

Роздрібна торгівля

Довгополий Денис
ФК-23



Роздрібна торгівля — це продаж товарів кінцевим споживачам, а не комерційному підприємству чи організації.



Приводом для закупівлі в роздрібній торгівлі є задоволення особистих потреб покупця або членів його сім'ї за рахунок споживання купленого товару.

Форми організації роздрібної торгівлі

- спеціалізовані з вузьким асортиментом великої насиченості;
- універмаги, пропонують багато асортиментних груп (кожною групою займається спеціальний відділ, що має власних закупівельний);
- універсами — великі підприємства самообслуговування з низьким рівнем витрат і великим обсягом продажу;

□ супермаркети — доволі великі підприємства самообслуговування з низьким рівнем витрат і низькими націнками, великим обсягом продажу;

□ магазини товарів повсякденного попиту — невеличкі магазини у житлових районах з найнеобхіднішими товарами вузького асортименту;

□ торговельні комплекси, гіпермаркети, які займають значні площі.

На розміщення роздрібної мережі впливають наступні чинники:

- місце будування - величина, щільність населення, розміщення адміністративних, культурних, спортивних центрів;
- транспортні - напрямок, інтенсивність основних потоків руху громадського та індивідуального транспорту;
- соціальна сфера - досягнення високого рівня обслуговування, високі вимоги до якості товарів, упаковки;
- економічна сфера - ефективність капітальних вкладень, оптимальний рівень доходів і т. д.