

+ УДК 338.24 [658.7 + 658.8] (075.8)
ББК 65.09 [65.291.33 + 65.291.591] е73
С 42

Рецензенты:

доцент кафедры «Логистика и менеджмент» Витебского филиала
УО ФПБ «Международный университет «МИТСО» Бекиш Е.И.;

начальник отдела продаж ИООО «Союз-кабель» Петров Ю.И.

Рекомендовано к изданию редакционно-издательским
советом УО «ВГТУ», протокол № 3 от 30.11.2021.

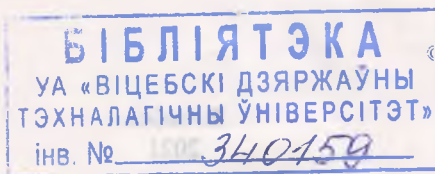
Скворцов, В. А.

С 42 Организация закупочно-сбытовой деятельности : курс лекций /
В. А. Скворцов. – Витебск : УО «ВГТУ», 2021. – 99 с.
ISBN 978-985-481-703-3

Курс лекций предназначен для студентов, обучающихся по специальности 1-27 01 01-16 «Экономика и организация производства (легкая промышленность)». В пособии рассмотрены вопросы организации и управления закупочно-сбытовой деятельностью организаций как на макроуровне, так и на уровне организации. В частности, рассмотрены особенности постановки и реализации организационных и управленческих вопросов, организации работ в коммерческой организации, включая бизнес-процессы, управление маркетингом, управление изменениями. Курс лекций может быть использован студентами экономических специальностей.

УДК 338.24
ББК 65.05

ISBN 978-985-481-703-3



© УО «ВГТУ», 2021

СОДЕРЖАНИЕ

1	Теоретические основы организации и управления снабженческо-сбытовой деятельностью предприятия	5
1.1	Понятие снабженческо-сбытовой деятельности, ее принципы и задачи	5
1.2	Содержание снабженческо-сбытовой деятельности	6
1.3	Методы проведения коммерческих сделок	8
1.4	Технология осуществления коммерческих сделок	10
1.5	Контракт купли-продажи	12
2	Организация управления коммерческой деятельностью на предприятии	16
2.1	Функции коммерческих подразделений предприятия	17
2.2	Организационные структуры отделов коммерческой службы	18
2.3	Принципы построения организационной структуры коммерческой службы	19
2.4	Влияние коммерческой деятельности на конечные результаты работы предприятия	19
3	Информационное обеспечение снабженческо-сбытовой деятельности	23
3.1	Содержание работы по информационному обеспечению коммерческой деятельности	23
3.2	Источники и методы получения коммерческой информации	25
3.3	Коммерческая тайна и способы ее защиты	27
3.4	Коммерческие риски и их страхование	29
4	Определение потребности предприятия в материальных ресурсах	35
4.1	Исходные данные для определения материальной потребности предприятия	36
4.2	Методы определения потребности предприятия в материальных ресурсах	37
4.3	Определение потребности предприятия в инструменте и топливе	42
5	Планирование материально-технического обеспечения предприятия	45
5.1	Виды планов материально-технического снабжения	45
5.2	Изучение рынка сырья и материалов. Выбор стратегии снабжения	46
6	Обеспечение цехов материальными ресурсами	48
6.1	Лимитированный, сверхлимитированный и нелимитированный отпуск материальных ресурсов.	49
6.2	Документальное оформление выдачи материалов и доставки их в цех	50
6.3	Способы доставки материальных ресурсов в цехи	51
7	Управление запасами материальных ресурсов	52

7.1	Необходимость существования запасов на предприятии	52
7.2	Основные модели управления запасами	56
7.3	Нормирование запасов	58
7.4	Системы контроля состояния запасов	69
8	Планирование сбыта продукции	72
8.1	Исследование рынка сбыта и планирование ассортимента	73
8.2	Понятие каналов сбыта, виды сбыта	74
8.3	Виды и методы прогнозирования объема сбыта	76
9	Организация оперативно-сбытовой работы	79
9.1	Содержание оперативно-сбытовой работы	79
9.2	Выбор оптимального вида транспорта	81
9.3	Документы, оформляемые при отгрузке продукции	82
10	Организационные формы оптовой торговли товарами	84
10.1	Понятие коммерческо-посреднической деятельности	85
10.2	Коммерческая работа по оптовой продаже товаров	87
10.3	Оптовые ярмарки (выставки) и их роль в закупке товаров	90
10.4	Организация биржевой торговли	96
	СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	98