

**Обмен,  
торговля,  
реклама**

## Зачем люди обмениваются?

### *Причины* ВОЗНИКНОВЕНИЯ

обмена:

- 1) производство экономического продукта;
- 2) доставка экономического продукта на рынок, продукт становится товаром;
- 3) полезность произведенного экономического продукта для людей;
- 4) способность обмениваться на другие товары.

***Товар***- это продукт труда, созданный для продажи, обмена через рынок.

Любая продукция, чтобы стать товаром, должна обладать двумя свойствами:

***потребительной стоимостью и меновой стоимостью.***

***Потребительная стоимость*** – это полезность товара для людей, т.е.

товар как предмет потребления

**Меновая стоимость**-это способность обмениваться на другие товары в количественном отношении.

**Стоимость** — мера, с помощью которой определяется ценность товара или его полезность.

**Цена товара** — это его стоимость, выраженная в денежной форме.

**Рынок** – это вся совокупность экономических отношений, проявляющихся в сфере производств, обмена и потребления товаров и услуг. Рынок связывает экономически обособленных производителей, которые обмениваются результатами своей деятельности.

## Зачем люди обмениваются?

В рыночном хозяйстве продавцы свободно устанавливают цены, а покупатели покупают товар по этой цене или нет. Главный принцип рынка — сделка должна быть выгодна и продавцу и покупателю.



Покупатель удовлетворяет свои потребности в необходимых товарах с наибольшей пользой для себя. Производитель, ориентируясь на его потребности, стремится произвести больше нужных людям товаров и услуг.

***Вывод.*** При обмене не нужно все необходимое добывать или делать самому; с его помощью можно получить в свое пользование больший объем разнообразных благ.



***Торговля*** — отрасль хозяйства, в которой происходит реализация товаров путём купли-продажи. Она позволяет соединить производителей товаров и их непосредственных потребителей, людей и предприятия в единое хозяйство страны



# ***Розничная торговля*** -

это продажа товаров и  
услуг населению для их  
личного

некоммерческого

использования Она

ведется в различных

торговых предприятиях

# *Оптовая торговля*

— это продажа  
товаров крупными  
партиями с целью их  
перепродажи или  
профессионального  
использования

***Внешняя торговля*** – это торговля одной страны с разными странами. Она состоит из ввоза( импорта) и вывоза (экспорта) товаров. Внешняя торговля разных стран в совокупности представляет собой международную торговлю

# ***Внутренняя торговля***

- это торговля в пределах одной страны. Например: продажа автомобилей ВАЗ на территории нашей страны.

**Вывод.** Торговля помогает людям удовлетворять их растущие потребности, развивать деловую активность, накапливать богатства. В истории человечества она объединяла народы и заставляла их враждовать, способствовала их обогащению и разорению.



**Реклама** (от лат. *reclamo*  
— **выкрикиваю**) —  
информация о  
потребительских  
свойствах товара или  
услуги с целью продажи.

## ***функции рекламы:***

- ***информативная*** - сообщение о существовании товара, ознакомление с его основными свойствами, параметрами, особенностями; сведения о месте и времени продажи товара;

**- *психологическая* -**

воздействие на чувства,

престиж, взгляды и

предпочтения потребителей;

**- *стимулирующая* -**

напоминание, побуждение к

покупке



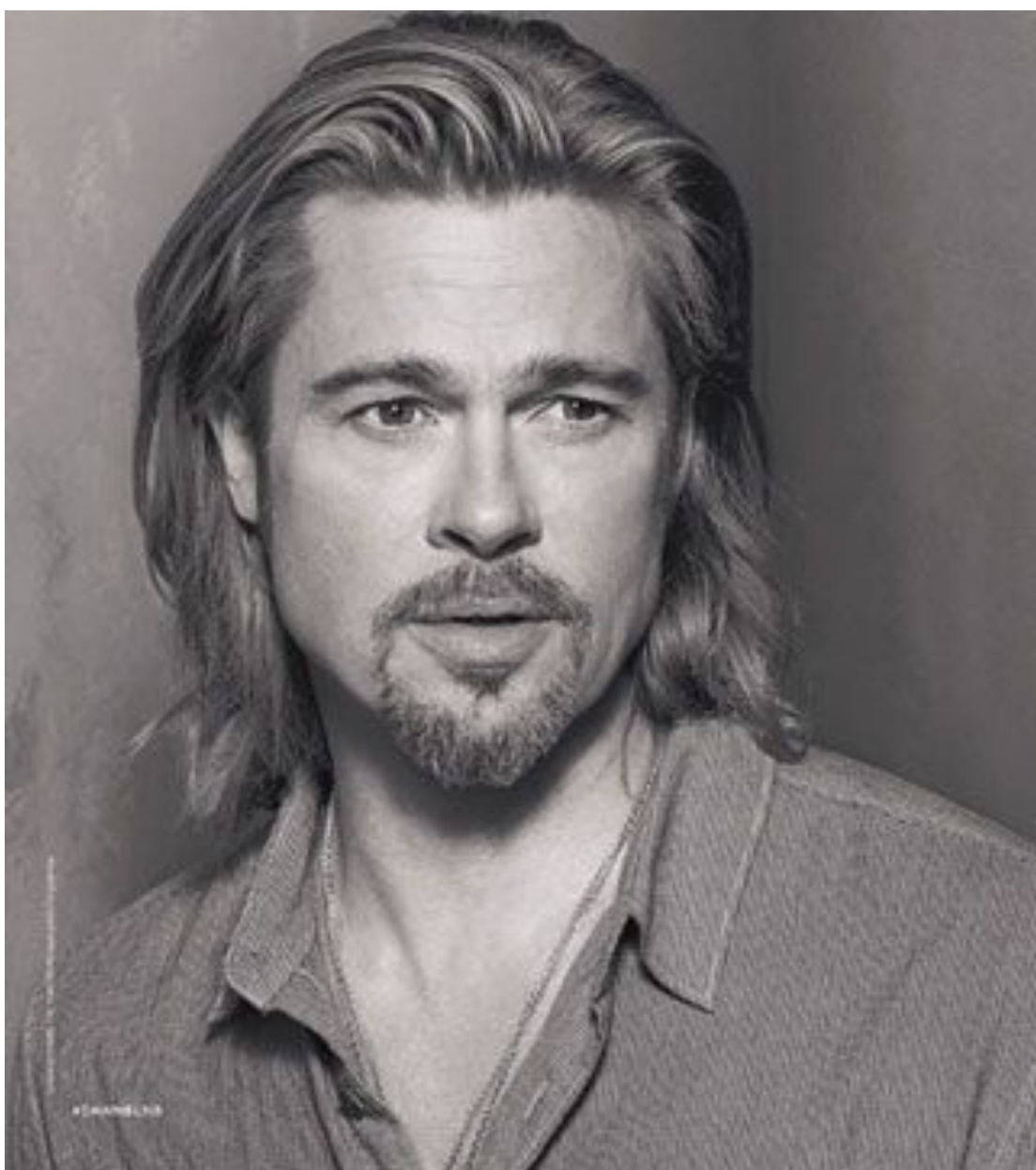
В зависимости от того, каковы  
общие цели рекламы, выделяют  
**две главные ее**

**разновидности:**

- **престижная реклама**, которая  
формирует образ товара и  
имидж фирмы;

N°5

INÉVITABLE



#CHANELN5



**- коммерческая  
реклама,** которая  
стимулирует продажи,  
ускоряет товарооборот и  
помогает искать  
выгодных партнеров.

**m&m's**

ТАЕТ ВО РТУ, А НЕ В ЖАРУ



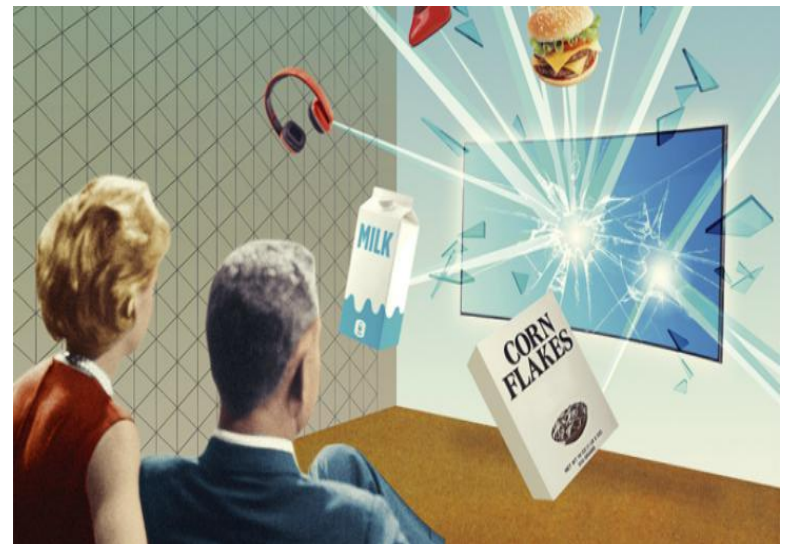
В зависимости от того, по каким каналам передают рекламную информацию, различают ***печатную рекламу, рекламу в прессе, аудиовизуальную рекламу, радио- и телерекламу, компьютерную рекламу.***



Москва, ночная реклама на здании  
© Дмитрий Неумоин / Фотобанк Лори



Теле- и радиореклама являются самыми дорогостоящими, но и наиболее массовыми, охватывающими самые широкие слои населения. Сила их психологического и эмоционального воздействия наиболее высока.





***Реклама в прессе*** –самый распространённый вид рекламы. Она дешевле радио- и телерекламы, удобна из-за особенностей редакционной обработки (например, в газетах выделяются специальные рубрики типа «Продам», «Куплю» и т. п.), доходит до массового потребителя.

# ***Компьютеризованная реклама***

сочетает текст, рисунок, схемы, графику и звук. К основным видам компьютерной рекламы можно отнести электронную рекламу по принципу почтовой рассылки (спам), интернет-конференции, электронную рекламу по принципу «загляните к нам» (с использованием баннеров на www-страницах).

***Вывод.*** Реклама способствует продвижению товаров на рынке, знакомит потребителей с новыми видами товаров, их дополнительными качествами. Реклама привлекает внимание потребителя, подталкивает его к совершению покупки, увеличивая спрос.