

Министерство образования и науки РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Самарский государственный экономический университет»

Утверждено

Председатель приемной комиссии

ректор

д.э.н., профессор

Хасаев Г.Р.



**Программа вступительных испытаний по дисциплине
«Экономика и организация коммерческой деятельности»
для абитуриентов, поступающих в магистратуру в СГЭУ**

Введение

Цели и задачи вступительных испытаний

Цель вступительных испытаний по экономике и организации коммерческой деятельности – определить уровень знаний и умений абитуриента в рамках базовой дисциплины.

Задача вступительных испытаний по экономике и организации коммерческой деятельности – оценить подготовку выпускников учреждений высшего образования с целью конкурсного отбора в ГОУ ВПО Самарский государственный экономический университет.

Структура и содержание экзаменационной работы

Вступительные испытания по экономике и организации коммерческой деятельности проводятся в письменной форме по вопросам программы вступительных испытаний.

Экзаменационная работа по экономике и организации коммерческой деятельности состоит из двух частей, включающих 2 задания, которые охватывают основные разделы курса коммерческой деятельности.

Часть 1 включает задание по экономике коммерческой деятельности. В этом разделе проверяется уровень знаний основных категорий экономики коммерческой деятельности, а также умений применять их в практике управления. Рекомендуемое время на выполнение – 40 минут.

Часть 2 включает задания по организации коммерческой деятельности. В этой части проверяются знания основных категорий организации коммерческой деятельности и умения применять их в ходе анализа практических ситуаций. Рекомендуемое время на выполнение – 50 минут.

Общее время выполнения работы – 90 минут.

Критерии оценки вступительных испытаний

Вступительные испытания по экономике и организации коммерческой деятельности оцениваются по сто балльной системе. Максимальный балл по экзаменационному билету – 100 баллов, минимальный балл по экзаменационному билету – 25 баллов.

Максимальный балл по первому вопросу – 50 баллов ставится в том случае, когда дан полный, четкий и аргументированный ответ.

Максимальный балл по второму вопросу – 50 баллов ставится в том случае, когда дан полный, четкий и аргументированный ответ.

Если абитуриент при правильном в целом ответе допустил неточности в формулировках, не меняющих существа выводов, то оценка по вопросу снижается на 5 баллов.

В том случае, когда при правильном в целом ответе абитуриентом допущено несколько существенных неточностей при анализе основных категорий коммерческой деятельности, то оценка, как по первому, так и по второму вопросу снижается – на 10 баллов.

Если абитуриент при раскрытии вопросов показал неполное знание основных категорий коммерческой деятельности, допустил неточные формулировки, то оценка по первому вопросу снижается на 10 баллов, а по второму – на 20 баллов.

Если содержание вопросов экзаменационного билета изложено недостаточно полно, допущены серьезные ошибки, неточности, то оценка по первому вопросу снижается на 15 баллов, а по второму – на 30 баллов.

В том случае, когда все вопросы экзаменационного билета изложены абитуриентом схематично, упрощенно, отсутствуют глубина их познания, допущен ряд серьезных ошибочных выводов, то итоговая оценка составит 0 баллов.

Раздел I.

ЭКОНОМИКА КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Тема 1.

Влияние внешней среды на экономические показатели коммерческой деятельности предприятия

Внешняя среда предприятия. Прямое воздействие внешней среды на экономику предприятия: государство, поставщики, потребители, конкуренты. Косвенное воздействие внешней среды на экономику предприятия: состояние экономики, социальные факторы, политические факторы, достижения НТР, международное экономическое влияние. Государственное регулирование деятельности предприятий. Информационное и методическое обеспечение функционирования предприятий.

Литература: [9, 44,45,47].

Тема 2.

Государственное регулирование деятельности коммерческих предприятий

Обоснование необходимости государственного регулирования экономики.

Методы и направления государственного регулирования. Принципы государственного регулирования.

Административные методы государственного регулирования. Лицензирование и его принципы. Сертификация услуг предприятий.

Экономические методы регулирования деятельности коммерческих предприятий.

Литература: [8, 40, 42].

Тема 3.

Доходы и расходы коммерческой организации

Экономическое содержание дохода и прибыли. Источники формирования доходов коммерческих предприятий. Общий (валовой) доход. Средний доход. Предельный доход. Пути увеличения доходов и прибыли на коммерческих предприятиях. Закон максимизации прибыли.

Состав затрат коммерческих предприятий. Характеристика элементов затрат и составляющих их статей, включаемых и не включаемых в бухгалтерские издержки.

Литература: [8, 34, 41, 42].

Тема 4.

Издержки, связанные с запасами. Определение оптимального размера заказа

Определение размера заказа и запасов на основе минимизации уровня совокупных издержек. Состав издержек, связанных с запасами. Издержки владения запасами. Издержки заказа. Издержки, связанные с дефицитом.

Определение оптимального размера заказа. Формула Уилсона.

Литература: [1, 2, 3, 10, 15, 16].

Тема 5.

Источники формирования оборотных средств

Собственные и заемные средства коммерческих предприятий. Основные способы привлечения заемных средств. Банковские кредиты. Оценка и выбор банка. Виды кредита. Способы обеспечения кредита. Погашение кредита. Небанковский кредит.

Литература: [8, 26, 34].

Тема 6.

Контроллинг и его роль в управлении предприятием

Сущность, функции и задачи контроллинга. Основные концепции контроллинга. Контроллинг как интегрированная управленческая функция. Отличия контроллинга от учетных функций подразделений предприятия. Структура и содержательная характеристика разделов контроллинга. Виды контроллинга.

Литература: [35, 40, 42].

Тема 7.

Методы расчета потребности в материальных ресурсах

Общий расход (потребность) материальных ресурсов. Удельный расход материальных ресурсов. Нормирование материальных ресурсов. Нормы и нормативы.

Определение потребности на выполнение производственной программы.

Определение потребности на прирост незавершенного производства.

Определение потребности на ремонтно-эксплуатационные нужды.

Определение потребности в материалах на прочие работы промышленно-производственного назначения.

Литература: [7, 8, 34, 42, 14].

Тема 8.

Налогообложение коммерческих предприятий

Сущность налогов и налоговой системы России. Объект налогообложения.

Налоговая база. Налоговый период. Ставка налога.

Классификация налогов: по способу обложения, по уровню установления, по объекту обложения, по назначению.

Налог на прибыль организаций. Налог на добавленную стоимость. Единый социальный налог.

Налогообложение малого бизнеса, упрощенная и вмененная системы.

Литература: [8, 34, 41].

Тема 9.

Нормативная база организации и планирования коммерческой деятельности

Значение и методы регулирования коммерческой деятельности.

Характеристика количественных, номенклатурно-качественных, организационно-правовых и стоимостных норм и нормативов.

Использование норм и нормативов в организации и планировании коммерческой деятельности предприятий и организаций.

Литература: [3, 8, 40].

Тема 10.

Определение потребности в оборотных средствах коммерческого предприятия

Значение и роль нормирования оборотных средств. Норма и норматив оборотных средств. Нормирование товарных запасов и составляющих их элементов. Нормирование прочих активов оборотных средств.

Литература: [3,8, 34, 41].

Тема 11.

Основные производственные фонды как составляющая материально-технической базы коммерческой деятельности

Основной капитал и основные производственные фонды. Сущность, назначение и состав основных фондов. Отличия основных фондов от оборотных средств. Функции основных фондов и их классификация. Стоимостная оценка основных фондов: первоначальная (балансовая), восстановительная, остаточная, ликвидационная стоимость.

Износ основных фондов и порядок его возмещения. Физический износ, его виды, факторы, влияющие на его размер. Методы определения физического износа. Моральный износ и его формы. Воспроизводство основных фондов. Текущий, капитальный, восстановительный ремонт. Реновация.

Амортизация основных фондов: цель, необходимость, механизм. Норма амортизации. Амортизационный период. Расчет общего размера амортизационных отчислений на предприятии.

Показатели эффективности использования основных фондов. Порядок их расчета. Факторы, влияющие на изменение фондоотдачи основных фондов.

Анализ использования оборудования и производственной мощности предприятия. Показатели, характеризующие использование производственной мощности предприятия и его оборудования. Порядок их исчисления и анализа. Расчет влияния факторов на изменение объема реализуемой продукции.

Эффективность капитальных вложений. Показатели эффективности: срок окупаемости, коэффициент общей экономической эффективности. Факторы, влияющие на эффективность капитальных вложений.

Литература: [8, 34, 41, 42].

Тема 12.

Понятие, виды и формы конъюнктурного анализа. Особенности конъюнктурного анализа

Понятие конъюнктуры рынка и необходимость ее изучения. Понятие конъюнктурного анализа. Направления конъюнктурного анализа: выявление тенденций и темпов развития конъюнктура за определенный период; определение состояния конъюнктуры на последнюю дату.

Объекты конъюнктурного анализа: конъюнктура товарного рынка; общехозяйственная конъюнктура

Виды конъюнктурного анализа. В зависимости от поставленной задачи: разовые исследования; текущие исследования. В зависимости от используемой информации и способам ее получения: кабинетные исследования, полевые исследования.

Особенности конъюнктурного анализа: учет множества показателей; учет взаимосвязей явлений экономической жизни; невозможность механического переноса тенденции с одних рынков на другие рынки; неустойчивость конъюнктуры.

Этапы конъюнктурного анализа: текущее наблюдение; анализ конъюнктуры; прогноз конъюнктуры на ближайший планируемый период; оценка эффективности использования результатов конъюнктурного прогноза.

Литература: [25, 32].

Тема 13.

Прибыль коммерческих предприятий и порядок ее налогообложения

Прибыль как основной показатель коммерческой деятельности предприятия. Прибыль от реализации и других видов деятельности. Виды прибыли и

их содержание. Налогообложение прибыли, виды налогов, льготы по налогу на прибыль, предоставляемые коммерческим предприятиям. Прибыль, не облагаемая налогом. Распределение прибыли на коммерческих предприятиях. Возможности увеличения прибыли на коммерческих предприятиях.

Литература: [3, 8, 34, 40].

Тема 14.

Рентабельность коммерческого предприятия. Система показателей рентабельности

Понятие рентабельности коммерческих предприятий. Система показателей рентабельности и порядок их расчета. Факторы, влияющие на рентабельность. Общая рентабельность, рентабельность продукции, рентабельность собственного и инвестированного капитала. Анализ рентабельности.

Литература: [3, 8, 34, 41].

Тема 15.

Сущность и классификация издержек обращения

Сущность и классификация издержек обращения: чистые и дополнительные; явные (бухгалтерские) и неявные; постоянные и переменные. Основные показатели определения затрат фирмы и их расчет: валовые, средние, предельные издержки. Значение показателя затрат в финансово-хозяйственной деятельности коммерческих предприятий.

Состав затрат коммерческих предприятий. Характеристика элементов затрат и составляющих их статей, включаемых и не включаемых в бухгалтерские издержки.

Цель и задачи планирования издержек обращения коммерческих предприятий. Методы планирования. Снижение затрат как фактор конкурентоспособности предприятия.

Литература: [8, 39, 40, 42].

Тема 16.

Сущность оборотных средств коммерческих предприятий, их состав и структура

Роль и назначение оборотных средств. Оборотные фонды. Фонды обращения. Источники формирования оборотных средств. Деление оборотных средств в зависимости от различных признаков: по вещественному содержанию, по принципу организации и планирования, по источникам формирования и т.д. Факторы, влияющие на размер и структуру оборотных средств.

Литература: [8, 34, 41].

Тема 17.

Трудовые ресурсы коммерческих предприятий, их классификация

Сущность и содержание труда. Формирование трудовых ресурсов коммерческих предприятий. Понятие трудовых ресурсов. Рабочая сила как товар и ее отличительные особенности. Кадровая политика предприятия. Требования, предъявляемые к работникам современных предприятий.

Признаки классификации трудовых ресурсов: функциональный состав, категории, квалификация, специальность, разряд, характер трудовых отношений и т.д.

Литература: [8, 40, 41, 42].

Тема 18.

Цены и ценообразование в коммерческой деятельности предприятий

Экономическая связь уровня цен и доходов торгового предприятия.

Структура розничной цены. Виды цен и их формирование в предприятиях торговли различных форм собственности. Влияние цен на развитие коммерческой деятельности в торговых предприятиях. Формирование ценовой политики торгового предприятия. Связь ценовой политики с уровнем доходов предприятия. Специфика стратегии ценообразования в торговых предприятиях. Основные принципы формирования ценовой политики торгового предприятия.

Проблемы ценообразования при переходе к рыночной экономике. Характеристика законодательных актов в области ценообразования. Методы регулирования цен.

Литература: [3,8, 34, 40, 42].

Тема 19.

Экономические основы развития коммерческих предприятий

Наличие частной собственности на ресурсы и средства производства, свобода выбора вида деятельности, конкуренция, мотивация к получению прибыли, ценообразование, определяемое условиями рыночного спроса и предложения. Состояние Российского законодательства по данным вопросам.

Литература: [3,8, 34, 41, 42].

Тема 20.

Экономический анализ коммерческой деятельности предприятия

Методы анализа эффективности использования ресурсов предприятия. Оптимизация издержек обращения и производства. Анализ баланса, затрат, оценка конкуренции. Выявление сильных и слабых сторон в развитии предприятия. Анализ вариантов возможных вложений капиталов. Анализ рынка, отраслевой анализ.

Источники информации о состоянии экономики предприятия. Внешняя и внутренняя информация. Понятие и цель управленческого учёта. Современный уровень и перспективы развития управленческого учёта.

Литература: [8, 19, 20, 34].

Раздел II.

ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Тема 21.

Виды оптово-посреднических организаций

Классификация оптово-посреднических организаций по функциональной направленности. Характеристика особенностей торгово-коммерческих посредников, их задач и функций. Экономическое значение оптово-посреднических фирм товаропроводящей сети. Классификация дилерских и дистрибьюторских фирм по размерам привлеченности капитала, численности

персонала, номенклатуре товаров, масштабу охватываемой коммерческой деятельностью территории.

Литература: [10, 35].

Тема 22.

Виды организаций розничной торговли

Значение розничных торговых сетей в развитии сферы обращения. Транснациональные и общенациональные сети. Основные условия создания розничных торговых сетей.

Тенденции в формировании розничной торговой сети. Торговые цепи и их состав: супермаркеты, гипермаркеты, дискаунты.

Литература: [3, 10].

Тема 23.

Значение и виды рекламы в коммерческой деятельности

Экономическая сущность и значение рекламы в коммерческой деятельности. Реклама как форма коммуникации.

Виды рекламы в коммерческой деятельности: реклама в СМИ, стимулирование сбыта (sales promotion), паблик-релейшнз и директ-маркетинг.

Требования, предъявляемые к рекламе на современном этапе.

Литература: [3, 24, 25].

Тема 24.

Коммерческие риски и методы управления ими

Экономическая сущность и предпосылки возникновения рисков. Признаки классификации, виды рисков. Основные коммерческие операции и причины наступления рисковых обстоятельств.

Анализ и оценка рисков. Задачи анализа, методы анализа: метод аналогий, метод чувствительности, анализ сценариев, метод Монте-Карло, экспертные методы. Условия применения.

Методы управления рисками: получение дополнительной информации; распределение рынка между участниками коммерческого проекта; страхова-

ние риска; резервирование материальных и денежных средств; диверсификация; метод активного воздействия. Хеджирование рисков.

Литература: [36].

Тема 25.

Коммерческие связи, их виды и способы формирования

Коммерческие связи. Классификация коммерческих связей: в зависимости от метода осуществления коммерческих операций; по типу продукции; в зависимости от масштаба; по отраслевому признаку; по времени действия; по степени тесноты взаимодействия участников; по способам поставки.

Способы установления контактов по инициативе продавца и способы установления контактов по инициативе покупателя.

Литература: [35, 36].

Тема 26.

Организационные структуры и основные функции коммерческой службы предприятия

Закономерности формирования организационных структур управления коммерческой деятельностью. Принципы построения организационных структур коммерческих служб предприятий. Структурное построение коммерческих служб предприятия и их основные функции. Коммерческие службы промышленного предприятия. Факторы, влияющие на построение организационной структуры коммерческих служб промышленных предприятий. Схемы организационного построения отделов материально-технического обеспечения.

Коммерческие службы торговых предприятий. Цель, задачи и структура коммерческой службы торговой организации. Структура коммерческой службы организации оптовой торговли. Должностные обязанности работников коммерческой службы. Структура квалификационных характеристик. Должностные обязанности коммерческого директора, менеджера, начальника отдела маркетинга и рекламы, менеджера по рекламе, специалиста по марке-

тингу, начальника отдела закупок, коммивояжера, начальника отдела продаж, товароведа, заведующего складом.

Литература: [3, 7, 29, 310, 34].

Тема 27.

Организация и технология розничной продажи товаров

Основные требования организации товароснабжения предприятий розничной торговли. Принципы товароснабжения: планомерность, ритмичность, оперативность, экономичность.

Централизованный завоз - наиболее эффективный метод доставки товаров на розничные предприятия.

Подготовительные мероприятия оптового предприятия при осуществлении завоза товаров:

- анализ расположения торговой сети, группировка предприятия розничной торговли по типам и объему товарооборота;
- расчет грузооборота, оптимального размера поставки и частоты завоза, потребности в транспортных средствах и многооборотной таре и разработка рациональных маршрутов доставки товаров;
- подготовка механизмов, транспортных средств и оборудования экспедиционных складов;
- установка системы материальной ответственности сторон за выполнение условий доставки;
- расчет эффективности применения централизованной доставки товаров и выявление резервов ее повышения.

Литература: [3, 34].

Тема 28.

Организация розничной торговли в Интернете

Понятие интернет-магазина. Преимущества интернет-магазина. Функции, выполняемые интернет-магазинами: основные и сопутствующие. Интернет-витрины. Торговый автомат. Автоматические магазины.

Организация деятельности в электронном магазине. Основные модели создания интерактивных магазинов: упрощенная модель, полномасштабная модель. Арендванный интернет-магазин. Готовый "коробочный продукт". Заказная разработка. Собственная разработка.

Модели функционирования: модель, построенная на организации электронной розничной торговли, имеющей реальные товарные запасы; модель информационного посредничества, при которой реальных запасов не имеется; модель, при которой электронные магазины имеют контакты с множеством поставщиков множества товаров, которым предоставляется возможность предложения товаров через Интернет.

Выбор места размещения электронного магазина: на сервере провайдера; собственный сервер с размещением его у провайдера; собственный сервер с размещением его на территории фирмы.

Механизм взаимодействия интернет-магазина с покупателями. Технологии продаж интернет-магазина: осмотр витрины; просмотр каталога; выбор товара; оформление заказа; оплата и получение заказа; гарантийный сервис. Организация доставки. Организация платежей.

Литература: [5,13, 17].

Тема 29.

Основные виды закупок и процедура их осуществления

Закупка товара одной партией. Регулярные закупки мелкими партиями. Ежедневные, ежемесячные закупки по котировочным ведомостям. Получение товара по мере необходимости. Закупка товара с немедленной сдачей. Процедуры их осуществления. Достоинства и недостатки.

Литература: [7, 29].

Тема 30.

Понятие запасов. Причины создания запасов. Функции материальных запасов

Экономическая сущность и значение материальных запасов в коммерческой деятельности предприятия.

Основные мотивы создания материальных запасов: вероятность нарушения установленного графика поставок; возможность колебания спроса; оптимизация издержек, связанных с оформлением заказа; возможность равномерного осуществления операций по производству и распределению; возможность немедленного обслуживания покупателей; сведение к минимуму простоев производства из-за отсутствия запасных частей; упрощение процесса управления производством; скидки за покупку крупных партий товаров (спекулятивные мотивы); сезонные колебания производства некоторых видов товаров.

Литература: [1, 2, 4, 15, 16].

Тема 31.

Понятие каналов распределения, их виды, структура и функции

Канал сбыта - путь движения товара от производителя к потребителю.

Основные параметры: начальный и конечный пункты; траектория, длина и ширина, промежуточные пункты; скорость и время движения; интенсивность движения.

Функции: исследовательская работа, распределение, доставка, хранение, предпродажная подготовка и обслуживание, продажа, послепродажное обслуживание.

Виды: нулевой, одноуровневый, двух-, трех-, многоуровневые каналы.

Значение посредников в структуре канала распределения продукции. Интенсивное распределение, распределение на правах исключительности, селективное распределение.

Литература: [1, 15, 27].

Тема 32.

Промышленное предприятие как субъект коммерческой деятельности

Понятие и организационно-правовые формы промышленных предприятий.

Характер взаимодействия промышленного предприятия с внешней средой.

Закупочная (материально-техническое снабжение) и сбытовая деятельность промышленного предприятия.

Классификация промышленных предприятий по типу производства (единичное, серийное массовое производство), по количеству видов производимой продукции (специализированные и многопрофильные в зависимости от размеров (крупные, средние, мелкие), по степени прерывности производства (с прерывным и непрерывным режимом работы). Особенности коммерческой деятельности промышленных предприятий различного типа.

Литература: [23, 29, 30].

Тема 33.

Роль и значение сбыта в деятельности промышленного предприятия

Сущность сбытовой деятельности предприятия. Организационная структура службы сбыта: инфраструктура и организационная структура управления сбытовой деятельностью.

Организационная структура управления сбытом: подразделения маркетинга, планово-экономические подразделения, договорно-юридические, финансово-бухгалтерские, оперативно-диспетчерские.

Формы организации управления сбытовой деятельностью: централизованные, децентрализованная, смешанная.

Формы сбыта: собственная, связанная, независимая. Методы сбыта: прямой косвенный, смешанный.

Простые и сложные системы сбыта. Варианты сложных сбытовых систем: традиционная, координированная, горизонтальная, комбинированная.

Особенности сбыта в сфере производственной деятельности, оптово- посреднической деятельности.

Литература: [23, 29, 35].

Тема 34.

Содержание коммерческой деятельности по закупкам ресурсов

Виды ситуаций совершения закупок. Основные факторы, определяющие решения о закупке ресурсов производственного предприятия. Ресурсные факторы, закупочные факторы поставщика. Процесс приобретения (покупки) ресурсов.

Особенности деятельности производственного предприятия по закупке ресурсов. Факторы, влияющие на процесс закупок. Структура спроса на материально-технические ресурсы-товары производственного назначения. Особенности характера сделки в промышленной среде. Совокупность основных факторов, влияющих на покупателя материально-технических ресурсов.

Литература: [3, 7, 24, 29].

Тема 35.

Структура и содержание договора купли-продажи

Составление договора купли-продажи. Вводная часть (преамбула) договора. Существенные и дополнительные существенные условия контракта. Условия, регламентирующие исполнение обязательств. Заключительная часть контракта.

Последовательность размещения отдельных условий (статей) контракта. Определение каждой статьей соответствующих условий договора.

Литература: [3, 8, 35].

Тема 36.

Сущность и содержание коммерческой деятельности. Объекты, субъекты коммерческой деятельности. Функции коммерческой деятельности

Коммерция как вид деятельности, направленный на получение прибыли. Определение торговли. Сравнительная характеристика коммерции и торгов-

ли. Виды процессов в сфере товарного обращения: коммерческие и производственные или технологические.

Экономический товар как объект коммерции, его характеристика.

Особенности условий коммерции в сфере производства: наукоемкость и высокая технологичность процесса производства; наличие высококвалифицированного персонала; ускоренное моральное старение оборудования; сложность хозяйственных связей по поставкам материальных ресурсов, оборудования, обусловленных производственной кооперацией; потребность в относительно большем начальном капитале; необходимость наличия развитой производственной инфраструктуры; замедленная оборачиваемость оборотных средств, связанная с производственным циклом; высокая инерционность производства; высокая степень риска.

Субъекты коммерческой деятельности: предприятия, оптово-посреднические организации, банки, страховые компании и т.д.

Функции коммерческой деятельности: распределение, обмен, регулирование.

Характеристика коммерческой деятельности.

Литература: [3, 8,9,36, 38].

Тема 37.

Типы и виды посредников в коммерческой деятельности

Характеристика и значение коммерческих оптово-посреднических независимых структур: дилерских и дистрибьюторских фирм, агентских и брокерских компаний, организаций комиссионной торговли и др.

Основные классификационные группы оптово-посреднических фирм:

- 1) от чьего имени работает (действует) посредник;
- 2) за чей счет посредник ведет свои операции.

Основные типы оптовых посредников: дилер, дистрибьютор, комиссионер, агент, брокер.

Виды оптово-посреднических организаций по функциональной направленности: торгово-коммерческие посредники, оптово-посреднические фирмы товаропроводящей сети.

Литература: [3, 38, 39, 40].

Тема 38.

Франчайзинг: сущность, виды, особенности договора

Сущность франчайзинга. Виды франчайзинга: франчайзинг товаров; производственный франчайзинг; сервисный; франчайзинг бизнес-формата.

Договор коммерческой концессии. Стороны договора коммерческой концессии. Права и обязанности франчайзера и франчайзи. Достоинства и недостатки франчайзинга. Проблемы и перспективы развития франчайзинга в России.

Литература: [3, 42].

Тема 39.

Электронная коммерция: понятие и цели. Виды моделей электронной коммерции

Электронная коммерция как новая среда ведения бизнес-процессов. Определение электронной коммерции. Цель электронной коммерции с точки зрения субъекта рынка.

Концепции электронной коммерции. Информационная поддержка существующего традиционного бизнеса. Организация продаж через Интернет. Создание Интернет-компании. Рекламная модель.

Преимущества электронной коммерции для производителей и потребителей.

Классификация бизнес-моделей электронной коммерции. Частичная электронная коммерция. Полная электронная коммерция. Горизонтальная модель электронной коммерции. Вертикальная модель электронной коммерции. Модель «бизнес-бизнес» (B2B). Модель «бизнес-потребитель» (B2C).

Модель «потребитель-администрация» (С2А). Модель «потребитель-потребитель» (С2С).

Литература: [5,13, 17, 23, 37].

Тема 40.

Этапы и методы решения задачи выбора поставщиков. Критерии выбора поставщиков

Процедура выбора поставщика. Методы формальной, полужформальной, неформальной оценки поставщиков. Критерии выбора поставщиков. Ранжирование поставщиков. Определение общего рейтинга поставщика. ABC-XYZ-анализ поставщиков.

Литература: [2, 4, 7, 8, 18, 30].

ЛИТЕРАТУРА

Основная литература

1. *Гаджинский, А.М.* Логистика: учебник. - 20-е изд., доп. и перераб. - М.: Дашков и К, 2012.

2. *Григорьев М. Н.* Логистика. Базовый курс. Учебник. // М. Н. Григорьев, С. А. Уваров 2012, 782с.

3. *Дашков, Л.П.* Коммерция и технология торговли: учеб. для студентов высш. учеб. заведений / Л.П. Дашков, В.К. Памбухичианц, О.В. Памбухичианц. - М.: Дашков и К, 2012.

4. *Дыбская, В.В.* Логистика: учебник/ В.В. Дыбская [и др.]; под ред. В.И.Сергеева. - М.: Эксмо, 2008.

5. *Евтодиева, Т.Е.* Основы электронной коммерции / Т.Е. Евтодиева, А.Н. Агафонова. - Самара: Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2010.

6. *Ерохина, Л.И.* Маркетинг в оптовой и розничной торговле / Л.И. Ерохина, Е.В. Башмачникова, Е.В. Романеева. - М.: КНОРУС, 2009.

7. *Сергеев В.И.* Управление цепями поставок/ В.И. Сергеев.- М.: Юрайт, 2014.

8. *Синяева И.М.* Коммерческая деятельность: учебник/ И.М. Синяева, О.Н. Романенкова, С.В. Земляк.- М.: - Юрайт, 2014.

9. *Памбухчиянц О.В.* Основы коммерческой деятельности: Учебник.: М.- Дашков и К, 2014.

10. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / под общ. и науч. ред. проф. В.И. Сергеева. - М.: ИНФРА-М, 2013.

11. *Уваров С.А.* Логистика: учебник для бакалавров// С.А. Уваров, М.Н. Григорьев.- М.: - Юрайт, 2012.

Дополнительная литература

12. *Абчук, В.А.* Коммерция: учебник / В.А. Абчук. - СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2009.

13. *Алексунин, В.А.* Электронная коммерция и маркетинг в Интернете / В.А. Алексунин. - М.: Дашков и К, 2007.

14. *Базылев Н.И.* Курс экономической теории в таблицах и схемах/ Н.И. Базылев, М.Н. Базылева.- М.: - Современная школа, 2010.

15. *Бауэрсокс, Д. Дж.* Логистика: интегрированная цепь поставок: пер. с англ. / Д.Дж. Бауэрсокс, Д.Дж. Клосс. - М.: Олимп-Бизнес, 2009.

16. *Волгин, В.В.* Логистика хранения товаров: практ. пособие / В.В. Волгин.- М.: Дашков и К, 2008.

17. *Гаврилов Л.П.* Основы электронной коммерции и бизнеса/ Л.П. Гаврилов.- М.: Солон-пресс, 2014.

18. *Горфинкель В.Я.* Предпринимательство: учебник/ В.Я. Горфинкель, Г.Б. Полякова. - М.: - Юнити-Дана, 2012.
19. *Демченко Е.В.* Маркетинг услуг – Минск: Изд-во БГЭУ, 2009.
20. *Дойль П.* Маркетинг-менеджмент и стратегии. — СПб.: Питер 2009.
21. *Евтодиева, Т.Е.* Основы электронной коммерции / Т.Е. Евтодиева. - Самара: Изд-во Самар. гос. экон. акад., 2003.
22. Исследование операций в экономике: учеб. пособие для вузов / Н.Ш. Кремер [и др.]; под ред. проф. Н.Ш. Кремера. - М.: ЮРАЙТ, 2010.
23. *Кобелев, О.А.* Электронная коммерция / О.А. Кобелев. - М.: Дашков и К, 2012.
24. *Комкова, Е.* Товарный портфель и управление закупками в рознице / Е. Комкова. - СПб.: Питер, 2008.
25. *Котлер, Ф.* Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг. - М.: Вильямс, 2010.
26. *Кравченко Л.И.* Анализ хозяйственной деятельности в торговле. М.: 2009.
27. *Кристофер, М.* Логистика и управление цепочками поставок / М. Кристофер. - СПб.: Питер, 2007.
28. *Кузьбожев, Э.Н.* Логистика: учеб. пособие / Э.Н. Кузьбожев, С.А. Тиньков. - М.: КНОРУС, 2007.
29. *Ланкастер Д., Джоббер Д.* Продажа и управление продажами, /Пер с англ, М.: ИНИТИ 2009.
30. *Линдерс, М.Р.* Управление снабжением и запасами. Логистика: пер. с англ. / М.Р. Линдерс, Х.Е. Фирон. - СПб.: Полиграфуслуги, 2009.
31. Логистика и экономико-математические модели сферы услуг / С.И. Макаров, Л.А. Сосунова, Д.В. Чернова. - Самара: Изд-во Самар. гос. экон. акад., 2004.
32. *Мате Э. Тиксье Д.* Материально-техническое снабжение деятельности предприятий. Пер. с фр. М.: «Прогресс», 2009.

33. *Минько, Э.В.* Основы коммерции / Э.В. Минько, А.Э. Минько. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.

34. Организация и управление торговым предприятием: учебник / под общ. ред. проф. Л.А. Брагина, Т.П. Данько. - М.: ИНФРА-М, 2009.

35. *Панкратов Ф.Г.* Коммерческая деятельность: учебник для вузов / Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатов. - М.: Дашков и К, 2012.

36. *Половцева, Ф.П.* Коммерческая деятельность: учебник / Ф.П. Половцева. - М.: ИНФРА-М, 2007.

37. *Сибирская, Е.В.* Электронная коммерция / Е.В. Сибирская, О.А. Старцева. - М.: Форум, 2014.

38. *Уотерс, Д.* Логистика. Управление цепью поставок: пер. с англ. / Д. Уотерс. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.

39. *Хамидуллина, Г.Р.* Издержки обращения / Г.Р. Хамидуллина. - М.: Экзамен, 2008.

40. Экономика организаций торговли. – Минск: БГЭУ, 2010

41. Экономика отрасли. Торговля и общественное питание. - М.: Альфа-М: ИНФРА-М, 2008.

42. Экономика предприятий торговли и общественного питания. - М.: КНОРУС, 2009.

Председатель экзаменационной комиссии
по экономике и организации коммерческой деятельности,
зав. кафедрой коммерции и сервиса



Чернова Д.В.