

ТЪРГОВСКО ПРЕДПРИЯТИЕ

ВЪЗНИКВАНЕ НА ТЪРГОВИЯТА

СКЪПИ ПРЕПОДАВАТЕЛИ,

тук ще видите **демо версия** на урока **ТЪРГОВСКО ПРЕДПРИЯТИЕ**, чрез която имаме за цел да Ви запознаем с начина на представяне на темите, различните упражнения и тяхното предназначение. В темите ,които са предмет на НИП от тази уч. програма сме се постарали да предложим упражнения ,които ще ви бъдат полезни за подготовката на учениците.

Представеният материал представлява избрани части от урока и упражненията. С **МНОГОТОЧИЕ СА** означени липсващите части от текста. В действителност, към всяка тема има упражнения, ,задания и тестове

В основата на търговията лежи **размяната на стоки**, която е едно от най-древните икономически явления .

Размяната възниква на определен етап от общественото развитие и има теория,че тя е съществувала във всички епохи на стопанската история.

В процеса на развитие на човечеството някои от стоките в процеса на размяната се превръщат във взаимно заменяеми (зърно, тютюн, животни, кожи, грозде, сол).

Постепенно от случаен характер размяната придобива организиран характер, като се извършвала на строго определени места в определено време и в определени дни от седмицата. Така постепенно се формира и пазарът, където се разменят стоките.

Специфичната стока, с която човечеството се сраства и която придобива всеобщо разменно средство са **парите**.

Търговията в света чрез посредничеството на парите се развива по време на големите географски открития.



ВНИМАНИЕ!

Всички уроци са илюстрирани или допълнени с специално за темите. Презентациите се отварят чрез сканиране от личния телефон, когато се срещне в учебника този знак.

Виж презентация РОЛЯТА НА ТЪРГОВСКИТЕ ПЪТИЩА



През XVIII в. **се заражда търговията на дребно в България**. Собственици на повече волски или конски коли се сдружават и образуват търговски кервани. Те преминават през селищата, вземат поръчките, а след това доставят закупената стока.

Този процес постепенно разширява своята дейност и обхваща териториите на всичките български земи.

СЪЩНОСТ НА ТРАДИЦИОННАТА ТЪРГОВИЯ

Обикновено под търговия се разбира размяна на стоки или услуги, която може да се осъществи между две или повече лица.

Стоката е материално благо, продукт, произведен с цел задоволяване на определени потребности на хората, който може да бъде продаден на пазара.

Услугите осигуряват поддръжка, поправка, обучение в конкретни умения или консултиране. Примери на услуги са финансовите услуги, образованието, транспортът, комуникациите, специализираните професионални услуги – IT услугите.

ТЪРГОВСКАТА ДЕЙНОСТ е **СТОПАНСКА ДЕЙНОСТ** със свои правила на организация и специфика, която играе съществена роля в икономиката, което дава основание тя да бъде определена като кръвоносната система на всяка икономика.

ВНИМАНИЕ!

За да може теорията да бъде изчерпателна в много случаи се налага с разработените към темата презентации да се допълнят теоретичните познания или приложението на съответния материал в практиката.

Поради индустриализацията и компютъризацията на всички видове производства и услуги, без които е немислимо днес се налага да се допълва информация, която липсва в програмата, но която е факт в практиката.

ЗАПОМНИ

И така за ТЪРГОВИЯТА търговията се приема всяко физическо или юридическо лице, което по занятие извършва всяка от следните сделки:

- купува стоки или други вещи, с цел да ги препродаде;
- продава стоки от собствено производство;
- купува ценни книги, с цел да ги продаде;
- осъществява търговско представителство и посредничество;
- осъществява комисионни, спедиторски и превозни сделки;
- осъществява застрахователни сделки;
- осъществява банкови и валутни сделки;
- издава менителници, записи на заповед и чекове;
- осъществява складови сделки;
- осъществява лицензионни сделки;
- осъществява стоков контрол;
- осъществява сделки с интелектуална собственост;
- осъществява хотелиерски, туристически, рекламни, информационни, програмни, импресарски или други услуги;
- осъществява предприемаческа дейност – купува, строи или обзавежда недвижими имоти, с цел продажба;
- осъществява лизингова дейност.

ФУНКЦИИ НА ТЪРГОВИЯТА

Функциите на търговията са повече от изброените, но само тези имат по-голямо значение.

1. **Икономическа** – разглежда се като основна, тъй като е резултат от връзката на търговията с:

.....

2. **Регулативна** – регулира производството

3. **Информационна** – намира израз във факта, че търговските фирми предоставят информация на производителите

ФОРМИ ЗА ОСЪЩЕСТВЯВАНЕ И РАЗВИТИЕ НА ТЪРГОВИЯТА

Тук ще предложим една от класификациите, която е:

Първо, СПОРЕД ОБЕМ ПРОДАЖБИ, БРОЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯТА И БРОЙ НА ЗАЕТИТЕ ЛИЦА, размерът на предприятията е: микропредприятия (0 – 9 заети), малки предприятия (10 – 49 заети), средни предприятия (50 – 249 заети) и големи предприятия (над 250 заети).

Второ, СПОРЕД ПРАВНАТА СИ ФОРМА предприятията се подразделят на: предприятия на едноличен търговец (ЕТ); търговски дружества – събирателно дружество (СД), командитно дружество (КД), дружество с ограничена отговорност (ООД), акционерно дружество (АД), командитно дружество с акции (КДА); кооперации.

Трето, СПОРЕД ТИПА НА ПРЕДЛАГАНИТЕ ПРОДУКТИ различаваме:

- търговия с промишлени и хранителни стоки
- търговия с услуги,

Четвърто, ПО ХАРАКТЕР НА ИЗПЪЛНЯВАНИТЕ ФУНКЦИИ търговските фирми се разделят на два големи вида: фирми за търговия на едро и фирми за търговия на дребно

Пето, ПОРЕД ФОРМИТЕ НА СОБСТВЕНОСТ търговците се делят на: независими търговци, търговски вериги, франчайзинг.

Франчайзинг – тази форма може да се дефинира като вид бизнес съглашение, според което едната страна (франчайзодател) предоставя правото на друга страна (франчайзополучател) да осъществява

търговска дейност с марката, наименованието или формата на франчайзодателя и това споразумение е формализирано в договорна форма.



Виж презентация ВИДОВЕ ТЪРГОВСКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

ТЪРГОВИЯ НА ДРЕБНО

Търговията на дребно е тази част от търговията, която продава на потребителите стоки и услуги, предназначени за лично ползване и е последното звено в каналите за разпределение, свързващо производителите и купувачите.

Тя обхваща търговските обекти, както от традиционната, така и от модерната търговия.

Към традиционната търговия се отнасят предимно

.....

.....

Към модерната търговия се причисляват супермаркетите, хипермаркетите и „дискаунтърите“.

ОСНОВНИ ВИДОВЕ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ТЪРГОВИЯ НА ДРЕБНО МОЖЕ ДА БЪДАТ:

Ф. Котлър определя търговеца на дребно като „**всяко бизнес предприятие, чийто обем на продажби идва главно от търговията на дребно.**“ Според нивото на обслужване авторът ги подразделя на:

- търговия на дребно на самообслужване;
- търговия на дребно със самостоятелен избор;
- търговия на дребно с ограничено обслужване;
- търговия на дребно с пълно обслужване.

Търговци на дребно са и всички **вериги, чиято основна дейност е търговията на дребно**, независимо как и къде се продават стоките, **ЗАЩОТО ПРИ ТЯХ СТОКИТЕ СЕ ПРОДАВАТ НА КРАЙНИЯ ПОТРЕБИТЕЛ.**

ТЪРГОВИЯ НА ЕДРО

Търговията на едро е посредническа, търговска дейност, при която се извършва покупко-продажба на стоки и услуги, предназначени за по-нататъшна препродажба, преработка или износ, с цел получаване на печалба.

Търговците на едро в практиката се наричат още **дистрибутори.**

ЗАПОМНИ

Търговията на едро е израз на икономическите отношения:

- между стокопроизводителите и търговците на едро,
- между самите търговци на едро,
- между търговците на едро и търговците на дребно.

Обект на покупко-продажба при търговията на едро може да бъдат:

1. *Инвестиционни стоки – машини, съоръжения, транспортни средства, суровини, материали и други, които се реализират на отделните производствени или стопански единици.*
2. *Изкупени и подготвени за реализация селскостопански произведения и суровини. Една част от тях, търговците на едро предлагат на търговците на дребно за преки продажби на населението, а друга на преработвателни фирми за производство на определени видове продукция.*
3. *Готови потребителски стоки, които са предназначени за населението и които дистрибуторите закупуват от производителите или от вносителите.*

.....

Ф. Котлър определя търговците на едро като „независими фирми, които поемат собствеността на стоките, управлявани от тях“. *Търговците на едро се характеризират с обхват на големи търговски територии.*

Според оказваните услуги авторът прави следното подразделение на търговците на едро: **търговци на едро с пълно обслужване и с ограничено обслужване.**

Търговците с пълно обслужване предлагат повече услуги, като поддържане на запаси и персонал по продажбите, кредитни услуги, доставки и управленска помощ, а вторите – по-малко услуги. Тук авторът причислява универсалните и специализирани търговци и индустриалните дистрибутори.

Към търговците на едро с ограничено обслужване Котлър причислява търговци, посредници без поддържани запаси, консигнатори, кооперации на производители и търговци на едро с поръчки по пощата.

.....

.....

ОСНОВНИ ВИДОВЕ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ТЪРГОВЦИ НА ЕДРО СА:

Тук освен традиционните предприятия, е наложително да се обърне внимание на логистичните складове и тяхната дейност, които са се наложили в практиката.

I. СПЕЦИАЛИЗИРАНИ ФИРМИ И КООПЕРАЦИИ ЗА ТЪРГОВИЯ НА ЕДРО, КОИТО МОЖЕ ДА БЪДАТ:

- **Изкупвателни търговски организации** – изкупуват малки количества селскостопански продукти от много дребни производители;
- **Разпределителни търговци на едро** – купуват големи количества и ги продават на малки партии;
- **Асортиментни търговци на едро** – купуват и предлагат широк и средно пълен асортимент.

Тези търговски предприятия, в зависимост от начина на организацията на заплащане на стоките, биват три вида:

-
- **Логистични центрове** (или още логистични паркове) са предприятия, които координират и контролират складово, транспортно и информационно обслужване на различни компании. Логистичните паркове обединяват на едно място компании от различни отрасли.

Основните услуги на логистичните центрове са: Приемане на стока – доставка директно от производител или от склад на клиент.

- Качествен контрол – всяка приета стока се проверява за съответствие на качеството
- Складиране – точно определено място в склада за всеки тип стока
- Проверка на наличности – актуална и точна информация за моментни наличности за всеки един продукт
- Сортиране и подготовка на поръчки – обработка на поръчките в деня на тяхното получаване
- Опаковане на пратки – поставяне на етикети, брошури, рекламни материали, товарителница
- Документална обработка
- Използваене на: Сухопътен транспорт Собствен ЖП коловоз, FTL и LTL транспорт
- Наблюдаване на транзитните пратки



Виж презентация ЛОГИСТИЧНИ ЦЕНТРОВЕ

Обърни внимание! Други важни представители на търговията на едро са търговските посредници и тяхната роля.

II. БРОКЕРИ, АГЕНТИ И КОНСИГНАТОРИ

Това са търговски посредници, (Юридически лица) които закупуват стоки, изпълняват обичайни търговски действия и операции, без да променят вещественото съдържание на стоките.

АГЕНТИТЕ са постоянни представители на продавачите и купувачите и работят за тяхно име и за тяхна сметка.

.....

КОНСИГНАТОРИТЕ – предоставят (а не продават) стоки на търговците на дребно за продажба в търговската мрежа по определени цени и срещу определено възнаграждение – комисионно (обикновено в % от стойността на продадената стока).

.....

БРОКЕРИТЕ са специализирани звена, изпълняващи функции на търговци на едро. Те участват в реализацията на стоките на производствени или търговски фирми, но не получават правото на собственост върху тях.

ПРОИЗВОДСТВЕНИ ФАКТОРИ НА

ПРЕДПРИЯТИЕТО ЗА ТЪРГОВИЯ НА ДРЕБНО И НА ЕДРО

Както на всяко предприятие производствените фактори са:

-капитал;

- земя;

-персонал.

Капитал на търговското предприятие

Търговските предприятия на едро и дребно осъществяват стопанска дейност с определени капиталови, трудови и финансови ресурси.

– Една част от имуществото на предприятието са търговски сгради (магазини, заведения за обществено хранене и др.), стопански инвентар (хладилници, обзавеждане, рафтове и др.) и машини, съоръжения, инструменти и др. Тя формира **основния капитал** на търговското предприятие на едро и дребно.

– Другата част от имуществото на търговската стопанска единица, която е представена в стоки, касова наличност, ценни книжа, банкови и други вложения, формира нейния **оборотен капитал**.

Дълготрайните материални активи в търговския сектор може да бъдат :

В зависимост от собствеността:

» собствени;

» наети (под наем).

Според предназначението на ДМА, те се класифицират на:

» **ДМА в търговията на едро;**

» ДМА в търговията на дребно;

» ДМА в изкупуване на селскостопански произведения.

От гледна точка на материално-веществен състав, ДМА се разделят на:

» сгради и съоръжения (климатични, отоплителни и др.);

» машини и механизми (хладилници, подемно-транспортна техника);

» стопански инвентар;

» собствени транспортни средства.

В процеса на използване ДМА се изхабяват. Паричното измерване на протичащото във времето изхабяване и отразяването му в текущите разходи на обръщението се извършва с механизма на амортизационните отчисления.

Материално-веществените елементи на оборотния капитал се представят от краткотрайните активи на предприятието.

– **Краткотрайните материални активи** участват в стокооборота на предприятието под формата на оборотни средства (амбалаж, суровини, опаковъчни материали и др.) и средства за обръщение (стокови запаси, парични средства в касите и разплащателните сметки в банките).

.....

– **Персонал на търговското предприятие на едро и дребно.** Персоналът на търговското предприятие на едро и дребно изразява определен състав и структура на заетата работна сила.

Според функциите, които изпълняват заетите в търговските дейности, общият персонал се категоризира на:

.....

ИКОМИЧЕСКИ ПОКАЗАТЕЛИ

НА ТЪРГОВСКОТО ПРЕДПРИЯТИЕ

Производителността на труда в търговската дейност е качествен измерител на многостранната стопанска дейност на търговските предприятия на едро и дребно.

Показателят производителност на търговския труд се определя като отношение на обема на дейността към средносписъчния брой на работниците, които са го осъществили за отделните търговски дейности, в т.ч. търговия на дребно, търговия на едро и обществено хранене.

Нарастването на производителността на труда е едно от условията за повишаване на финансовите резултати на търговското предприятие – на едро и дребно и оттук за разширяване на конкурентното му присъствие на пазара.

Ефективността в търговската дейност показва какъв е резултатът от използването на ресурсите и разходите в търговията.

Ефективността се измерва чрез съпоставяне на ефекта (получен, очакван или планиран), изразен с различни показатели, с вложените ресурси и направените разходи за осъществяване на търговската дейност.

В търговията ефектът има икономически и социален характер.

- **Икономическата ефективност** дава представа за състоянието и развитието на предприятието.
- **Социалната ефективност** се измерва основно със социалните резултати, насочени главно към клиентите за задоволяване на техните потребности.

При разглеждането на икономическата и социалната ефективност трябва да се има предвид, че по-висшата форма е социалната ефективност, но икономическата ефективност е основна.

ИКОНОМИЧЕСКА ЕФЕКТИВОСТ

За оценка на ефекта (резултата) от дейността на вътрешната търговия могат да се използват следните показатели:

Основни показатели на икономическия ефект в търговията

| — Показатели | — Измерители |
|-----------------------------|---|
| 1. Стокооборот (СО) | Приходи от продажби на стоки и услуги Нетен размер на приходите от продажби = приходи от продажби – (данък добавена стойност + акцизи) |
| 2. Брутен доход (БД) | $БД = \sum (\text{търговки отстъпки} + \text{търговки надбавки} = \text{надценки}) + \text{оказани платени услуги}$ БД= разходи за стоковото обръщение + печалба БД = нетен размер на приходите от продажби – отчетна стойност на продадените стоки |
| 3. Чиста продукция | ЧП = брутни приходи – материални разходи |
| 4. Печалба | Брутна печалба = брутни приходи – разходи за стоковото обръщение Облагаема печалба |

| — Показатели | — Измерители |
|--|---|
| | Нетна печалба = облагаема печалба – данъци и такси |
| 6. Скорост на стоковото обръщение | Одни – дни за осъществяване на един оборот на средния стоков запас Ооб – брой обороти на средния стоков запас за даден период (година) |

В условията на реалната икономика и остра конкурентна борба между търговските фирми, пътят към изграждане на конкурентноспособна дейност и завоюване на стабилни позиции на пазара **зависи преди всичко от ефективността на тяхната стопанска дейност.**

СОЦИАЛНА ЕФЕКТИВНОСТ

За измерване на социалната ефективност на търговската дейност следва да се използват показатели, **които представляват съотношение между осигурявания социален ефект и направените разходи.**

За оценка на социалния ефект на вътрешната търговия може да се използва система от показатели, **които се сравняват обикновено с отчетни показатели за предшестващ период, а също със сравними показатели от други страни, в т.ч.:**

.....
.....

Най-обобщаващият показател за социален ефект е стокооборотът на едно лице от населението – неговият размер и измерение по съпоставими цени показва изменението на потреблението.

Правилното и точно определяне на ефективността на вътрешната търговия, като цяло, и на отделните търговски фирми, предприятия и организации **спомога за усъвършенстване на управлението им и за получаване на максимален икономически и социален ефект от всяка търговска единица и от икономиката като цяло.**

В условията на пазарно стопанство и остра конкурентна борба между търговските фирми, пътят към изграждане на конкурентноспособна дейност и завоюване на стабилни позиции на пазара **зависи преди всичко от ефективността на тяхната стопанска дейност.**

Теоретичната част на всяка тема завършва с **НОВА ИКОНОМИКА, ДВИЖЕНА ОТ НОРМАЛНИТЕ ИКОНОМИЧЕСКИ ЗАКони** – включваща **тенденции и въвеждане на Интернет технологии, които Позволяват използване на различни облачни технологии, цифрово моделиране и симулиране на виртуална реалност.**

Тук в тази тема става въпрос за **ГЛОБАЛИЗАЦИЯТА, като МАЩАБНО ИКОНОМИЧЕСКО СБЛИЖАВАНЕ, за навлизане на нови търговски формати в пазарите, за търговските споразумения които ги контролират.**

НОВА ИКОНОМИКА, ДВИЖЕНА ОТ НОРМАЛНИТЕ ИКОНОМИЧЕСКИ ЗАКони

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ – МАЩАБНО ИКОНОМИЧЕСКО СЪБИЖАВАНЕ

Основна тенденция в търговията в световен мащаб в последните години е процесът на глобализация.

Глобализацията може да се опише като все по-мащабно икономическо сближаване на всички страни в света, в резултат на увеличаване на обема на международната.

Настъпилите значителните промени в обмена на стоки, потоци от капитали и технологии насърчават процесите на глобализация в търговията.

Положителните страни на глобализацията се изразяват най-вече в разнообразието на търговски формати, които навлязоха в пазарите на почти всички страни, както и навлизането на нови непознати за дадени икономики стоки, засилване на конкуренцията, в т.ч:

Засили се процесът на **аутсорсинг** и **офшоринг**.

КАКВО Е ТОВА?

Пример за аутсорсинг е **работата на ишлеме**, при която външно предприятие произвежда определена продукция с материали на компанията-възложител.

В този случай Транснационалните корпорации (ТНК) използват на безценица труда на малки и средни предприятия, благодарение на аутсорсинга.

От своя страна, малките и средните предприятия не могат да се съпротивляват на глобалната конкуренция и да осигурят правата на работниците си, а на ТНК пък трудно може да им се държи сметка за нарушаването на човешките права, когато корпорацията официално се намира в една страна, а извършва дейността си в друга.

Създават се **търговски споразумения** за регулиране световната търговия в глобален мащаб.

Световната търговска организация (СТО) е организация, която контролира и либерализира международната търговия. Създадена през 1995 г., СТО се занимава с регулиране на търговията между страните-участнички, осигурява рамка за договаряне и инициализиране на търговските споразумения и процесите на разрешаване на спорове, насочени към стимулиране на спазването на споразуменията на СТО от участниците.

ОПЕК – организация на страните износителки на петрол – координация и уеднаквяване на петролните политики на страните членки и определяне на най-добрите методи за защита на техните индивидуални и групови интереси;

UNCTAD – Конференция на ООН за търговия и развитие;

УКАО –регламентира частните правоотношения в областта на въздушния транспорт;

UNCITRAL – КОМИСИЯ на ООН за международна търговия, създадена през 1966 г., тя подготвя голяма част от международните конвенции в областта на международната търговия – подготвила е Виенската конвенция относно международната търговия, Хамбургските правила относно транспорта.

Като най-голямата група за търговски обмен в света, ЕС играе водеща роля в глобалните преговори за либерализиране на световната търговия. Това е и една от задачите, която Съюзът поставя пред Общността: чрез създаване на митнически съюз, за намаляване на митническите бариери.

Създават се **стандарты за взаимноизгодна търговия**.

Това е набор от минимални стандарти за социално отговорно производство и търговия. Те са предназначени да спомагат развитието на непривилегированите дребни фермери и работници в плантации.

Стандартите са свързани с областите на устойчиво развитие: социално, икономическо и екологично развитие.



Виж презентация – МЕЖДУНАРОДНИ ОРГАНИЗАЦИИ

В резултат на глобализацията на световната търговия и нейното бъдеще могат да бъдат очертани следните ключови тенденции, а именно:

- Търговските фирми са изправени пред предизвикателството да се грижат за здравето и благосъстоянието на потребителите.
- Променя се поведението на потребителите и търговците на дребно търсят пътища за адекватна реакция на тези промени.
- Създават се нови търговски съюзи, алианси и съглашения

АДАПТИВНОСТ КЪМ ИНОВАЦИИТЕ И ПОДОБРЯВАНЕ НА ЕФЕКТИВНОСТТА В ТЪРГОВИЯТА

С навлизането на технологиите, за да останат лидери на пазара, търговците трябва да са гъвкави и да изградят моделите си устойчиво. Трябва да се има предвид, че **когато става въпрос за подобряване на ефективността, нарастването на онлайн продажбите носи много ползи** сред които стабилност на пазара и разпознаваемост на марката. Също така, в дългосрочен план **търговията в интернет пространството** дава възможност да се увеличава конкурентоспособността си, тъй като локацията вече не е от ключово значение.

Единен административен панел за всички ваши онлайн магазини - **какво е това ?**

Е-commerce ви позволява да управлявате няколко уеб магазина за различни марки или типове стоки, от един административен панел.. Така вашите потребители имат възможността да влизат във всички ваши магазини, използвайки едни и същи идентификационни данни.

Интеграция с ERP - **какво е това?**

Ползите, които може да извлечете от интеграцията на e-commerce със съществуваща ERP системата са свързани с управление на информацията и бизнес процесите чрез:

- Онлайн публикуване на артикули, снимки, описания, спецификации, характеристики, мерни единици и наличност;
- Показване на индивидуални цени, отстъпки и промоции;
- Създаване на нови поръчки и клиенти.

Всички упражнения са подбрани така, че да се усвоят знанията, които изисква учебната програма. Броят на задачите е по-голям отколкото би могло да се упражнява в часовете

УПРАЖНЕНИЯ

ЗАДАЧА 1. Като прочетете материала за значението на търговията направете презентация относно влиянието на търговията за развитието на банковия и финансовия сектор в стопанството.

С настъпването на новото хилядолетие търговията се характеризира с модерни търговски форми, чрез които търговската дейност придобива качествено нов характер, изпълва се с ново съдържание и рязко повишава ролята и значението си за развитието на националната икономика, в т. ч.:

1. **Търговията осъществява обръщението на стоките**, като ги придвижва от производителите до потребителите.
2. **Търговията има значително участие в създаването на брутната добавена стойност**, което дава основание тя да се разглежда като двигател за развитието на икономиката на страната.
3. **Търговията е икономически сектор в стопанството, който активно участва в решаване на въпросите за безработицата в страната** и осигуряване на заетост.
4. **Търговията осигурява пазарното потребление на населението** – тя е отражение на възможностите, стандарта и културата на съответната страна.
5. **Търговията е генераторът на развитие на частния сектор в националното стопанство**. Магазините в частния сектор у нас са вече 98% от общия им брой.
6. **Търговията е икономическият сектор, който силно привлича преките чуждестранни инвестиции** и осигурява икономически растеж на страната.
7. **На съвременния етап търговията оказва силно влияние върху развитието на банковия и финансовия сектор в стопанството**.
8. **Търговията е неразделна част от глобалната система за икономическо стимулиране и икономическа активност на потребителите**. Чрез своето продуктово предлагане тя насочва потребителите към по-висококачествен и ефективен труд, срещу който получават по-високи доходи, които насочват за покупка на висококачествени стоки и услуги.

Задача 2



ЗАДАЧА ЗА ГРУПОВА РАБОТА

Разделете се на отбори. Разгледайте презентацията УСЛУГИ. Тази задача трябва да ви насочи познанията към услугите. Този сектор от търговията е изключително печеливш и затова развитите държави произвеждат и продават основно услуги.

Обяснете ролята на услугите в търговията на напредналите страни. Ако в презентацията липсват услуги, за които вие знаете, може да ги опишете .

.....



Задача 3

Отбележете кои от изброените понятия според вас са обект на търговия.

| | |
|-------------------|---------|
| 1. Решение | ДА / НЕ |
| 2. Застраховане | ДА / НЕ |
| 3. Козметика | ДА / НЕ |
| 4. Банков заем | ДА / НЕ |
| 5. Храна | ДА / НЕ |
| 6. Мобилни услуги | ДА / НЕ |
| 7. Портрет | ДА / НЕ |
| 8. Лекарства | ДА / НЕ |
| 9. Валутна борса | ДА / НЕ |
| 10. Осигуряване | ДА / НЕ |

Изберете търговска дейност, за която е необходим най-малък първоначален капитал.

Указания:

- * Разделете се на групи.
- * По метода на МОЗЪЧНА АТАКА изберете вид търговска дейност.
- * Обсъдете и изберете организационна форма.
- * Обсъдете какви средства и за какво ще ви трябват.
- * Обобщете резултатите и направете заключение.



виж презентация МОЗЪЧНА АТАКА

Прочетете изброените икономически показатели и определете кой обобщаващ показател на търговската дейност формират те. Напишете определението.

обем и структура на стокооборота; размер на общата и на чистата продукция, на разходите на обръщението; производителност на труда, непроизводствени разходи и загуби; интензивност в използването на разполагаемите ресурси.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Задача

Обяснете формулата: $БП = \text{разходи за стоковото обръщение} + \text{печалба}$

.....

.....

.....

.....

Задача

Обяснете формулата: $\text{Брутна печалба} = \text{брутни приходи} - \text{разходи за стоково обръщение}$

.....

.....

.....

.....

Задача

Обемът на стокооборота за годината възлиза на 32 500 лв. Брутният доход е 28,5% от оборота. Нивото на разходи за дистрибуция е 22,3 %. Цената на дълготрайните активи в началото на годината е 2 320 лв., а в края на годината е 2 640 лв.

Изчислете показателите за ефективност за използване на дълготрайните активи в търговския обект.

.....

.....

.....

.....