомашины;
* погрузка товаров на тележку;
* подача тележки с товарами в помещение приемки,
* приемка товаров по количеству и качеству;
* подача тележки с товарами в торговый зал;
* разгрузка тележки на рабочем месте в торговом зале;
* возврат тележки к месту ее хранения или к автомашине для последующей ее загрузки.

С целью исключения лишних операций, таких как погрузка и разгрузка тележки, целесообразно применять тараоборудование. В этом случае схема будет выглядеть следующим образом:

* перемещение товаров к заднему борту автомашины;
* подача товаров в помещение приемки;
* приемка товаров по количеству и качеству;
* подача товаров в торговый зал;
* возврат тары-оборудования без товара;
* погрузка тары-оборудования в кузов автомашины.

Механизация требует применения высокоэффективных технических средств, однако излишне приобретенное оборудование необоснованно увеличивает затраты на его покупку и техническое обслуживание, повышает уровень издержек обращения, снижает эффективность деятельности предприятий.

Для определения оптимальной потребности в оборудовании и объективного выбора типов машин и механизмов необходимо руководствоваться примерными нормами технического оснащения магазинов Они содержат рекомендации по оснащению конкретных типов магазинов с различной площадью торговых залов, весоизмерительным, холодильным, подъемно-транспортным, контрольно-кассовым и другими видами оборудования. В нормах предусмотрено использование тары-оборудования.

Процесс механизации должен быть осуществлен на всех стадиях процесса товародвижения на основе применения подъемно-транспортного оборудования и средств малой механизации, тары-оборудования, использования режущих, фасовочных, упаковочных машин и автоматов, весоизмерительного оборудования, электронных кассовых аппаратов, холодильного оборудования и торговых автоматов, а также использования автоматизированных систем управления в торговле.

# 1.2 Автоматизация магазинов

В настоящее время автоматизация затрагивает все более широкие области. Новейшие компьютерные программы помогают выполнять большую часть работы, эффективно управляя основными и вспомогательными производственными процессами. Особенно актуально применять системы автоматизации на торговых предприятиях, причем одинаково полезными они могут стать как для больших, так и для малых форм торгового бизнеса. Если для крупной торговой компании необходимость автоматизации бизнеса уже рассматривается как единственно возможная и правильная стратегия успеха, то для небольшой компании внедрения новых технологий управления – способ информационной стабилизации, повышения производительности и усиления позиций предприятия на рынке.

Однако не все владельцы небольших торговых предприятий осознали необходимость применения автоматических систем управления производством. Иногда хозяин малого объекта полагает, что скромный размер предприятия, небольшие ассортимент и товарооборот позволят ему обойтись «ручными» способами ведения дел, без подключения компьютерных технологий. Без сомнения, определенная логика в действиях такого предпринимателя есть, однако современный реалии требуют более четкого проведения всех бизнес-процессов и постоянного контроля над ними. Обеспечить решение этих задач «по старинке» не представляется возможным. Если крупный торговый объект для осуществления контролирующих и управляющих функций обычно имеет целый отдел, который постоянно занимается разработкой новых стратегий и их реализацией, то небольшое предприятие не имеет возможности расширить штат и поручить контроль производства специально обученным сотрудникам. Поэтому нередко все организационные, производственные и прочие важные вопросы приходится решать непосредственно владельцу компании. При этом стоит помнить, что ошибки на этих этапах чреваты различного рода неприятностями и критическими ситуациями в деятельности предприятия. Отсюда следует, что для небольшой компании использование автоматизации производства, основанной на современном программном обеспечении чуть ли не более важно, нежели для торгового гиганта.

У крупных супермаркетов в процессе деятельности могут возникнуть различного рода проблемы. Препятствиями в ведении бизнеса могут стать, например, задержки поставок определенной категории товаров, невозможность вовремя расплатиться с поставщиками, необходимость уволить одного из востребованных в настоящий момент сотрудников, хищения, жалобы на некачественное обслуживание со стороны покупателей и прочее. В случае наступления подобной ситуации, владелец крупного торгового центра может не беспокоиться о ее разрешении, так как вопросы стратегического управления и контроля над деятельностью предприятия осуществляются специальным отделом с применением автоматизации. А вот хозяин небольшой торговой точки может спасовать перед трудностями, не справившись с большим объемом оперативных действий, не имея в помощи программного обеспечения, способного значительно облегчить разрешение сложных ситуаций.

Именно поэтому для небольших торговых компаний применение автоматизированных систем управления является такой же осознанной необходимостью, как и для крупных центров или супермаркетов. Небольшие торговые точки, стараясь оправдать применение современных технологий, мотивируют свою позицию дороговизной установки программ. Однако даже приблизительные подсчеты с карандашом в руках позволяют определить, что ущерб от воровства персонала, разбирательств с неудовлетворенными покупателями или конфликтов с поставщиками значительно превысит расходы на установку программного обеспечения для автоматизации магазина. К тому же, современные технологии позволят сделать бизнесу большой шаг вперед, не отвлекаясь на решение различных организационных вопросов.

Используя автоматизацию, владелец торгового предприятия сможет следить за всеми параметрами функционирования бизнеса: наблюдать товарооборот, выявлять товары повышенного и пониженного спроса, отслеживать поток покупателей и пики их активности, работать с базой клиентов и поставщиками. Множество функций, которые выполняет программа автоматизации магазина, направлены на получение большей прибыли, на повышение покупательского спроса, на рост рентабельности предприятия. Как показывает практика, установленная в магазине программа автоматизации способна повысить окупаемость торговой точки уже через полгода, в зависимости от размера торгового объекта. Помимо прибыли, выражаемой в конкретных материальных категориях, владелец магазина получает также и оптимизацию всех производственных процессов и повышение общей эффективности производства.

Современная автоматизация торговли - это целый ряд мер, которые направлены на улучшение обслуживания покупателей и увеличение производительности труда сотрудников. И как следствие - автоматизация торговли ведет к повышению доходности бизнеса.

Сегодня многие компании уяснили те преимущества, что дает для их бизнеса процесс автоматизации торговли. Однако до сих пор даже у руководителей предприятий нет четкого представления - что же входит в это понятие.

## Автоматизация торговли включает в себя два направления:

* различные аппаратные средства: кассовые и компьютерные системы, терминалы, сканеры штрих кода и т.д.
* программные средства автоматизации торговли: различные программы и системы управления.

**1.3 Преимущества автоматизации торговли**

Автоматизация предприятий направлена на повышение эффективности управления производством в различных сферах деятельности. Путь к планомерному достижению поставленных целей, конечным итогом которых является повышение рентабельности, проложен и освоен компаниями, специализирующимися на поставке автоматизированного оборудования и компьютерных программ, призванных усовершенствовать производственный процесс. Автоматизация торговых предприятий разного уровня – это одна из областей, вне всякого сомнения, требующая инновационных изменений.

Автоматизация торговли - необходимая мера, дающая возможность наиболее выгодным способом, вполне доступным торговым предприятиям различного масштаба, повысить прибыльность своего предприятия. Автоматизация торговли – комплексное усовершенствование привычного процесса «товар-деньги-товар». Современные компьютерные технологии позволят полноценно собирать и хранить объем информации, не доступный человеческому мозгу. Абсолютно безошибочный качественный и количественный учет товара даст возможность осуществить автоматизация торговли.

Отслеживать своевременность и регулярность поставок, обязательность выполнения договоров и расчетов с поставщиками поможет автоматизация торговли. Учесть все стороны товарооборота, выявить товары повышенного спроса с помощью компьютера значительно проще, чем с примитивными счетами в руках. Автоматизация торговли призвана наиболее полно оптимизировать работу с клиентами, проследить поток потребителей, наивысшую его активность. Автоматизация предприятий, осуществляющих торговый бизнес, позволит решить все вопросы управления и контроля деятельности персонала. Автоматизация торговли повысит эффективность торгового предприятия, заключающегося в получении максимальной прибыли.

**1.4 Пути повышения уровня механизации и автоматизации в торговле**

Условиями повышения уровня механизации и автоматизации в торговле являются:

* соответствие применяемых технических средств технологическим процессам и операциям;
* применение пакетных перевозок;
* использование тары-оборудования в сквозной технологической цепи товародвижения от производства до торгового зала магазина;
* перенос фасовки товаров из торгового зала магазина В подсобные помещения (в специализированные фасовочные цеха);
* достижение согласованности при разработке технологии во всех звеньях товародвижения.

Необходимость совершенствования технологии розничной торговли настоятельно требует применения системы машин для комплексной механизации и автоматизации торгово-технологических процессов и снижения занятости и затрат ручного труда.

В системе машин содержатся оптимальные транспортно-технологические схемы переработки товаров, выделены наиболее трудоемкие технологические процессы и представлен перечень необходимых для их механизации типов машин.

Приводится также перечень машин и механизмов новых поколений, освоение производства которых следует осуществить в перспективе. Механизация и автоматизация торгово-технологических процессов, являясь важнейшим направлением научно-технического прогресса, наряду с сокращением тяжелого физического труда способствуют улучшению экономических показателей торговых предприятий.

Одно из перспективных направлений технического прогресса в торговле — применение торговых автоматов, которые способствуют расширению ассортимента, увеличению объема продажи товаров и повышению качества торгового обслуживания. Через торговые автоматы целесообразно продавать товары частого спроса в местах работы, учебы и отдыха. С их помощью можно обеспечить торговое обслуживание населения в любое время суток. Они дают возможность продлить процесс продажи отдельных товаров после окончания работы магазинов, чем в немалой степени способствуют снижению издержек обращения, ускорению товарооборачиваемости и повышению рентабельности.

Автоматизация торговли в перспективе получит значительное распространение, прежде всего по товарам массового и устойчивого спроса, имеющих небольшие размеры и невысокую цену. Практически все продовольственные товары могут реализовываться через торговые автоматы. Местом установки могут быть торговые залы магазинов, залы ожидания авто -, аэро - и железнодорожных вокзалов, фойе кинотеатров, здания учебных заведений, а также открытые площадки на центральных улицах, площадях, в парках, скверах и других местах массового отдыха. Крайне необходимы они для обслуживания работников предприятий с многосменным производственным циклом.

Существующая материально-техническая основа автоматизации процесса продажи товаров населению нуждается в совершенствовании. Конструирование и производство торговых автоматов должно быть направлено на создание надежных, технически и эстетически совершенных, удобных в эксплуатации торговых автоматов, базирующихся на современных достижениях механики, электроники, кибернетики, автоматики и робототехники.

В торговле могли бы найти применение в первую очередь торговые автоматы для продажи штучных продовольственных товаров в упаковке: в бутылках и банках — молочные и консервированные продукты, напитки и минеральные воды, соки, в пачках и коробках — конфеты, вафли, печенье, сахар и другие кондитерские изделия, сырки, чай, табачные изделия, пирожные, торты, мороженое. Могут также продаваться поштучно хлебобулочные изделия, бутерброды, колбаса, фрукты (особенно цитрусовые), некоторые виды овощей.

Имеется потребность в более широкой номенклатуре торговых автоматов для продажи жидких товаров в стаканах, таких как газированная вода, чай, кофе, какао, соки и другие напитки. Ассортимент товаров, реализуемых через автоматы, может значительно расшириться до открытия, и после закрытия продовольственных магазинов.

В будущем должны найти применение, особенно в местах массового спроса (у вокзалов, автостанций, на автострадах), кафе-автоматы и магазины-автоматы, оборудованные сложными многотоварными автоматами-манипуляторами с устройствами для приготовления и продажи блюд или реализации готовых к потреблению товаров.

**2 Процесс** **индустриализации торговли и проблемы его инвестирования**

Процесс индустриализации торговли связан с процессами происходящими в последнее десятилетие в российской экономике - переход к рыночной экономике. Интенсивное развитие торговых предприятий связано с улучшением взаиморасчетов между отраслевыми структурами, формированием крупных торговых предприятий, так называемых торговых сетей. Кроме того, новые экономические уловия требуют от предприятий обращать особое внимание на повышение конкурентоспособности предприятий, повышение эффективности использования ресурсов и оценку эффективности вложений. Выполнение этих условий позволит предприятию чувствовать себя уверенно в отрасли.

В торговой сфере острой проблемой является эффективное вложение капитала с целью его приумножения, или эффективное инвестирование. Экономическая природа инвестиций обусловлена закономерностями процесса расширенного воспроизводства и заключается в использовании части дополнительного общественного продукта для увеличения количества и качества всех элементов системы производительных сил общества. Источником инвестиций является фонд накопления, или сберегаемая часть национального дохода, направляемая на увеличение и развитие факторов производства, и фонд возмещения, используемый для обновления изношенных средств производства в виде амортизационных отчислений.

Все инвестиционные составляющие формируют, таким образом, структуру средств, которая непосредственно влияет на   
эффективность инвестиционных процессов и темпы расширенного воспроизводства предприятий торговой сферы

Для эффективного развития инвестиционной деятельности торгового предприятия необходимы целенаправленные усилия как самого предприятия, так и государства, направленные на формирование среды, наиболее полно позволяющей реализовать участникам свои инвестиционные возможности.

При этом эффективное управление инвестициями зависит не только от квалификации персонала, но и от разработанных и рекомендуемых к использованию методов анализа управления инвестиционной деятельностью в торговой сфере.

По характеру участия в инвестиционном процессе инвестиции, осуществляемые в торговой сфере, подразделяются на:

* прямые, предполагающие непосредственное участие инвестора в выборе объекта инвестирования и вложении средств, при этом инвестор непосредственно вовлечен во все стадии инвестиционного цикла, включая прединвестиционные исследования, проектирование и строительство объекта инвестирования, а также производство конечной продукции;
* косвенные, осуществляемые через различного рода финансовых посредников (инвестиционные фонды и компании) аккумулирующих и размещающих по своему усмотрению наиболее эффективным образом инвестиционные средства.

Процесс инвестирования в торговой сфере принято реализовывать с помощью разработки и последующего выполнения инвестиционного проекта по одной из выбранных форм инвестиционной деятельности.   
Общая процедура упорядочения инвестиционной деятельности торгового предприятия по отношению к конкретному проекту формализуется в торговой сфере в виде так называемого проектного цикла, который имеет следующие этапы.

1. Формулировка идеи инвестиционной деятельности в торговле (иногда используется термин "идентификация"). На данном этапе высший состав руководства торгового предприятия анализирует текущее состояние торгового предприятия и определяет наиболее приоритетные направления его дальнейшего развития. Результат данного анализа оформляется в виде некоторой бизнес идеи, которая направлена на решение наиболее важных для торгового предприятия задач.

2. Разработка (подготовка) проекта инвестиционной деятельности торгового предприятия. После того, как бизнес идея проекта прошла свою первую проверку, необходимо развивать ее до того момента, когда можно будет принять твердое решение. Это решение может быть как положительным, так и отрицательным. На этом этапе требуется постепенное уточнение и совершенствование плана проекта во всех его измерениях - коммерческом, техническом, финансовом, экономическом, институциональном и т.д.

3. Экспертиза проекта инвестиционной деятельности торгового предприятия. Перед началом осуществления проекта его квалифицированная экспертиза является весьма желательным этапом жизненного цикла проекта.

4. Осуществление проекта инвестиционной деятельности торгового предприятия. Стадия осуществления охватывает реальное развитие бизнес идеи до того момента, когда проект полностью входит в эксплуатацию. Сюда входит отслеживание и анализ всех видов деятельности по мере их выполнения и контроль со стороны надзирающих органов внутри страны и/или иностранного или отечественного инвестора. Данная стадия включает также основную часть реализации проекта, задача которой, в конечном итоге, состоит в проверке достаточности денежных потоков, генерируемых проектом для покрытия исходной инвестиции и обеспечения желаемой инвесторами отдачи на вложенные деньги.

5. Оценка результатов проекта инвестиционной деятельности торгового предприятия. Оценка результатов производится как по завершению проекта в целом, так и в процессе его выполнения. Основная цель этого вида деятельности заключается в получении реальной обратной связи между заложенными в проект идеями и степенью их фактического выполнения. Результаты подобного сравнения создают бесценный опыт разработчиков проекта, позволяя использовать его при разработке и осуществлении других проектов.

В заключение отметим, что коммерческий раздел имеет определяющее значение при анализе проектов в торговой сфере, так как позволяет получить рыночную информацию, необходимую для оценки жизнеспособности проекта торгового предприятия.

Очень часто случается, что торговое предприятие расходует значительные средства и усилия на осуществление все разрастающихся снабженческих и сбытовых операций только ради того, чтобы никогда не получить ожидаемую выгоду, упущенную из-за плохого анализа.

**3 Влияние научно-технического прогресса на развитие торговли**

Достижения науки и техники все более широко применяются и в сфере обращения, что стимулирует увеличение товарооборота, способствует повышению культуры торговли, создает условия для совершенствования технологии, механизации и автоматизации торговых процессов, более эффективного использования торговых и складских площадей, транспортных средств.

Социальное значение научно-технического прогресса находит выражение в улучшении условий труда работников торговли, облегчении тяжелых и трудоемких работ.

Широкое использование в торговле достижений научно-технического прогресса способствует значительному изменению характера и содержания труда торговых работников, их профессионального состава. Возрастают требования к подготовке специалистов, способных работать в условиях применения современных прогрессивных технологий, совершенных систем переработки и передачи коммерческой, распорядительной и исполнительной информации.

К важнейшим направлениям научно-технического прогресса в торговле могут быть отнесены:

* совершенствование действующей торговой сети и строительство современных предприятий торговли;
* строительства предприятий торговли;
* механизация и автоматизация трудоемких работ;
* широкое применение пакетных и контейнерных систем грузовой переработки товарных потоков;
* электронизация торговых операций;
* внедрение прогрессивных технологий торгового обслуживания;
* автоматизация контрольно-кассовых операций и внедрение магазинных пластиковых карт при расчетных операциях;
* автоматизация процессов продажи товаров;
* процессов холодильной обработки продуктов.

С развитием рыночных отношений произошли существенные изменения в составе сети предприятий оптовой и розничной торговли.

В настоящее время большинство оптовых предприятий являются в основном мелкими как по числу работающих, так и по размеру складской площади. Большинство этих предприятий не приспособлены для применения прогрессивной технологии складской переработки грузов и не могут обеспечить высокую эффективность товароснабжения розничной торговой сети.

Поэтому одним из важных направлений развития материально-технической базы оптовой торговли является создание сети современных оптовых предприятий, обеспечивающих применение эффективных технологий.

Существенные изменения произошли в составе розничной торговой сети. Большинство из них являются преимущественно мелкими предприятиями. Совершенствование розничной торговой сети должно происходить как за счет реконструкции действующих, так и за счет строительства новых современных предприятий (супермаркетов, гипермаркетов и т.д.).

Индустриализация строительства предприятий торговли предполагает применение при строительстве сборных конструкций, деталей, стандартных и унифицированных элементов полной заводской готовности, что способствует сокращению сроков возведения объектов и удешевляет строительство.

Торговля – одна из самых отсталых отраслей по уровню механизации труда. Многие операции (фасовка, внутримагазинное перемещение товаров и т.д.) выполняются вручную. В связи с этим одной из первоочередных задач использования достижений научно-технического прогресса в торговле является оснащение предприятий торговли оборудованием для транспортировки, складирования, погрузочно-разгрузочных и других технологических операций с грузами.

Широкое применение пакетных и контейнерных систем грузовой переработки товарных потоков позволяет создать более эффективную систему товароснабжения розничной торговой сети. При этом сокращаются затраты ручного труда на погрузочно-разгрузочных операциях, повышается эффективность использования транспортных средств, торговых и складских площадей, сокращаются товарные потери и расходы на упаковку товаров.

Очень важное значение имеет внедрение прогрессивных технологий торгового обслуживания, которые должны быть основаны на широком применении современных, удобных для покупателей методов продажи товаров. Это в первую очередь относится к продаже товаров методом самообслуживания, по образцам, каталогам, по заказам и на дому у покупателей, автомагазинной продаже и т.д.

Одним из главных факторов существенного ускорения процесса реализации товаров и обслуживания покупателей является автоматизация контрольно-кассовых операций на основе современных высокопроизводительных электронных кассовых аппаратов. Для оснащения магазинов должны использоваться кассовые аппараты, позволяющие вести не только расчеты с покупателями, изучать покупательский спрос, учитывать число покупателей, но и обрабатывать магнитные и микропроцессорные карты, а также собственные дисконтные карты магазина.

Крупный современный магазин, торгующий скоропортящимися продовольственными товарами, должен быть оснащен высокоэффективным холодильным оборудованием с централизованным хладоснабжением. Централизованное хладоснабжение экономично. Включенное в его систему оборудование (холодильные прилавки, прилавки-витрины и т.д.) требует для хладоснабжения меньших затрат электроэнергии, проще в обслуживании, не создает шума в торговом зале, не выделяет при эксплуатации тепла.

Одним из направлений научно-технического прогресса в розничной торговле является автоматизация процесса продажи товаров на основе торговых автоматов, а также создание автоматизированных магазинов.

**Заключение**

С развитием рыночных отношений произошли существенные изменения в составе сети предприятий оптовой и розничной торговли.

В настоящее время большинство оптовых предприятий являются в основном мелкими как по числу работающих, так и по размеру складской площади. Большинство этих предприятий не приспособлены для применения прогрессивной технологии складской переработки грузов и не могут обеспечить высокую эффективность товароснабжения розничной торговой сети.

Поэтому одним из важных направлений развития материально-технической базы оптовой торговли является создание сети современных оптовых предприятий, обеспечивающих применение эффективных технологий.

Существенные изменения произошли в составе розничной торговой сети. Большинство из них являются преимущественно мелкими предприятиями. Совершенствование розничной торговой сети должно происходить как за счет реконструкции действующих, так и за счет строительства новых современных предприятий (супермаркетов, гипермаркетов и т.д.).

Индустриализация строительства предприятий торговли предполагает применение при строительстве сборных конструкций, деталей, стандартных и унифицированных элементов полной заводской готовности, что способствует сокращению сроков возведения объектов и удешевляет строительство.

Одним из главных факторов существенного ускорения процесса реализации товаров и обслуживания покупателей является автоматизация контрольно-кассовых операций на основе современных высокопроизводительных электронных кассовых аппаратов. Для оснащения магазинов должны использоваться кассовые аппараты, позволяющие вести не только расчеты с покупателями, изучать покупательский спрос, учитывать число покупателей, но и обрабатывать магнитные и микропроцессорные карты, а также собственные дисконтные карты магазина.

Одним из направлений научно-технического прогресса в розничной торговле является автоматизация процесса продажи товаров на основе торговых автоматов, а также создание автоматизированных магазинов.

**Список использованной литературы**

1. Бланк И.А. Управление торговым предприятием: Учеб. – м.: Тандем, 2003
2. Горячко В.И. Оптимизация товарных запасов в кооперативной торговле . – М. : Инфра- м, 2005
3. Дашков В.А., Памбухчиянц В.К. Организация, технология и проектирование торговых предприятий: Учеб. – 4 изд., переаб., доп. – М.: Маркетинг, 2004
4. Логистика: Учеб. / Под ред. Б.А. Аникина. – 2 изд., переаб., доп. – М.: Инфра- м, 2003
5. Логистика запасов/ практикум по логитке6 Учеб. пособ./ Под ред. Б.А. Аникина. – М. : Гардарики, 2003