**Задачи и ф-ции торговли.**

Торговля - это покупка тов-в и их дальней продажа, при этом товар не подверг сущест измен-м. Общеприн измен-я в торг: 1) улуч кач-ва в рез-те хран-я (созр сыра, сушка древесины), 2) приготов разл смесей (чай, кофе), 3) упаковка, расфас, розлив, нарезка. Осн зад-й торг м считать орг-ю, распред и движ-е мат рес-в из сферы пр-ва в сферу обращ-я. Т.о., чтобы было обесп-но своевр S тов-в в нужном месте, в достат кол-ве, необ ас-та и надлеж кач-ва. Для реал этой зад-и торг вып-т ряд ф-ций: 1. Распред предметов потреб в простран-ве. 2. Сохр-е тов-в во времени. 3. Компенсация различий в V пр-ва и потреб-я (разбивка круп партий на мелкие). 4. Ориен-я на треб-я потреб-й к кач-ву прод-и. 5. Формир-е тов ассорт-та. 6. Финансир-е как пр-й , так и потреб-й. 7. Освоение рынка и стимул-е сбыта. 8. Принятие риска ( риск порчи т-ра, сниж-я D, колеб цен). 9. Консультир-е 10. Предост-е инф-и о рынке. 11. Предост-е разл рода сервис услуг.

**Виды торговли и их хар-ка.**

*По месту к-п*: внут и внеш. При внут т-р не пересек границы гос-ва : местная (в одном городе), иногород. При внеш товар пересек границу гос-ва: экспорт, импорт, транзит.*По V к-п*: оптовая, розничная.Опт торг пред собойдеят-ть по продажетов-в тем, кто приобрет их с целью перепродажи или проф исп-я, т.е 1) послед продавцам, 2) для произ исп-я, 3) круп потребителю.

Приз-ки клас опт торговли: ***1. В зав-ти от полож-я в воспроиз-ве прод-и***: а) закуп-я опт торг (собир малые кол-ва т-в и предлаг-т своим клиентам более круп партии. Предметом явл с/х прод-я, древесина и взнач части вторич сырье и отходы. В част предлаг сортировку прод-и по категоричм, что приводит к удорожанию прод-и); б) опт торг по произ связям ( закупка прод-и и орг-я связей м/у пром п/п, связ м/у собой технолог цепочками. V закупок и продаж ~равноценен. Т. связи м орг-ся м/у п/п черной металлургии и т. д; в) опт торг сырьем и мат-ми (распред опт торг) ( здесь посредник закуп круп партии тов-в, разбивает их на более мелкие). ***2. По степ специл-и***: а) торг смеш тов-м, б) специализ торг ( одна отрасль, напр., одежда).

Осн виды розн торговли:

1.По виду передачи тов-а (маг, посыл, передвижная); 2. По степ специал-и номенкл (торг смеш ассорт, специализ торг (одна отрасль), специальная ( один вид одной отрасли).

**Торг п/п как субъект рын эк-ки. Виды торг п/п.**

П/п д б присущи след признаки:

1.П/п д иметь опр орг стр-ру, технологию деят-ти и порядок упр-я. Т .о п/п д б присуще орг единство. 2. П/п д иметь обособ им-во, кот сам-но распор-ся и исп по своему усмотр-ю. 3. Имущ ответ-ть за свои дейст и обяз-ва. 4. П/п д иметь соб имя или наимен-е.

Торг п/п д обладать рес-ми (ден, труд, мат), объединен соот образом исодейст постав цели. Торг п/п это первич осн звено сферы торг, ее самост хоз субъект с правом юр лица, созданный для закупки, хран, реал-и тов-в и предост разл рода услуг в целях удов-я потреб-тей р и получ-я прибыли. **Формы п/п опт торг.** 1. По масштабу и хар-ру деят-ти : общенац, федер уровня; регион уровня. 2. По тоа специал: специализ, универс. 3. По месту и роли в опт торг: п/п, приобрет т-ры в соб-ть (дилеры, дистрибьюторы); п/п, вып роь посред-в, не приобрет т-р (агенты, брокеры); п/п- оганизаторы опт оборота (тов биржи). 4. В зав-ти от орг-и сбыта ( от V вып ф-ций): опт п/п с полным циклом обсл-я ( с доставкой т-в); оптовики, торг за нал расчет без доставки ( по прин самообсл-я)(преимущ-ва: экономия живого труда; экон издержек на доп услуги; закупка мелких партий т-ра; низкие цены); опт торг со стеллажей.

**Формы п/п розн торг.**: 1.По масштабу д-ти (малые, средние, круп). 2. По тов спец-и ( специализ, универс). 3. По методу обсл пок-й ( самообсл-е, через прилавки, по каталогам, почте). 4. По группам обсл-я пок-й (дисконтные магазины).

**Кооперация торг п/п, факторы ее развития**

Кооп пред собой форму сотруд-ва экон и юр самост п/п в целях повыш надежности обесп-я более полного удов-я D на треб мат ресурсы и услуги и повыш-я эф-ти своей д-ти.Совр тенденция к сотруд-ву возник на основе обостр-я конкур-и. Кооп служит улучшению пол-я фирмы на рынке. Формы кооп-и: 1. В зав-ти от вида п/п: горизонт, верт; 2.По порядку провед-я:прямая, косв; 3. По сферам кооп-и: по закупкам, по управ-ю, по сбыту. При гориз кооп-и п/п сотруд м/у собой. Она м б ориентир как на закупку, так и на сбыт. Осн цели кооп-и: 1. Осущ-е совмест более круп закупок (совмест доставка прод-и) 2. Унифик-я ассортимента. 3. Совмест реклама. 4. Реал-я совмест маркетинг программ. 5. Влияние на закон-во.

*Факторы, способ развитию кооп-и:*1) тер близость п/п; 2) общность номенклатуры потреб ресурсов; 3) наличие общих постав-в и подъездных путей; 4) сущ-е резерв склад мощностей. Стрем-е к кооп-и и концетр-и п/п вполне объяснимо. Преимущ-ва круп п/п: большая квалиф-я и специализ-я управ-я п/п; высокие скидки на кол-во; лучшие усл-я фин-я и выбора места размещ-я п/п; благоприят усл-я закупок тов-в; возм-ти уравнивания прибыли иубытков п/п, благодаря шир ассортименту и шир сети филиалов. Малые и средние п/п быстро адаптир к меняющ усл-м рынка, что в знач степени достиг опер-ю в принятии решений. Для них хар-ны небол наклад расх на сод-е управ персонала.

**Закупки и формир-е тов ассортимента торг п/п.**

Осн этапы ком работы по закупкам:

1.Изуч-е и прогнозир-е покуп D. 2. Выяв-е и изуч-е ист-в поступ-я тов-в и постав-в тов-в. 3. Орг-я хоз-х связей с постав-ми, разраб-ка договоров и контрактов. 4. Орг-я и технол-я закупок непосред у пр-й, постав-в, посред-в. 5. Орг-я учета и контроля за опт закупками.

*Тов ас-т* - группа тов-в, тесно связ м/у собой либо в силу схожести их функц-я, либо в силу того, что их продают одним итем же гр клиентов или через одни и те же торг зав-я или в рамках одного и того же диапазона цен.

*Тов гр* - гр тов-в, наход друг с другом в тесной связи на основе опр критериев.

*Широта ас-та*- кол-во тов групп.

*Глубина ас-та*- кол-во разл типов, моделей, сортов, вход в данную тов гр.

Измен-е ас-та возм-но след путями: наращ-е ас-та( увел ТГ), насыщ-е ас-та(глубина). Осн правила формир-я ас-та: 1. Любой рентаб т-р, польз-ся D д б предложен. 2. Наличие соот т-в выз-т необ-ть наличия и ряда др тов-в (принцип взаимоувяз-ти ас-та). 3. Клиент д найти то, что он уже находил. Измен-я ас-та д осущ-ся меддленно.

**Продажа тов-в и орг-я обсл-я потребителей.**

Стадии ком работы по продаже тов-в: 1)устан-е хоз связей с пок-ми тов-в; 2) выбор и орг-я форм и методов продажи; 3) орг-я оказания услуг; 4) рекламно-инф д-ть.

*Методы продаж оптового п/п:* 1. Продажа тов-в по контракту. 2. Продажа на основе личной отборки т-ра (когда очень широкий ас-т). 3. По предвар заказам (довольно извест ас-т или простой ас-т). 4. По почте (только мелкоопт поставки+ достат отдаленность). 5. Орг-я демонстрац залов. *Методы продаж розн п/п:*1. Самообслуж-е. 2. Через прилавок. 3. По образцам. 4. Торг по предвар заказам. 5. С открытой выкладкой. 6. Через автоматы. 7. По почте.

*Орг-я обсл-я потребителей*. D на сервис порожд-ся спросом на т-р. Хороший сервис расшир D на т-р. Для торг п/п крайне важно устан-ть какие услуги вкл-ть в рамки сервиса, какой ур сервиса предложить, в какой форме будут предл-ся услуги. Уровень обсл-я опр-т степень развития видов д-ти торг п/п или какие обяз-ва по отн-ю к клиентам принимает насебя торг п/п. Показатели уровня обсл-я: длит-ть удов-я D п/п, предост-е клиентам возм-ть выбирать формы и методы обсл-я; предост-е клиенту возм-ти исп-я всех преимуществ склад обсл-я (увел/умен склад запасов, повыш частоты поставок, обесп-е гарантир сроков и частоты поставок. Кач-во обсл-я харак-т, каким образом вып-ся заданный ур обсл-я. Услуги торг п/п: 1. Произ услуги (нарезка, раскрой, гибка, правка, фасовка, обработка кромок, сверление отверстий, нарезка резьбы, розлив). 2. Транспортно-экспедиц услуги. 3. Информац-посред-е (инф-я о постав-х, ценах, об усл-х хран-я, реал-и, о возм-ти размещ-я заказов). Чем шире спектр услуг торг п/п, тем оно привлек для клиентов.

**Формир-е доходов, прибыли и рент-ти торг п/п.**

Ист-ки формир-я дохода: наценки искидки, цены и тарифы на доп услуги; надбавки и пр доходы, напр, от опер-й старой, долевое уч в д-ти др п/п. Прибыль (п) (убыток) от реал-и тов-в опр-ся как разн-ть м/у выручкой от реал-и прод-и (без учета НДС) и издержками обращения. В учете и планир-и разл-т баланс п, п от реал-и тов-в, налогооблаг п, п оставшуюся в распор-и п/п. Анализ д-ти ком п/п вкл-т опр-е так наз (.) безубыт-ти ( точки окупа-ти затрат, порога рент-ти, точки крит V продаж). Анализ безубыт-ти исп-ся для опр-я V продаж, при кот п/п способно покрыть свои расходы без получ-я п , но и без убытка. (.) крит V продаж м б опр-на с пом след формулы:

Крит Vпродаж=Пост затраты / (доходы-пер затр)

прибыль вел абсолют, по ее размеру нельзя судить об эф-ти работы ком п/п, поэтому важ знач придается исчислению нормы рент-ти. Относ вел-на прибыли м б охарак разл пок-ми: 1. Отн-е приб к Vреал= рент-ть оборота. 2. Отн-е приб к издер обращ-я= рент продукции. 3. Отн-е прибыли к ст-ти осн фондов и оборот средств= рент-ть капитала.

**Основные фонды торг п/п.**

ОФ пред собой ср-ва труда, необ для осущ-я их осн ф-ций. В проц эксплуат-и они не меняют своей мат-вещ формы, функц длит время и переносят свою ст-ть на прод-ю частями в составе изд-к обращ-я. При хар-ке ОФ исп сист пок-лей : наличия ОФ, сост-я, рез-та их воспроиз-ва, динамики, эф-ти исп-я. Оценка ОФ произ-ся по первонач, восстан и остат стоимости. Перв баланс ст-ть вкл всю сумму ден затрат на строит-во и приобрет-е, а ткже расх по доставке, установке и монтажу оборуд-я, мех-м и др видов ОФ в ценах соот лет.Воссиан ст-ть- это ст-ть воспр-ва ОФ в усл-х пр-ва и в ценах, присущих году переоценки. Вост ст-ть учит-т физ сост-е ОФ с учетом морал износа. Ост ст-ть ОФ опр-ся на осн первонач либо восстан ст-ти за вычетом физ износа. Пост перенос ст-ти ОФ на ст-ть прод-и в сост изд-к обр-я наз амортизацией. Общая сумма А, накап в теч срока службы ОФ, опр из суммы перв ст-ти, плановых затрат на кап ремонт и модер-ю ОФ в теч срока их службы минус ликвидац ст-ть ОФ, по кот ОФ реализ в момент их ликвид-и. Амор отчис произ-ся н основе год норм амор-и:

На= А\*100% / Сперв\*Т, где Т- нормат срок службы ОФ. Движ ОФ хар-ся след пок-ми: 1 . К обнов, харак долю вновь введ в теч года ОФ (Свв) в их полной (первонач или восстан) ст-ти на конец года Скон: К обнов=Свв / С кон. 2. Квыб как отн-м выбывших вследствие ветхости и износа ОФ (Свыб)к полной (перв или вост) ст-ти ОФ на начало года(Снач). 3. К прир=(Свв-Свыб) / Скон. Эф-ть исп-я ОФ : 1. Фондоотдача. Отн-е V реал (или V прибыли) к среднегод ст-ти ОФ(C^). 2. Фондоемкость. Фе=1/Фо. 3. Фондовооруж-ть = С^/ч, где ч- среднеспис числ работающих за год, чел.

**Оборот ср-ва торг п/п.**

Ос торг п/п пред собой ден ср-ва. Влож в фонды обащ и обот фонды, предназ для созд-я усл-й стабил-ти и эф-ти д-ти п/п за счет формир-я оптим тов запасов, обесп непрерыв расчетов за т-ры