

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «ВГУ»)

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой
Экономики и управления организациями
Ю.И. Трещевский

20.04.2021 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.08.02 Управленческие процессы в книгораспространении

1. Код и наименование направления подготовки: 42.03.03 Издательское дело
2. Профиль подготовки: Редактирование и дизайн средств информации
3. Квалификация выпускника: бакалавр
4. Форма обучения: очная
5. Кафедра, отвечающая за реализацию дисциплины: Экономики и управления организациями
6. Составители программы: к.э.н., доц. Борзаков Д.В.
7. Рекомендована: НМС экономического факультета, протокол №4 от 15.04.2021
8. Учебный год: 2023 / 2024 Семестр: 8

9. Цели и задачи учебной дисциплины:

Цель – обеспечить базовую подготовку студентов в области управления процессами книгораспространения.

Круг вопросов, рассматриваемых в рамках дисциплины включает: планирование и управление всеми видами деятельности в цепи поставок, включая управление закупками, проектирование продукта, производственные операции, продажи и менеджмент всех видов логистической деятельности, а также координацию и сотрудничество со всеми участниками цепи поставок на основе новых информационных технологий.

10. Место учебной дисциплины в структуре ООП: вариативная часть, дисциплина по выбору.

11. Планируемые результаты обучения по дисциплине/модулю (знания, умения, навыки), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы (компетенциями выпускников):

Код	Название компетенции	Коды	Индикаторы	Планируемые результаты обучения
ПКВ-3	Способен участвовать в производственном процессе выпуска медиапродукта с применением современных редакционных технологий	ПКВ-3.4	Использует современные технологии при создании и продвижении медиапродукта.	знать: научно-концептуальные подходы, основные методические и практические решения в управлении процессами книгораспространения; системный подход в управлении материальными потоками в организации уметь: обосновывать необходимость реорганизации и реструктуризации логистических процессов книгораспространения с целью повышения эффективности бизнес-процессов иметь навыки: по применению эффективных методов рационализации материальных потоков

12. Объем дисциплины в зачетных единицах/часах в соответствии с учебным планом — 2 / 72.

Форма промежуточной аттестации: зачет.

13. Трудоемкость по видам учебной работы

Вид учебной работы	Трудоемкость	
	Всего	По семестрам
		8 семестр
Аудиторные занятия	30	30
в том числе: лекции	10	10
практические	20	20
лабораторные	0	0

Самостоятельная работа	42	42
Итого:	72	72

13.1. Содержание дисциплины

п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела дисциплины
1. Лекции		
1.1	Бизнес как глобальная интегрированная логическая система: поставщики - производители - потребители.	Интеграция как основа формирования современных логических систем. Логистические системы в рыночной экономике. Классификация логистических систем. Бизнес как логическая система: поставщики (сырье и материалы) - процесс производства (готовая продукция, незавершенное производство) - потребители. Современные принципы и способы построения логических систем. Экономические особенности логических систем. Логистический этап конкурентной политики предприятия. Развитие логических методов и создание на их основе логических систем. Концепция интегральных логистических систем. Управление цепями поставок. Понятие и классификация материальных потоков. Параметры материальных потоков. Элементы системы материальных потоков. Значение повышения эффективности движения материальных потоков.
1.2	Организационная структура и механизмы закупочной логистики.	Логистика снабжения. Логистические операции в сфере закупок. Формирование организационной структуры управления снабжением. Стратегические, тактические, текущие задачи закупочной логистики: обоснование закупок нужных предприятию комплектующих изделий, деталей. Смысл задачи "МОВ". Изучение рынка средств производства. Критерии выбора поставщиков исходных материалов, заключение контрактов на их закупку, решение задач о наиболее рациональном способе перевозок ресурсов, виды закупок, методы определения цены, расчет оптимальной величины партиикупаемых материальных ресурсов, оценка экономичности разных форм снабжения. Бюджет закупок. Реализация логической организации работ при заключении сделок с поставщиками. Договоры поставки. Способы закупок. Имущественная ответственность за нарушение условий договора поставки. Типовые договоры поставки, формы актов приемки продукции
1.3	Управление запасами.	Роль запасов в сферах производства и обращения продукции. Стратегия и модели управления запасами. Основные параметры управления запасами в логистической системе. Объективный характер материальных запасов. Совокупный материальный запас и его показатели. Материальные запасы и потоки как объекты управления логистического менеджмента. Параметры запасов и показатели их оборачиваемости. Методы нормирования и оптимизации текущих и страховых запасов. Контроль за состоянием запасов. ABC и XYZ классификации запасов. Классическая модель управления запасами. Оптимальный размер заказа в условиях периодического поступления и равномерного расхода запаса. Структура затрат на создание и поддержание запасов. Потери из-за отсутствия запасов (out-of-stock-costs).
1.4	Управление каналами распределения. Экономическое содержание распределительной логистики.	Цель, предмет и объект изучения логистики распределения. Взаимодействие логистики распределения и других логистических функций. Управление системой распределения в цепи поставок. Координация продаж готовой продукции и производства, системы ДРП и ДРП-2. Реверсивная логистика. Выбор перевозчиков, корпоративная перевозка. Выбор маршрута, отслеживание и ускорение перевозок. Оптимизационные решения в транспортировке. Современные технологии транспортировки. Организация управления потоковыми процессами в транспортно-логистических системах. Особенности складов в функциональных областях логистики:

		снабжении, производстве и распределении. Действующие складские системы, технологический процесс на склад
1.5	Координация продаж книжной продукции.	<p>Роль логистики в установление целей и конкретных задач обслуживания потребителей (клиентов). Планирование заказа. Передача заказа. Обработка и конфигурирование заказа. Отбор товаров и комплектация заказа. доставка заказа. Значение планирования цикла заказа.</p> <p>Консультирование маркетологов, разработка совместно со службой маркетинга программ обслуживания клиентов.</p> <p>Координация продаж готовой продукции и производства, системы ДРП и ДРП-2</p> <p>Системы управления сервисным обслуживанием. Виды деятельности в области логистического сервиса. Показатели уровня логистического обслуживания. Логистика сервисного отклика (SRL). Качество сервиса. «Подстройка» потребительских ожиданий к качеству сервиса. Элементы ИСО 9000 по качеству обслуживания.. Реинжиниринг процесса обслуживания потребителя.</p> <p>Операции реверсивной логистики. Проектирование управлением возвратного потока.</p>
2. Практические занятия		
2.1	Бизнес как глобальная интегрированная логическая система: поставщики - производители - потребители	<p>Бизнес как логическая система: поставщики (сырье и материалы) - процесс производства (готовая продукция, незавершенное производство) - потребители.</p> <p>Современные принципы и способы построения логических систем. Экономические особенности логических систем.</p> <p>Развитие логических методов и создание на их основе логических систем.</p>
2.2	Организационная структура и механизмы закупочной логистики	<p>Решение задачи "МОВ" ("сделать или купить"). Решение задач о наиболее рациональном способе перевозок ресурсов, виды закупок, методы определения цены, расчет оптимальной величины партиикупаемых материальных ресурсов, оценка экономичности разных форм снабжения. Бюджет закупок... Реализация логической организации работ при заключении сделок с поставщиками. Договоры поставки. Способы закупок. Имущественная ответственность за нарушение условий договора поставки.</p>
2.3	Управление запасами	<p>Нормирование запасов (текущих, страховых. сезонных)</p> <p>Применение матрицы ABC - и XYZ- анализа при управлении запасами. Нестандартные и стохастические модели управления запасами.</p>
2.4	Управление каналами распределения. Экономическое содержание распределительной логистики	<p>Управление системой распределения в цепи поставок..Координация продаж готовой продукции и производства, системы ДРП и ДРП-2</p>
2.5	Координация продаж книжной продукции	<p>Управление подсистемой распределения в логистической системе предприятия. Проектирование логистической системы распределения. Расчет и оценка показателей уровня обслуживания потребителей.</p> <p>Координация продаж готовой продукции и производства, системы ДРП и ДРП-2</p>

13.2. Темы (разделы) дисциплины и виды занятий

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Виды занятий (часов)				Всего
		Лекции	Практические	Лабораторные	Самостоятельная работа	
1	Бизнес как глобальная интегрированная логическая система: поставщики - производители - потребители	2	4	0	8	14
2	Организационная структура и механизмы закупочной	2	4		8	14

	логистики					
3	Управление запасами	2	4	0	8	14
4	Управление каналами распределения. Экономическое содержание распределительной логистики	2	4	0	10	16
5	Координация продаж книжной продукции	2	4	0	8	14
	Итого:	10	20	0	42	72

14. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

рекомендации обучающимся по освоению дисциплины: изучение основной и дополнительной литературы, конспектирование документов, размещенных на официальных сайтах; подготовка тематических докладов, решение задач.

15. Перечень основной и дополнительной литературы, ресурсов интернет, необходимых для освоения дисциплины

а) основная литература

№ п/п	Источник
1	Гаджинский, А.М. Логистика : учебник / А.М. Гаджинский .— 21-е изд. — Москва : Дашков и К°, 2017 .— 419 с. URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=495765 .

б) дополнительная литература:

№ п/п	Источник
2	Левкин, Г. Г. Логистика : учебник / Г.Г. Левкин .— 2-е изд., испр. и доп. — Москва Берлин : Директ-Медиа, 2019 .— 268 с. : ил., схем., табл. — Библиогр. в кн .— http://biblioclub.ru <URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=496875 > .— <URL: http://doi.org/10.23681/496875 >.
3	Коммерческая логистика : [учебник для укрупненной группы направлений бакалавриата "Экономика и управление"] / А.П. Тяпухин [и др.].— Москва : КноРус, 2019 .— 316 с.

в) информационные электронно-образовательные ресурсы (официальные ресурсы интернет):

№ п/п	Ресурс
6.	Образовательный портал «Электронный университет ВГУ» / LMS Moodle https://edu.vsu.ru
7.	ЭБС «Университетская библиотека ONLINE» https://biblioclub.ru/
8.	ЭБС «Лань» https://e.lanbook.com/
9.	Справочная правовая система «Консультант плюс»: http://www.consultant.ru/
10.	Справочная правовая система «Гарант»: www.garant.ru
11.	Журнал Логистика http://www.logistika-prim.ru

16. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы

№ п/п	Источник
1.	Булавина, Ирина Владимировна . Логистика : учебное пособие / И.В. Булавина, Н.И. Вахтина ; Воронеж. гос. ун-т. — Воронеж : Издательский дом ВГУ, 2016 .— 258 с.

17. Образовательные технологии, используемые для реализации учебной дисциплины, включая дистанционных образовательных технологий (ДОТ), электронное обучение (ЭО), смешанное обучение (СО). Программа курса может реализовываться с применением дистанционных образовательных технологий.

18. Материально-техническое обеспечение дисциплины: типовое оборудование аудиторий.

19. Оценочные средства для проведения текущей и промежуточной аттестаций

Порядок оценки освоения обучающимися учебного материала определяется содержанием следующих разделов дисциплины:

№ п.п.	Наименование раздела дисциплины	Компетенции	Индикатор достижения компетенции	Оценочные средства
1	Разделы 1-5	ПКВ-3	ПКВ-3.4	Контрольная работа
Промежуточная аттестация Форма контроля – зачет				КИМ

20. Типовые оценочные средства и методические материалы, определяющие процедуры оценивания

Задание для контрольной работы

ЗАО «Олимп» планирует в будущем году выпуск новой продукции в количестве 100 000 ед., что удовлетворяет требованиям рынка. На изготовление единицы продукции необходим материал М первого сорта в количестве 24 кг. Только применяя материал именно первого сорта, предприятие «Олимп» может изготовить качественную продукцию, удовлетворяющую требованиям покупателей. На складе имеется материал М в количестве 0,5 т, однако, только второго сорта. Для того, чтобы в полном объеме и с минимальными для предприятия затратами удовлетворить спрос покупателей, отдел материально-технического обеспечения установил экономичную партию закупки материала М, равную 200 т, которой соответствуют минимальные затраты на размещение, выполнение заказов и хранение запасов. Заказы на материал М должны подаваться поставщику через равные периоды времени. По расчетам планово-экономического отдела «Олимп» максимальная цена закупки 1 т материала М может быть более 2100 руб., в противном случае предприятие не будет иметь минимальной рентабельности производства.

ЗАО «Олимп» испытывает недостаток оборотных средств, поэтому оно не может оплачивать материальные ресурсы до их поставки. Оплата закупаемых материалов предпочтительнее с помощью платежных поручений. Доставка материала от поставщика допустима в бумажных мешках или полиэтиленовых пакетах.

Выбор нового поставщика должен быть начат с анализа материальной потребности предприятия и возможности удовлетворения ее на рынке.

После изучения рынка разрабатывается спецификация, в которую включаются наименование материала, его характеристика, соответствие государственным стандартам, а также требования, которым должен отвечать материал в момент поставки.

Изучение рынка материалов дает возможность составить перечень потенциальных поставщиков. Отдел материально-технического снабжения установил, что материал М могут продавать четыре предприятия-изготовителя и три оптово-посреднические фирмы. Более подробное изучение поставщиков позволило представить результаты в таблице 8.

Если поставщиков немного: два или три, то критериями выбора наиболее подходящего из них служат сравнительные цены и надежность поставщиков, а также величина производственной мощности. Выбирается поставщик наиболее полно соответствующий этим критериям.

Когда поставщиков значительно больше, выбор осуществляется в два этапа. На первом этапе производится предварительный отбор поставщиков. Для этого из первоначального списка потенциальных поставщиков (таблица) исключаются те, которые не удовлетворяют предприятие-покупателя.

Таблица 1 Потенциальные поставщики материала М

№ п / п	Предприятие-изготовители и оптово-посреднические фирмы	Критерии оценки поставщиков									
		Цена 1 ед. материала, руб.	Сорт	Производственная мощность	КМ*	Периодичность поставки	Минимальная партия поставки, т	Расстояние до поставщика, км	Форма расчетов	Вид упаковки	Ка**
1	Предприятие	2000	II	5 тыс. т	4,9	1 раз в месяц	70	800	Предоплата	Полиэтиленовые	Отсутствует

	№1				ты с.т					пакеты	т
2	Предприятие №2	2100	I	10 тыс. т	9 ты с. т	1 раз в месяц	70	600	Платежные поручения	Бумажные пакеты	Отсутствует
3	Предприятие №3	2000	I	8 тыс. т	7,5 ты с. т	1 раз в квартал	200	20	По договоренности	Бумажные пакеты	Имеется место
4	Предприятие №4	2100	I	15 тыс. т	12 ты с.т	По мере необходимости покупателя	По договоренности с покупателем	150	По договоренности	Контейнеры	Имеется место
5	Оптовое-посредническая фирма №1	2200	I	-	-	По мере необходимости покупателя	По договоренности с покупателем	10	Поставка в кредит	Полиэтиленовые пакеты	Отсутствует
6	Оптовое-посредническая фирма №1	2100	II	-	-	По мере необходимости покупателя	По договоренности с покупателем	15	Оплата чеками	Бумажные пакеты	Отсутствует
7	Оптовое-посредническая фирма №1	1900	III	-	-	По мере необходимости	По договоренности с покупателем	8	Предоплата	Бумажные пакеты	Отсутствует

* К_м – количество материала, изготавливаемое каждым поставщиком и передаваемое предприятиям конкурентам ЗАО «Олимп»

**К_м- коммуникационный аспект (будет ли поставщик уведомлять потребителей об осложнениях с поставщиками).

Критериями исключения могут быть:

- удаленность поставщика (при значительной удаленности возникают большие транспортные расходы, увеличивающие цену продукции);
- качество и цена, не соответствующие требованиям предприятия-покупателя;
- не удовлетворяющая покупателя форма оплаты материальных ресурсов;
- не подходящая для покупателя партия поставки материалов;
- не соответствующая требованиям упаковка.

Перечисленный перечень критериев исключения из списка потенциальных поставщиков не является исчерпывающим, поскольку такие критерии зависят от конкретных условий.

Из первоначального списка потенциальных поставщиков в итоге отбирается 2-3 поставщика.

Окончательный выбор поставщика осуществляется с помощью системы балльной оценки (табл.2).

Таблица 2 Окончательный выбор поставщика

№ п/п	Критерии выбора поставщика	Предприятие-поставщик	Баллы	Предприятие-поставщик	Баллы
1	Цена материала				
2	Качество материала (в данной задаче сорт)				
3	Периодичность поставки				
4	Минимальная партия поставки				
5	Расстояние от предприятия-покупателя до поставщика				

6	Форма расчетов				
7	Вид упаковки				
8	Коммуникационный аспект				
9	Стабильная цена за дополнительную поставку				
	ИТОГО		Сумма		Сумма

Все перечисленные в данной таблице критерии оцениваются по одной системе баллов: 4 – по данному критерию поставщик полностью удовлетворяет требованиям покупателя; 3 – поставщик в основном соответствует требованиям предприятия-покупателя; 2 – частичное удовлетворение требованиям покупателя по данному критерию; 1 – полная неприемлемость поставщика для предприятия покупателя.

Система балльной оценки выбираемого поставщика достаточно эффективна, хотя в ней присутствует некоторый элемент субъективизма.

Определите годовую потребность ЗАО «Олимп» в материале М.

Какова должна быть периодичность поставки материала М на склад ЗАО «Олимп»?

Изучите внимательно таблицу 1, в которой представлен список потенциальных поставщиков материала М для ЗАО «Олимп», а также рекомендуемые критерии оценки поставщиков. В числе поставщиков представлены четыре предприятия-изготовителя и три оптово-посреднические фирмы.

Выбор нового поставщика ЗАО «Олимп» проведите в два этапа. На первом этапе исключите из списка тех потенциальных поставщиков, которые не удовлетворяют ЗАО «Олимп» по следующим критериям:

- сорт;
- цене;
- значительной удаленности поставщиков (свыше 200 км);
- по форме оплаты;
- периодичности поставок материала;
- величине партии поставки материала;
- размеру производственной мощности;
- количеству материала, продаваемого предприятиям-конкурентам;
- виду упаковки.

В итоге из первоначального списка отбирается 2-3 наиболее приемлемых для ЗАО «Олимп» потенциальных поставщика.

Составьте таблицу 2. Перенесите данные о выбранных поставщиках из таблицы 1 в таблицу 2. Оцените каждый критерий выбора поставщиков соответствующими баллами от 4 до 1 и проставьте баллы в соответствующие графы таблицы 2. Определите суммарное количество баллов по каждому поставщику. Поставщик, имеющий максимальное количество баллов, является наиболее приемлемым для ЗАО «Олимп».

Сформулируйте обоснованность ваших выводов.

Критерии оценки: обучающийся по соответствующим баллам должен сделать правильный выбор поставщиков в табл.2.

20.2 Промежуточная аттестация

Промежуточная аттестация по дисциплине осуществляется с помощью следующих оценочных средств: КИМов, включающих два теоретических вопроса и одно практическое задание.

Перечень теоретических вопросов к зачету:

1. Отличие логического подхода к управлению предприятием от традиционного.
2. Информационное обеспечение логистического менеджмента.
3. Цели, задачи и функции логистики менеджмента закупок. Место логистики закупок в логистической системе.
4. Организационные структуры служб закупок.
5. Рациональные решения в управлении закупками.
6. Задача выбора – «Сделать или купить»
7. Задача выбора – «Выбор поставщика, перевозчика» (критерии и механизм выбора).
8. Виды потребностей предприятия в материальных ресурсах.
9. Формирование нормативно-расчетной базы предприятия с целью определения потребности в материальных ресурсах.
10. Понятие, виды и состав норм расхода материальных ресурсов.
11. Методы определения потребности предприятия в материальных ресурсах.
12. Организация тендеров (торгов). Современные технологии закупок.
13. Оптимизационные задачи менеджмента закупок.
14. Задача оптимизации величины партии закупаемых ресурсов

15. Задача оптимизации транспортных расходов
16. Договоры поставки и их логистическая экспертиза
17. Сущность и роль материальных запасов в логистике.
18. Виды материальных запасов.
19. Расчет нормативной величины текущих запасов.
20. Расчет нормативной величины страховых запасов
21. Модель управления материальными запасами с фиксированным размером заказа.
22. Модель управления материальными запасами с фиксированным периодом времени между заказами.
23. Методика распределения запасов по классам А, В и С.
24. Классификация ресурсов (запасов) на группы X, Y и Z .
25. Позиционирование ресурсов(запасов) на основе ABC и XYZ- анализа.
26. Современное производство и логистика производственных процессов.
27. Схема внутрипроизводственных логистических потоков.
28. Сравнение традиционного и логистического подходов в менеджменте фирмы.
29. Основные логистические технологии управления материальными потоками в производственных системах.
30. Логистические системы управления материальными потоками в производстве толкающего типа.
31. Логистические системы управления материальными потоками в производстве тянущего типа.
32. Логистическая технология (SCM- Supply Chain Management)- управление цепью поставок.
33. Организация производственного процесса во времени.
34. Распределительная логистика.
35. Управление процессом выполнения заказов, составляющие цикла заказа.

Примеры практических заданий

Задача 1. Поступление материала А заводу-потребителю от нескольких поставщиков за ряд лет характеризуется следующими данными:

Поставщик Год	Исходные данные					
	1	2	3	4	5	6
	поступление материала А					
1993	250	1370	-	100	300	800
1994	-	1500	140	580	-	800
1995	80	1800	90	1200	50	130
Сумма	330	4670	230	1880	350	1730

За указанные годы исчислите коэффициенты связи завода-потребителя с поставщиками материала А. Определите, с какими из них целесообразно установление длительных хозяйственных связей.

Задача 2. На момент заключения контракта между поставщиком и покупателем в начале года цена единицы закупаемого товара была 300 тыс. руб. Известно, что 50% в цене товара составляла стоимость материалов, используемых в производстве, 20% - заработная плата, 2% - транспортные расходы, 10% - прочие элементы цены. По истечении квартала стоимость материалов, потребляемых в производстве, увеличилась на 5%, зарплата возросла на 2%, а транспортные расходы за счет роста тарифов – на 6%. Рассчитайте скользящую цену товара на момент его поставки, которая состоится через три месяца после заключения контракта.

Шкалы и критерии оценивания.

Для оценивания результатов обучения на зачете используется 4-х балльная шкала: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Соотношение показателей, критериев и шкалы оценивания результатов обучения.

Обучающийся получает оценку зачетно, если он продемонстрировал знания, умения и навыки в области управления процессами книгораспространения. Показал способности организовать соответствующие процессы в снабжении, производстве, складских операциях. Умеет находить рациональные пути снижения издержек на всем пути движения материального потока (закупки, производство, распределение) от производителя товара потребителям на основе учета их ожиданий на уровне мировых стандартов обслуживания. Владеет навыками выявления проблем в логистических бизнес-процессах и выработки способов их устранения путем принятия соответствующих управленческих решений по:

- оптимизации величины производственных запасов (ABC и XYZ анализ), партии закупаемых ресурсов и транспортных расходов (транспортная задача);
- минимизации времени ожидания операций в процессе производства (теория очередей, графики Ганта).

Оценка не зачтено ставится обучающемуся в том случае, если он допускает грубые теоретические и практические ошибки в области управления процессами книгораспространения. Не владеет навыками выявления проблем закупок, распределения материальных ценностей при формировании и реализации решений в организации складских операций.