**Отчет по предметной области**

Предметная область: Оптовая база

Работу выполнил: Дмитриев Даниил Дмитриевич

Специальность: Информационные системы и программирование

Группа: И-21

Работу проверил: Градовец Николай Николаевич

Дата выполнения:

Задание № 1.

**Оптовая база –** это организация, занимающаяся оптовой торговлей и поставкой товаров различным розничным предприятиям.

Задание № 2.

**Структура и функции оптовой базы:**

* формирование ассортимента – осуществление закупки товаров у производителей или других поставщиков на основе исследования спроса и предложения на рынке;
* преодоление разрыва во времени – исключение временного разрыва между моментами производства и потребления;
* преодоление пространственного разрыва – преодоление расстояния между местом производства и местом потребления;
* формирование товарных запасов – обеспечение условий для бесперебойного товароснабжения сети розничной торговли;
* гарантирование качества (функция манипулирования) – выполнение задачи по приемке товаров и подготовки товаров к оптовой продаже;
* выравнивание цен – использование преимуществ по затратам благодаря организации эффективного технологического процесса или скидкам при закупке больших партий товаров;

Система управления складом:

Автоматизация управления складом позволяет отслеживать запасы товаров, контролировать движение товаров на складе, оптимизировать процессы планирования и учета запасов и потребностях в закупках.

Ассортимент товаров:

В ассортименте может быть большое количество различных отраслей, таких как продукты питания, товары для дома, электроника и т.д.

Взаимодействие с поставщиками:

У каждой оптовой базы есть свои поставщики определенных товаров. Они выбирают поставщиков в соответствии с их отраслью продажи и хорошим качеством продукции. Когда выбрали поставщика устанавливаются контрактные отношения для дальнейшего сотрудничества.

Взаимодействие с клиентами:

Изучение процессов продажи товаров оптовой базой розничным предприятиям. Это может включать в себя привлечение новых клиентов, поддержку существующих клиентов, разработку ценовой политики и т.д.

Финансовый учет и анализ:

Учет расходов и доходов оптовой базы, финансовый анализ эффективности деятельности. Производится анализ доходов оптовой базы и делаются выводы стоит ли продолжать свою работу. Если база не приносит никакого дохода, то не имеет смысла продолжать ее работу.

Задание № 3.

Собрание акционеров

Плановый отдел

Коммерческий склад

Директор

Экономисты

Директор планового отдела

Коммерческий директор

Продавцы, рабочие

Главный бухгалтер

Зав. складами

Бухгалтерия

Склады

Задание № 4.