

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

Институт бизнеса и делового администрирования

Факультет международного бизнеса и делового администрирования

УТВЕРЖДЕНА

решением Ученого совета ИБДА

протокол от «13» сентября 2018 г.

№ 4

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

**Б1.В.ДВ.03.01 Управление продажами и дистрибуцией на
развивающихся рынках / Sales and Distribution Management in Emerging
Markets**

38.04.02 МЕНЕДЖМЕНТ

(код и наименование направления подготовки)

«МЕЖДУНАРОДНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ»

направленность (профиль)

МАГИСТР

квалификация

очная

форма обучения

Год набора – 2019

Москва, 2018

Автор(ы)–составитель(и):

к.э.н., доцент
кафедры Менеджмента ИБДА

Э.Г. Мартиросян

проф, д.э.н. заведующий кафедры
Менеджмента ИБДА

А.Л. Гапоненко

СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы	4
2. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся и место дисциплины в структуре образовательной программы	5
3. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических или астрономических часов и видов учебных занятий и структура дисциплины	5
4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине	7
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины	11
6. Основная и дополнительная учебная литература, необходимая для освоения дисциплины (модуля), ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине	11
7. Материально-техническая база, информационные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)	12

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

1.1. Дисциплина **Б1.В.ДВ.03.01 Управление продажами и дистрибуцией на развивающихся рынках / Sales and Distribution Management in Emerging Markets** обеспечивает овладение следующими компетенциями с учетом этапа:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПК-5	владение методами экономического и стратегического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде	ПК-5.3	Применение основных методов экономического анализа поведения агентов и оценки состояния рыночной среды.

В результате освоения дисциплины у студентов должны быть сформированы:

Обобщенные трудовые функции	Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
Обеспечение сбора и анализа информации Разработка и реализация стратегий развития организаций (подразделений)	ПК-5.3	<u>на уровне знаний</u> - владение ключевыми определениями системы дистрибуции в реализации стратегии бизнеса на рынке. - владение законами функционирования системы дистрибуции через оптовые и розничные каналы - определение существенных различий в системе национальной дистрибуции стран BRICS и Западной Европы
		<u>на уровне умений</u> - моделировать систему дистрибуции на рассматриваемой территории - классифицировать каналы дистрибуции и применять к ним программы коммерческой, маркетинговой политики - оценивать эффективность и маржинальность каналов дистрибуции

		<p><u>на уровне навыков</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - владение технологиями вывода нового товара в существующую и новую распределительную сеть. - владение навыками переговоров с оптовиками, дистрибуторами, логистическими провайдерами, розничной сетью. - владение технологиями разработки карт KPIs и KOIs для всех каналов распределения продукции.
--	--	---

2. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся и место дисциплины в структуре образовательной программы.

Объем дисциплины

Учебным планом для дисциплины Б1.В.ДВ.03.01 «Управление продажами и дистрибуцией на развивающихся рынках / Sales and Distribution Management in Emerging Markets» установлено:

- трудоемкость дисциплины – 2 з.е.,
- контактная работа с преподавателем – 24 часа, в том числе 4 часа – лекции, 16 часов – практические занятия, 4 часа – консультации;
- самостоятельная работа – 48 часов

Место дисциплины в структуре ОП ВО

Дисциплина Б1.В.ДВ.03.01 «Управление продажами и дистрибуцией на развивающихся рынках / Sales and Distribution Management in Emerging Markets», предназначена для студентов 1-го курса, изучается во 2 семестре.

Форма промежуточной аттестации – зачет.

3. Содержание дисциплины, структурированное по темам с указанием отведенного на них количества академических или астрономических часов и видов учебных занятий и структура дисциплины

(очная форма обучения)

№ п/п	Наименование тем и/или разделов	Объем дисциплины (модуля), час.						Форма текущего контроля успеваемости*, промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Тема 1	Введение. Роль дистрибуции в корпоративной увеличении стоимости.	16	2		2		12	Диспут
Тема 2	Дистрибуция распределительной сети.	18			6		12	Кейс

№ п/п	Наименование тем и/или разделов	Объем дисциплины (модуля), час.						Форма текущего контроля успеваемости*, промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Тема 3	Классификация каналов дистрибуции.	16	2		2		12	Кейс
Тема 4	Современные тенденции в стратегиях международной дистрибуции.	18			6		12	Опрос
Промежуточная аттестация								зачет
Всего:		72	4		16	4	48	

Примечание:

* – формы текущего контроля успеваемости:

Опрос (О)

Кейс (К)

Групповая работа (ГР)

Презентация (Пр)

Диспут (Д)

Тестирование (Т)

Содержание дисциплины

Тема 1 - Введение. Роль дистрибуции в корпоративной увеличении стоимости.

В данной теме раскрывается роль и значение системы дистрибуции в формировании доходной части бюджета компании, а также ее влияние на рост стоимости компании. В теме 1 даются базовые определения и понятия системы дистрибуции такие как: нумерическая дистрибуция, взвешенная, качественная, охват каналов продаж, активная клиентская база, прогрессивная модель и регрессивная модели дистрибуции.

Тема 2 - Дистрибуция распределительной сети.

В рамках темы 2 определяется структура система дистрибуции, состоящая из участников товаропроводящей сети, а также формируется цепочка стоимости от начальной производственной себестоимости до розничной цены для конечного потребителя. В данном разделе дается определение прямой и косвенных систем дистрибуции.

Тема 3 - Классификация каналов дистрибуции.

В теме 3 дается подробная классификация участников каналов дистрибуции –оптового канала (оптовики, дистрибуторы, логистические операторы), розничного канала – федеральные и локальные сети, розничные агенты, он-лайнровые розничные сети. Данный раздел дает экспертизу маржинальности для производителя работы с каждым каналом дистрибуции, а также формирует

объемные и инвестиционные показатели по развитию собственного товара в отмечаемых каналах дистрибуции.

Тема 4 - Современные тенденции в стратегиях международной дистрибуции.

В рамках Темы 4 дается сравнительный анализ систем национальной дистрибуции в странах БРИКС и Западной Европы, отмечаются ключевые различий и схожие тренды, дается оценка новым технологиям в увеличении товарооборота каналов и сокращения их операционных расходов, выявляются новые тренды в развитии каналов дистрибуции – мировых и российских.

4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине

4.1. Формы и методы текущего контроля успеваемости обучающихся и промежуточной аттестации

4.1.1. В ходе реализации дисциплины используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

Тема	Методы текущего контроля успеваемости
Тема 1- Введение. Роль дистрибуции в корпоративной увеличении стоимости.	Диспут
Тема 2 - Дистрибуция распределительной сети.	Кейс
Тема 3 - Классификация каналов дистрибуции.	Кейс
Тема 4 - Современные тенденции в стратегиях международной дистрибуции.	Опрос

4.1.2. Зачет проводится в письменной форме, по билетам, в каждом билете по 2-а вопроса

4.2. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся

Типовые оценочные материалы по теме 1

Диспут по вопросу основных вызовов и задач для системы национальной дистрибуции

Типовые оценочные материалы по теме 2

Бизнес кейс по теме «Трансформация системы дистрибуции компаний P&G в странах BRICS от дивизиональной к продуктовой модели распределения»

Типовые оценочные материалы по теме 3

Бизнес кейс по теме «Специфика и особенности развития каналов немедленного и отложенного потребления на примере компании Инмарко в России»

Типовые оценочные материалы по теме 4

Опрос по теме основных тенденций развития системы национальной дистрибуции и отличия систем стран BRICS от Западной Европы.

4.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации

4.3.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПК-5	владение методами экономического и стратегического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде	ПК-5.3	Применение основных методов экономического анализа поведения агентов и оценки состояния рыночной среды.

4.3.2 Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования

Этап освоения компетенции	Показатель оценивания	Критерий оценивания
ПК-5.3	Способность определять значение системы дистрибуции в корпоративной стратегии бизнеса и осуществлять моделирование, разработку и реализацию стратегии национальной дистрибуции	<p><i>Знает</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – роль системы дистрибуции в реализации стратегии бизнеса на рынке. – законы функционирования системы дистрибуции через оптовые и розничные каналы – существенные различия в системе дистрибуции стран BRICS и Западной Европы <p><i>Умеет</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – моделировать систему дистрибуции на вверенной

		<p>территории</p> <ul style="list-style-type: none"> – классифицировать каналы дистрибуции и применять к ним программы коммерческой политики – оценивать эффективность и маржинальность каналов дистрибуции <p><i>Владеет</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – Технологиями вывода нового товара в существующую и новую распределительную сеть. – Навыками переговоров с оптовиками, дистрибуторами, логистическими провайдерами, розничной сетью. – Технологиями разработки карт KPIs и KOIs для всех каналов распределения продукции.
--	--	--

4.3.3 Типовые контрольные задания или иные материалы (типовые оценочные материалы), необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Вопросы для подготовки к зачету

1. Определение дистрибуции и виды дистрибуторских моделей
2. Типология дистрибуции по методу и на основе экспансии
3. Метрика систем дистрибуции
4. Цели и задачи системы дистрибуции, метрика систем дистрибуции
5. Различия и сходства системы дистрибуции с странах БРИКС и Западной Европы
6. Основная типология моделей национальной дистрибуции
7. Базовые стратегии национальной дистрибуции
8. Классификация оптовых и розничных каналов
9. Суть и значение логистического провайдинга от дистрибутора
10. Ключевые показатели деятельности и ключевые операционные показатели деятельности системы дистрибуции
11. Разработка коммерческих условий для оптового и розничного канала дистрибуции
12. Маркетинговые адаптации и программы в управлении дистрибуцией

13. Управление розничной полкой – основные показатели эффективности отдачи от розничных продаж
14. Организация логистического сервиса в системе дистрибуции

Шкала оценивания курса

85-100 баллов	Знает роль системы дистрибуции в реализации стратегии бизнеса на рынке, законы функционирования системы дистрибуции через оптовые и розничные каналы, существенные различия в системе дистрибуции стран BRICS и Западной Европы. Умеет моделировать систему дистрибуции на вверенной территории, классифицировать каналы дистрибуции и применять к ним программы коммерческой политики, оценивать эффективность и маржинальность каналов дистрибуции. Владеет технологиями вывода нового товара в существующую и новую распределительную сеть, навыками переговоров с оптовиками, дистрибуторами, логистическими провайдерами, розничной сетью, технологиями разработки карт KPIs и KOIs для всех каналов распределения продукции.
84-70 баллов	Знает роль системы дистрибуции в реализации стратегии бизнеса на рынке, законы функционирования системы дистрибуции через оптовые и розничные каналы, умеет моделировать систему дистрибуции на вверенной территории, классифицировать каналы дистрибуции и применять к ним программы коммерческой политики, Владеет технологиями вывода нового товара в существующую и новую распределительную сеть,
69-55 баллов	Владеет основным терминологическим аппаратом системы построения национальной дистрибуции, может раскрыть роль и значение системы национальной дистрибуции в рамках стратегии организации
Менее 55 баллов	Не владеет знаниями и базовой терминологией системы национальной дистрибуции, не способен раскрыть основные задачи и возможности системы дистрибуции в целях развития бизнеса.

Перевод баллов в традиционную систему оценки:

Баллы по 100-балльной системе	Пятибалльная система оценки	Система оценивания «зачтено-не зачтено»
85-100 баллов	отлично	Зачтено
70-84 баллов	хорошо	зачтено
55-69 баллов	удовлетворительно	зачтено
Менее 55 баллов	неудовлетворительно	незачтено

4.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Зачет проходит в письменной форме.

Каждый студент тянет билет, в котором 2 (два) вопроса.

Время на подготовку и написание 90 минут.

Зачет не подразумевает использование вспомогательных источников литературы.

5.Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Методические указания к подготовке к обсуждению кейсов

Студенты анализируют кейс по следующему алгоритму

- История компании
- Основные цели и задачи компании в бизнесе
- Особенность функционирования системы дистрибуции
- Оценка эффективности системы дистрибуции компании на рассматриваемом рынке

Опросы по темам проходят в устной форме и всегда на основе пройденного материала.

6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

6.1 Основная литература

1. Sunil Chopra & Peter Meindl Supply Chain Management in Distribution: Strategy, Planning & Operation (5-th Edition, 2012, Hardcover).
2. Tapan K.Panda & Sunil Sahadev 2012 Sales & Distrubution Management.
3. Лифиц И.М. Товарный менеджмент. Учебник для СПО. (05A6AB2B-1A76-480A-8FA9-28570DBFE8BE)

6.2. ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

1. Julian Dent “Distribution Channels: Understanding and Managing Channels to Market”, 2011

6.3 Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы

Не используются

6.4 Нормативные правовые документы

Не используются

6.5 Интернет-ресурсы

1. www.nrf.com
2. www.naw.org
3. www.topsalesworld.com
4. <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2212827114003515>
5. <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0377221713001306>

6.6 Иные источники

Не используются

7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

Для проведения лекций и практических занятий необходимы:

1) Аудитория, оборудованная для проведения компьютерных презентаций, включая возможность частичного затемнения аудитории по адресу

Проспект Вернадского, 82, корпус 5, аудитория 129 для лекций, аудитории 505 и 506 для практических занятий, компьютер/ноутбук и проектор в наличии

2) Мультимедийное оборудование для компьютерной презентации – персональный компьютер, проектор, экран

3) Обычное оборудование аудитории - доска, фломастеры

Требования к программному обеспечению при прохождении учебной дисциплины: комплект офисных программ: MS Word, MS Excel, MS PowerPoint, Microsoft Internet Explorer.