

Учреждение образования «Белорусский государственный экономический университет»

УТВЕРЖДАЮ

Ректор учреждения образования
«Белорусский государственный
экономический университет»

_____ В.Н.Шимов

« ____ » _____ 2016 г.

Регистрационный № УД _____ /уч.

ДИСТРИБУЦИЯ НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

Учебная программа учреждения высшего образования по учебной дисциплине
для специальности 1-25 81 08 «Товароведение и экспертиза товаров»

СОСТАВИТЕЛЬ:

Л.С. Климченя, заведующий кафедрой коммерческой деятельности на внутреннем и внешнем рынках учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет», кандидат экономических наук, доцент.

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

Н.П. Пономарева, доцент кафедры международных отношений Академии управления при Президенте Республики Беларусь, кандидат экономических наук, доцент;

И.М. Микулич, заведующий кафедрой экономики торговли учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет», кандидат экономических наук, доцент.

РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ:

Кафедрой коммерческой деятельности на внутреннем и внешнем рынках учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет»

(протокол № 12 от 12.05.2016);

Научно-методическим советом учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет»

(протокол № ____ от ____).

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Учебная дисциплина «Дистрибуция непродовольственных товаров» относится к числу учебных дисциплин компонента учреждения высшего образования учебного плана второй ступени высшего образования, формирующих профессиональные навыки специалистов в сфере товароведения, в частности в организации распределения непродовольственных товаров. Использование ими в своей профессиональной деятельности знаний в области дистрибуции непродовольственных товаров будет способствовать эффективной работе торговых организаций, осуществляющих торговую деятельность на потребительском рынке.

Цель преподавания учебной дисциплины – формирование у магистрантов профессиональных знаний в области дистрибуции непродовольственных товаров и навыков управления и планирования продаж в различных каналах продаж, позволяющих находить обоснованные управленческие решения. Дистрибуция товаров является одним из основополагающих алгоритмов действий для посредников на потребительском рынке, в том числе и рынке непродовольственных товаров.

Предметом учебной дисциплины являются системы и формы дистрибуции товаров.

Задачи учебной дисциплины:

- формирование у будущих специалистов теоретических знаний в сфере дистрибуции товаров;
- формирование знаний о системах и формах дистрибуции и тенденциях их развития в отечественной и зарубежной практике;
- приобретение навыков решения наиболее распространенных задач в области управления продажами в различных каналах продаж;
- знакомство с новейшими достижениями в области дистрибуции непродовольственных товаров;
- освоение новых подходов к созданию политик и программ, направленных на поддержку региональных партнеров;
- формирование навыков определения затрат на внедрение и использование различных форм дистрибуции товаров.

Требования к профессиональным компетенциям магистра.

Магистр должен быть способен:

АК-1. Формировать цели и задачи принятия решений.

АК-2. Проявлять инициативу, в том числе в ситуациях риска, брать на себя ответственность, разрешать проблемные ситуации.

АК-3. Самостоятельно осваивать новые методы исследований, совершенствовать и изменять производственный профиль своей профессиональной деятельности.

АК-4. Самостоятельно приобретать новые знания и умения, в том числе в областях знаний, непосредственно не связанных со сферой профессиональной деятельности.

АК-5. Использовать базы данных, пакеты прикладных программ и средства компьютерной графики.

АК-6. Генерировать новые идеи.

СЛК-5. Формировать и аргументировать собственные суждения и профессиональную позицию.

СЛК-6. Анализировать и принимать решения по социальным, этическим, научным и техническим проблемам, возникающим в профессиональной деятельности.

СЛК-9. Проявлять инициативу и креативность, в том числе в нестандартных ситуациях.

ПК-5. Идентифицировать товарные партии, рассчитывать и отбирать пробы в соответствии с установленными требованиями, обеспечивать сохранение товаров на всем пути их движения к потребителю.

ПК-7. Проводить измерения товаров и товарных партий для установления их количественных характеристик при учете на разных этапах товародвижения.

ПК-9. Идентифицировать товар с помощью маркировки разных видов, расшифровывать информационные знаки на маркировке и товарно-сопроводительных документах для предоставления потребителям достаточной и достоверной информации.

ПК-14. Участвовать в выборе наиболее приемлемых видов торгового оборудования для хранения, подготовки к продаже и реализации с учетом особенностей товаров или товарных групп, для которых это оборудование будет предназначено.

ПК-18. Консультировать заказчика при определении путей и способов повышения качества конкретной продукции.

ПК-22. Планировать основные показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

ПК- 23. Разрабатывать и осуществлять ценовую политику предприятия.

ПК-24. Анализировать оперативные и перспективные экономические количественные и качественные показатели развития предприятия.

ПК- 25. Определять степень коммерческого риска и принимать меры по его уменьшению.

ПК-28. Владеть современными информационными технологиями, применяемыми на предприятиях.

ПК-29. Проводить маркетинговые исследования и разрабатывать стратегию организации.

ПК- 30. Организовывать работу производственного коллектива для достижения поставленных целей.

ПК-31. Разрабатывать производственную и отчетную документацию в соответствии с установленными формами.

ПК- 32. Взаимодействовать со специалистами смежных профилей.

В результате изучения учебной дисциплины магистрант должен:

знать:

- основную терминологию по учебной дисциплине;
- системы и формы дистрибуции товаров;
- принципы создания и механизм функционирования форм дистрибуции непродовольственных товаров;
- новейшие достижения в области создания единых технологических цепей и «сквозных» технологий дистрибуции.

уметь:

- свободно разбираться в современной терминологии по дистрибуции товаров;
- обосновывать необходимость и целесообразность использования различных программ поддержки региональных партнеров;
- использовать имеющиеся методики оценки эффективности использования форм дистрибуции на потребительском рынке;

владеть:

- способами решения наиболее распространенных задач в области непродовольственных товаров, базирующихся на использовании информационно-коммуникационных технологий;
- навыками планирования региональных продаж;
- алгоритмом развития форм дистрибуции на конкретных рынках.

Материал, излагаемый в учебной программе, базируется на теоретических и методологических разработках отечественных и зарубежных ученых по проблемам дистрибуции товаров, формирования региональных систем продаж непродовольственных товаров, а также на основе изучения и анализа передового мирового и отечественного опыта развития форм дистрибуции. Учебная дисциплина «Дистрибуция непродовольственных товаров» тесно связана с другими учебными дисциплинами специальности, и, в первую очередь, с такими как «Мерчендайзинг непродовольственных товаров», «Бизнес-процессы в розничной торговой сети (непродовольственные товары)», «Теория и практика оценки конкурентоспособности непродовольственных товаров».

Аудиторная работа с магистрантами предусматривает чтение лекций и проведение практических занятий. Контроль знаний магистрантов осуществляется путем опросов на практических занятиях, проведения промежуточных контрольных работ, сдачи зачета.

В соответствии с учебным планом дневной формы получения высшего образования по специальности 1-25 81 08 «Товароведение и экспертиза товаров» учебная программа рассчитана на 48 часов, из них аудиторных занятий – 24 часа. Распределение по видам занятий: лекций – 10 часов; практических занятий – 14 часов.

Форма текущей аттестации – зачет.

В соответствии с учебным планом заочной с формы получения высшего образования по специальности 1-25 81 08 «Товароведение и экспертиза товаров» учебная программа рассчитана на 48 часов, из них аудиторных занятий 12 часов. Распределение по видам занятий: лекций – 6 часов; практических занятий – 6 часов.

Форма текущей аттестации – зачет.

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

Тема 1. Теоретические основы дистрибуции товаров

Сущность и содержание дистрибуции товаров. Прямая дистрибуция (предварительные продажи, непосредственные продажи и телемаркетинг). Косвенная дистрибуция (продажи через дистрибуторов и оптовиков). Виды дистрибуторов. Особенности деятельности дистрибуторов непродовольственных товаров. Оптовые посредники. Борьба с демпингом среди торговых посредников.

Количественная дистрибуция. Качественная дистрибуция.

Отличительные особенности системы дистрибуции потребительских и промышленных товаров. Каналы дистрибуции. Функциональные роли их участников. Уровни каналов дистрибуции. Типы конкуренции и конфликты внутри каналов распределения.

Тема 2. Формы дистрибуции непродовольственных товаров

Сущность и основное содержание биржевой торговли непродовольственными товарами. Развитие биржевой торговли в Республике Беларусь.

Сущность и техника аукционной торговли непродовольственными товарами. Организация и проведение конкурсных торгов.

Выставки и ярмарки в системе дистрибуции непродовольственных товаров.

Фирменная торговля в системе дистрибуции.

Тема 3. Построение системы дистрибуции непродовольственных товаров

Оценка и выбор регионов для входа. Использование метода retail audit для сбора информации о рынках дистрибуции, конкурентах и торговых посредниках.

Формы «присутствия» субъекта хозяйствования в регионах и методика освоения региона. Выбор торговых посредников в регионе.

Управление «линейкой» товара в каналах дистрибуции. Управление товарными запасами и ассортиментом непродовольственных товаров в каналах дистрибуции.

Оптимизация системы дистрибуции товара. CDI/BDI-анализ и разработка региональной стратегии дистрибуции.

Методика сокращения количества торговых посредников.

Оценка эффективности дистрибуции.

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

(дневная форма получения высшего образования II степени)

Номер темы	Название темы	Количество аудиторных часов						Иное	Форма контроля знаний
		Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Лабораторные занятия	Количество часов			
						лекции	ПЗ		
1	Теоретические основы дистрибуции товаров	2	4				2	[1, 4, 7,8]	
2	Формы дистрибуции непродовольственных товаров	4	6				2	[3, 5, 9, 12]	
3	Построение системы дистрибуции непродовольственных товаров	4	4					[2, 6, 10, 11]	
	Итого	10	14				4		За-чет

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

(заочная форма получения высшего образования II степени)

Номер темы	Название темы	Количество аудиторных часов						Иное	Форма контроля знаний
		Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Лабораторные занятия	Количество часов			
						лекции	ПЗ		
1	Теоретические основы дистрибуции товаров	2	2					[1, 4, 7,8]	
2	Формы дистрибуции непродовольственных товаров	2	2					[3, 5, 9, 12]	
3	Построение системы дистрибуции непродовольственных товаров	2	2					[2, 6, 10, 11]	
	Итого	6	6						За-чет

ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

Методические рекомендации по организации самостоятельной работы студентов по учебной дисциплине «Дистрибуция непродовольственных товаров»

В овладении знаниями учебной дисциплины «Дистрибуция непродовольственных товаров» важным этапом является самостоятельная работа магистрантов. Рекомендуется бюджет времени для самостоятельной работы в среднем 2-2,5 часа на 2-х часовое аудиторное занятие.

Основными направлениями самостоятельной работы магистрантов являются:

- первоначально подробное ознакомление с учебной программой учебной дисциплины;
- ознакомление со списком рекомендуемой литературы по учебной дисциплине в целом и ее разделам, наличие ее в библиотеке и других доступных источниках, изучение необходимой литературы по теме, подбор дополнительной литературы;
- изучение и расширение лекционного материала преподавателя за счет специальной литературы, консультаций;
- подготовка к практическим занятиям по специально разработанным планам с изучением основной и дополнительной литературы;
- подготовка и выполнение индивидуальных заданий, защита их;
- подготовка к зачету.

Литература

Основная:

1 Горбачев, М.Н. Дистрибуция и продвижение продукта на рынке / М.Н. Горбачев, Я. Газин. - Ростов-н/Дону: Феникс, 2014. – 160 с.

2 Офицеров, П.А. Построение региональной дистрибуции / П.А. Офицеров. - М.: Рарус, 2015. – 368 с.

3 Сорокина, Т. Система дистрибуции. Инструменты создания конкурентного преимущества / Т. Сорокина. – М.: Альпина Паблишер, 2015. – 146 с.

Дополнительная:

4 Арно, А.В. Дистрибутивные каналы в условиях индивидуализации личного потребления / А.В. Арно // Маркетинг. - 2015. - № 6 (145). - С. 65-76.

5 Зборовская, М.И. Современный формат работы с дистрибьюторами / дилерами. Партнерская бонусная программа / М.И. Зборовская // Управление продажами. - 2014. - № 6. - С. 336-341.

6 Казберова, О.М. Анализ системы дистрибуции и ее роль в реализации корпоративной стратегии[Текст] / О.М. Казберова // Экономический анализ: теория и практика. - 2012. - № 14. - С. 44-50

7 Крачковский, А.П. Распределение товаров: Методические указания к практическим занятиям и выполнению контрольных заданий / А.П. Крачковский, С.В. Шишло - Минск: БГТУ, 2012. - 101 с.

8 Пигунова, О.В. Коммерческая деятельность предприятия: учебное пособие / О. В. Пигунова, Е. П. Наumenко. - Минск: Высш.шк., 2014. – 254 с.

9 Розина, Т.М. Распределительная логистика: учеб. пособие / Т.М. Розина. – Минск: Высш.шк., 2012.- 319 с.

10 Самойлович, М.М. Внедрение ERP-систем: особенности национальной дистрибуции/ М.М. Самойлович // Маркетинг услуг. - 2014. - № 4 (40). - С. 278-283.

11 Тарасевич, Н. Надлежащая дистрибьюторская практика ЕАЭС: перспективы применения / Н. Тарасевич // Валютное регулирование и ВЭД. - 2015. - № 11. - С. 48-57.

12 Ценина, Т.Т. Управление взаимодействиями в международных каналах дистрибуции / Т.Т. Ценина // Интегрированная логистика. - 2012. - № 5. - С. 29-30.

ПРОТОКОЛ СОГЛАСОВАНИЯ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ УВО

Название учебной дисциплины с которой требуется согласование	Название кафедры	Предложения об изменениях в содержании учебной программы учреждения высшего образования по учебной дисциплине	Решение, принятое кафедрой разработавшей учебную программу (с указанием даты и номера протокола)
Бизнес-процессы в розничной торговой сети (непродовольственные товары)	Экономики торговли	Нет	Рекомендовать к утверждению (протокол № 10 от 12 мая 2016 г.)

ДОПОЛНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ К УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЕ УВО
на 2016/2017 учебный год

№ п/п	Дополнения и изменения	Основание

Учебная программа пересмотрена и одобрена на заседании кафедры коммерческой деятельности на внутреннем и внешнем рынках
(протокол № 201 г.)

Заведующий кафедрой

Л.С.Климченя

УТВЕРЖДАЮ
Декан ФЭУТ

С.И.Скриба

