

Вопросы к экзамену
по дисциплине «Управление закупками и сбытом»
для специальности 1-26 02 02 «Менеджмент»

1. Понятие снабженческо-сбытовой деятельности, ее принципы и задачи.
2. Содержание снабженческо-сбытовой деятельности.
3. Функции коммерческих подразделений предприятия.
4. Организационные структуры коммерческой службы предприятия.
5. Принципы построения организационных структур коммерческой службы
6. Влияние снабженческо-сбытовой деятельности на конечные результаты работы предприятия.
7. Содержание работы по информационному обеспечению коммерческой деятельности
8. Источники и методы получения коммерческой информации
9. Коммерческая тайна и способы ее защиты.
10. Коммерческий риск, его страхование.
11. Виды планов материально-технического снабжения
12. Изучение рынка сырья и материалов. Выбор стратегии снабжения.
13. Исходные данные для определения материальной потребности предприятия
14. Методы определения потребности предприятия в материальных ресурсах.
15. Определение потребности предприятия в инструменте и топливе.
16. Расчет объема и определение вида закупок
17. Анализ заготовительной сферы предприятия
18. Составление бюджета снабжения.
19. Лимитирование отпуска материальных ресурсов.
20. Документальное оформление выдачи материалов и доставки их в цех
21. Способы доставки материальных ресурсов в цехи.
22. Необходимость существования запасов на предприятии
23. Основные модели управления запасами
24. Нормирование запасов
25. Системы контроля за состоянием запасов.
26. Планирование ассортимента продукции
27. Понятие каналов сбыта, виды сбыта
28. Виды и методы прогнозирования объема сбыта
29. Формирование портфеля заказов.
30. Содержание оперативно-сбытовой работы
31. Выбор оптимального вида транспорта
32. Документы, оформляемые при отгрузке продукции.
33. Понятие коммерческо-посреднической деятельности
34. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров
35. Оптовые ярмарки и выставки
36. Организация биржевой торговли.
37. Сущность и значение коммерческой работы в розничной торговле
38. Виды розничной торговой сети
39. Внемагазинные и активные формы продажи товаров
40. Организация фирменной торговли и сервиса

2019-2020 учебный год
Доц. каф. «Менеджмент»
Сысоев И.П.