

**МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ТРАНСПОРТА»**

Кафедра      «Международный транспортный менеджмент и управление  
цепями поставок»

**АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

**«Распределительная логистика»**

Направление подготовки:	38.03.02 – Менеджмент
Профиль:	Международная транспортная логистика
Квалификация выпускника:	Бакалавр
Форма обучения:	очная
Год начала подготовки	2018

## **1. Цели освоения учебной дисциплины**

Целью освоения учебной дисциплины «Распределительная логистика» является формирование у студентов знаний и профессиональных навыков в области распределительной логистики как управления сквозными потоковыми процессами в сфере обращения готовой продукции в соответствии со сложившейся рыночной конъюнктурой, с целью обеспечения системного взаимодействия сбыта с производством и снабжением.

## **2. Место учебной дисциплины в структуре ОП ВО**

Учебная дисциплина "Распределительная логистика" относится к блоку 1 "Дисциплины (модули)" и входит в его вариативную часть.

## **3. Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы**

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

ОПК-6	владением методами принятия решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций
ПК-17	способностью оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели

## **4. Общая трудоемкость дисциплины составляет**

3 зачетные единицы (108 ак. ч.).

## **5. Образовательные технологии**

Преподавание дисциплины «Распределительная логистика» осуществляется в форме лекций и практических занятий. Лекции проводятся в традиционной классно-урочной организационной форме, по типу управления познавательной деятельностью и являются традиционными классически-лекционными (объяснительно-иллюстративные) с использованием презентаций. Практические занятия организованы с использованием технологий развивающего обучения, выполняются в виде традиционных практических занятий (объяснительно-иллюстративное пояснение материала). Самостоятельная работа студента организована с использованием традиционных видов работы и интерактивных технологий. К традиционным видам работы относятся отработка лекционного материала и отработка отдельных тем по учебным пособиям. К интерактивным (диалоговым) технологиям относится отработка отдельных тем по электронным пособиям, подготовка к промежуточному контролю. Оценка полученных знаний, умений и навыков основана на модульно-рейтинговой технологии. Весь курс разбит на темы, представляющих собой логически завершенный объём учебной информации. Фонды оценочных средств освоенных компетенций включают как вопросы теоретического характера для оценки знаний, так и задания практического содержания (решение задач, работа с данными) для оценки умений и навыков. Теоретические знания проверяются путём применения таких организационных форм, как индивидуальные и групповые опросы, решение тестов на бумажных носителях. Проведении занятий по дисциплине (модулю) возможно с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий, реализуемые с применением информационно-телекоммуникационных сетей при опосредованном (на расстоянии) взаимодействии обучающихся и педагогических работников. В процессе проведения занятий с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий применяются современные образовательные

технологии, такие как (при необходимости):- использование современных средств коммуникации;- электронная форма обмена материалами;- дистанционная форма групповых и индивидуальных консультаций;- использование компьютерных технологий и программных продуктов, необходимых для сбора и систематизации информации, проведения требуемых программой расчетов и т.д..

## **6. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам)**

### **РАЗДЕЛ 1**

#### **Основные понятия распределительной логистики**

##### **Тема 1. Задачи и функции распределительной логистики**

Актуальность распределительной логистики. Сущность концепции распределительной логистики ее связь с концепцией маркетинга. Схема взаимодействия маркетинга и логистики в рыночной среде, возникающие конфликты и способы их решения.

Распределительная логистика как процесс управления коммерческим, канальным и физическим распределением готовой продукции и услуг. Коммерческое, канальное и физическое распределение. Основные функции распределительной логистики.

Экономическая природа распределительной логистики. Основные задачи и правила распределительной логистики.

##### **Тема 2. Организация каналов распределения**

Цепочка логистических операций управления распределением. Каналы распределения как институциональные образования бизнеса. Определения и трактовки понятия «канал распределения». Типичные, основные и специализированные участники канала распределения. Основные функции распределительного канала. Распределительная или дистрибутивная сеть предприятия. Прямой канал товародвижения товаров. Косвенные и смешанные каналы товародвижения. Разделение каналов распределения по уровням.

Горизонтальные и вертикальные каналы распределения. Типы каналов: обычные, союзы, партнерства, добровольные объединения, контрактные соглашения. Франчайзинг: основные черты и особенности.

Структура каналов распределения. Структурная схема каналов распределения товаров.

### **РАЗДЕЛ 2**

#### **Аутсорсинг логистических операций в распределительной логистике тестирование**

##### **Тема 3. Выбор посредников и их основные характеристики**

Посредники в системе распределения. Основные критерии привлечения посредников в распределительную сеть. Общие логистические издержки в системе распределения.

Классификация типов посредников в каналах распределения. Торговые посредники: дилеры, дистрибуторы, оптовые торговцы. Роль оптовых посредников при продвижении товара на рынке и их место в логистической системе. Функциональные посредники: торговые агенты, комиссионеры, брокеры. Основные функции оптовой торговли. Процесс выбора партнеров по каналу сбыта. Критерии выбора оптовых посредников. Современные тенденции в развитии розничной сети

##### **Тема 4. Аутсорсинг.**

Использование в распределительных каналах фирмы логистических посредников.

Функции логистических посредников: обмена, физического распределения, поддерживающие. Основные причины обращения к

логистическим посредникам в распределительной логистике. Преимущества использования аутсорсинга.

## **РАЗДЕЛ 3**

Управление и организация распределения продукции предприятия  
тестирование

### **Тема 5. Распределительная сеть предприятия**

Особенности составления и применения плана распределения. Распределительная (дистрибутивная) сеть предприятия. Правила построения распределительной сети Системы распределения продукции: классификация и типы. Одноканальная, многоканальная, комбинированная системы распределения. Интенсивное, селективное и эксклюзивное распределение. Горизонтальные и вертикальные системы распределения. Варианты сбытовых систем. Последовательность выбора оптимального варианта распределения. Критерий минимума приведенных затрат. Выбор числа и местоположения распределительных центров. Структура распределения (сбыта) на предприятии. Компетенции сотрудников службы распределения. Управление каналами распределения.

### **Тема 6. Управление заказами в логистике распределения**

Значение управления заказами в тактическом управлении компании. Начало заказа. Работа по заказу. Конец заказа. Основные задачи управления заказами. Конечная цель внедрения управления заказами. Цикл заказа. Управление циклом заказа подразделениями компании. Планирование и передача заказа. Структура времени выполнения заказа.

### **Тема 7. Выход на новые рынки сбыта и работа с дистрибуторами**

Анализ двух показателей – «Индекса развития рынка» (ИРР) и «Индекса развития компании» (ИРК). Плюсы и минусы рынков различных типов. Разработка стратегии дистрибуции. Три классических типа стратегии: стратегия «широкий охват + контроль», стратегия «широкий охват + слабый контроль», стратегия «точечная дистрибуция». Пути поиска партнеров. Классификация партнеров. Требования к статусу дистрибутора. Критерии оценки потенциального дистрибутора. Способы стимулирования дистрибуторов. Способы стимулирования потребителей. Выбор средств стимулирования потребителей.

### **Тема 8. Запасы и поставки в распределительной логистике**

Запасы готовой продукции на предприятиях. Основные задачи управления запасами в распределительной логистике. Издержки в распределении. Издержки по содержанию товарных запасов. Издержки по реализации готовой продукции. Потери в результате отсутствия товарных запасов. Процесс управления товарными запасами. Критерии оптимизации материальных потоков. Управление поставками в распределительной логистике. План (программа) поставки. Классификация поставок. Равномерность и ритмичность поставок. Коэффициенты вариации и равномерности. Организация логистики возвратных потоков. Теория очередей.

## **РАЗДЕЛ 4**

Основы логистического сервиса

### **Тема 9. Обслуживание клиентов как функция логистики**

Понятие потребительского сервиса и его элементы, обслуживание потребителей. Значение и сущность логистического сервиса. Предмет и объект логистического сервиса. Классификация видов сервисного обслуживания продукции. Формирование системы логистического сервиса. Базовый уровень обслуживания. Совершенный заказ. Услуги с добавленной стоимостью. Критерии качества сервиса. Уровень логистического сервиса. Методы разработки стратегии обслуживания Концепция «ценности для клиента».

## Тема 10. Управление логистическим сервисом

Требования потребителя к поставщику в сети распределения. Отклик логистики на требования потребителя в сети распределения. Ключевые показатели эффективности обслуживания потребителей. Параметры оценки качества потребительского сервиса. Gap-модель Зейтгамла.

Зачет