

Ovo je pregled DELA TEKSTA rada na temu "Organizacija i funkcionisanje trgovine na veliko". Rad ima 7 strana. Ovde je prikazano oko 500 reči izdvojenih iz rada.

Napomena: Rad koji dobijate na e-mail ne izgleda ovako, ovo je samo DEO TEKSTA izvučen iz rada, da bi se video stil pisanja. Radovi koje dobijate na e-mail su uređeni (formatirani) po svim standardima. U tekstu ispod su namerno izostavljeni pojedini segmenti.

Ako tekst koji se nalazi ispod nije čitljiv (sadrži kukice, znakove pitanja ili nečitljive karaktere), molimo Vas, prijavite to ovde.

Uputstvo o načinu preuzimanja rada možete pročitati ovde.

Организација и функционисање трговине на велико

Настанак, значај и развојни проблеми трговине на велико

Улога и корисност посредничке функције трговине на велико

Трговина на велико је настала у процесу развијања друштвене поделе рада између производње и промета, односно у оквиру промета. Ова подела добила је полет са индустријском револуцијом. Кроз историју, производња је тежила концентracији и специјализацији и удаљавала се од места потрошње. У таквим условима производња је све више осећала потребу за посредницима у каналима продаје. Посредовање је било прво једно, а затим дводимензионално. Произвођачи су реализовали своју производњу у сразмерно малим испорукама, док су трговци на мало имали пуно организационих проблема у вези комплетирања асортимана. Тако је настала потреба за још једном кариком у прометној сфери. Укључивање у прометни процес трговине на велико смањује се број пословних трансакција које се у њеном одсуству одвијале између трговине на мало као купца и произвођача као испоручиоца роба. Произвођачи временом стичу могућност да пласирају производе на целој територији коју покрива трговинска организација на велико. Укључивање трговине на велико је довело до веће ефикасности у процесу размене, веће бриге произвођача о производњи као основној функцији и веће могућности за усклађивање производње са захтевима тржишта. Трговина на мало је добила могућност за снабдевање из ближих извора и у количинама које на доводе до пренаглашених залиха и по том основу финансијског напрезања. Трговина на велико је настала на бази економских интереса произвођача и купаца њихових производа, посебно трговине на мало.

Појава нових субјеката у промету на велико

Процес концентрације захватио је и произвођаче као испоручиоце и трговину на мало као главног купца трговине на велико. Произвођачи су постепено узимали курс на директне испоруке трговине на мало и купцима из производног сектора привреде. Настанак многофилијалних облика организације јачао је трговину на мало и оспособљавао је за директне набавке од произвођача. Њена зависност се сводила на мањи број артикала увозног порекла. Ситни трговци су се почели организовати ради обједињавања набавке. У таквим условима настао је процес заобилажења трговине на велико. Тиме је трговина на велико почела да губи значај у гросирању. Трговина на велико је добрим делом елиминисана из промета инвестиционих добара. Произвођачи и трговина на мало све су више развијали директне односе. У таквим условима, трговина на велико, није више незамењива карика у промету робе. Она до душе није отписана, али није више једини носилац гросистичке функције, која је по том основу могла допустити монополистичко опонашање.

Искуства трговине на велико у одржавању и јачању позиције на тржишту

Трговина на велико је повела борбу за опстанак и евентуални повратак својих позиција на тржишту. Ова борба ишла је у више праваца као што су:

истраживање тржишта и усклађивање набавке са тражњом своји купаца,

повезивање и развијање кооперативних односа са другим трговинским, организацијама а посебно са оним из малопродаје,

увођење самоуслуживања својих купаца,

развој и модернизација материјалне база за чување и испоруку робе,

већа оријентација на снабдевање индустрије репроматеријалом.

...

-----OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE
PREUZETI NA SAJTU.-----

www.maturskiradovi.net

MOŽETE NAS KONTAKTIRATI NA E-MAIL:

maturskiradovi.net@gmail.com