

Курс обзорных лекций по дисциплине
(модулю: Торговое дело)

ТЕМА 2

ТОРГОВЛЯ КАК ЭЛЕМЕНТ РЫНКА: СУЩНОСТЬ, ВИДЫ, СТРУКТУРА

Павленкова И.Н

Торговля - организация процесса обмена товара на деньги.

В понятие торговли, как процесса, входит и деятельность по обсуждению условий купли-продажи и в первую очередь спор о цене - торг, цель которого - прийти к равновесной цене, с которой согласны и продавец и покупатель.

Торговлей также принято называть отрасль экономики, обособившуюся и специализировавшуюся на операциях купли-продажи. Она играет роль посредника между производителем и потребителем.

Часто под **торговлей** понимают место торговли, по старославянски - торжище, т.е. торговые единицы, где происходит купля-продажа товаров. Здесь термин "торговля" механически переносится на торговую инфраструктуру.

Объектом коммерческой деятельности является все, что способно приносить прибыль: имущество, товары (вещи и услуги), деньги и ценные бумаги, информация, результаты интеллектуальной деятельности (патенты, лицензии, произведения науки, литературы, «ноу-хау»).

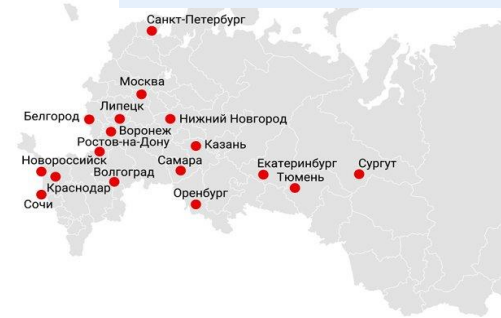
10 основных значений торговли.

1. Объем оборота торговли является важнейшим показателем развития экономики страны в целом. Так как после продажи товаров возмещаются затраты производителей и образуется основа для дальнейшего воспроизводства.
2. В ходе торговли товары получают, или не получают общественное признание, и производители получают или не получают стимул для дальнейшего их выпуска.
3. Оборот торговли характеризует благосостояние населения и уровень его жизни (80% материальных потребностей людей, удовлетворяются с помощью купленных товаров).
4. Торговля важное звено в осуществлении распределения по труду.
5. Торговля способствует сближению уровня жизни населения разных социальных групп, разных регионов и стран.
6. Торговля способствует рациональному денежному обращению.
7. Торговля является плательщиком налогов и поэтому участвует в формировании государственных доходов.
8. Торговля активно влияет на народное потребление, определяя набор потребительских благ, их качество и влияя на способ потребления.
9. Торговля активно способствует интеграции страны в мировое хозяйство.
10. Торговля стимулирует прогресс в сфере производства и потребления.

Виды торговли.

По месту купли-продажи

Внутренняя



Внешняя



По объемам купли-продажи

Розничная



Оптовая



Внутренняя торговля - это совокупность субъектов торговой деятельности, занимающихся куплей-продажей товаров народного потребления и оказанием иных торговых услуг на территории России

При внутренней торговле товар не переходит границы государства.

Местная торговля - если товар продается они в одной местности.

Иногородняя торговля – когда перевозится из одной местности в другую, например, из Москвы от продавца - в Саратов к покупателю.

Внешняя торговля - это торговля одной страны с другими странами.

Внешняя торговля состоит из ввоза (импорта) и вывоза (экспорта) товаров.

Внешняя торговля разных стран в совокупности представляет собой международную торговлю.

Различают три формы внешней торговли:

- импортную
- экспортную
- транзитную

Розничная торговля - это продажа товаров потребителям для личного, семейного, домашнего использования

Функции розничной торговли

- Обеспечение определенного ассортимента
- Дробление поступающих партий товаров
- Хранение запасов
- Обеспечение сервиса

! Розничная торговля получает товары у оптовых торговцев или производителей и реализует конечным потребителям.

Оптовая торговля - деятельность по продаже товаров тем, кто приобретает их с целью перепродажи или профессионального использования:

- последующим продавцам (розничным торговцам или другим оптовым торговцам, следующим в торговой цепи);
- для производственного использования на промышленном или ремесленном предприятии; (сырьё, материалы)
- крупному потребителю (например, продажа большого объёма товаров другим странам или регионам).

Функции оптовой торговли

- интегрирующая (формирование хозяйственных связей, формирование каналов сбыта);
- оценочная (определение уровня общественно необходимых затрат через ценообразование);
- организующая и регулирующая.

Отличия оптовой торговли от розничной:

- объемы оптовых сделок обычно крупнее розничных;
- зона обслуживания оптового предприятия обычно больше розничного;
- меньше уделяется внимания расположению торгового предприятия, рекламе.

Классификация оптовой торговли

Признак классификации	Вид оптовой торговли	Пример
1	2	3
по функциональному признаку	Закупочная оптовая торговля (заготовительная, собирательная)	Заготовка вторичного сырья, закупка и сбыт сельскохозяйственного сырья
	Оптовая торговля по производственным связям (покупают полуфабрикаты и готовую продукцию для использования в производстве)	Закупка кожи у кожевенного завода и продажа обувной фабрике (полуфабрикаты); покупка и продажа инструмента (готовая продукция)
	Оптовая торговля сырьем и материалами (распределительная оптовая торговля)	Покупает товары в больших объемах у производителей и продает в меньших объемах розничным торговцам или индивидуальным производителям
по степени специализации номенклатуры	Оптовая торговля товарами широкого ассортимента	Оптовая торговля продовольственными товарами
	Специализированная оптовая торговля	Оптовая торговля электротехнической продукцией

Классификация розничной торговли

Признак классификации	Вид розничной торговли	Пример
1	2	3
по виду передачи товара	Стационарная (магазинная торговля)	Торговля осуществляется в постоянном помещении (магазине)
	Посылочная	Покупатель выбирает товар по каталогу и розничный торговец посылает заказ ему на дом или на место передачи
	Передвижная	Торговля, при которой продавец сам ищет покупателя
по степени специализации номенклатуры	Смешанный ассортимент	Предложение товара различного рода (универмаги: одежда, обувь, украшения, мебель итд)
	Специализированная	Предложение торговли одной отрасли, возможно с дополнительными видами товаров. (Магазин одежды)
	Специальная	Предложение товара только одного вида одной отрасли, возможно с дополнительным ассортиментом. (Магазин мужских рубашек)