



Логистические посредники в распределении

классификация

По признаку оказываемых услуг всех логистических посредников можно разделить на две группы: торговые и функциональные.

Торговые посредники приобретают товары в полную собственность, принимая на себя все весь сопутствующий риск, функциональные – выступают только как представители продавца или покупателя.

В зависимости от типа и диапазона оказываемых услуг посредники делятся на посредников с полными, ограниченными и комбинированными функциями. Посредники с полными функциями ведут закупку, продажу товара, его комплектование, складирование, транспортировку, контроль качества. Для исполнения этих функций такой посредник держит склады и нанимает необходимый персонал.

Посредник с ограниченными функциями может предоставить более узкий круг услуг.

Посредник с комбинированными функциями выступает одновременно в качестве розничного и оптового торговца.

- **Торговые посредники с полным набором функций:**
- Регулярные оптовые торговцы: делают крупные закупки у производителей, принимают на одном или нескольких складах, разукрупняют поставки и хранят их, комплектуют отправки относительно небольшими партиями, доставляют заказы потребителям несут риски, связанные с содержанием запасов, дебиторской задолженностью и проч.
- Производственные дистрибутеры: также регулярные оптовые торговцы, но основная часть их товарооборота приходится на промышленные фирмы, предприятия коммунального хозяйства, добывающие предприятия, организации сферы услуг.
- Стеллажные (стационарно- разъезные) торговцы: категория оптово-розничных, имеют дело с широким ассортиментом непищевых продуктов и обслуживают продовольственные магазины, отвечают за пополнение и обновление запасов, расплачиваются с ним только за те товары, которые продали с момента предыдущей поставки.
- Комплекующие оптовики: в основном работают на рынке сельхозпродукции. Закупают продукцию у мелких поставщиков, сортируют и комплектуют её в крупные, экономичные для транспортировки грузы, доставляют на центральные рынки и продают более крупными партиями, чем закупали.

- **Торговые посредники с неполными функциями:**
- Поставщик отдельных партий:- это оптовик, который закупает громоздкие грузы (например, уголь, лесоматериалы, строительные материалы и проч.) в ожидании будущего заказа от потребителя. Когда покупатель найден, такой поставщик несет полную ответственность за товар вплоть до момента получения его потребителем. Не имеет собственных складов, организует отправку и транспортировку, принимает груз в собственность, несет за него ответственность и выступает в качестве торгового посредника для всего канала распределения.

Поставщики с ограниченным набором функций:

Оптовики типа «плати и забирай»: в основном, занимающиеся продуктами питания, возникли для обслуживания потребностей мелких розничных торговцев. Не держат торговый персонал, не осуществляют доставку товара. Для того, чтобы воспользоваться их услугами, нужно самому приехать к нему на склад, отложить товары, оплатить покупку, погрузить товар в машину и доставить в свой магазин.

Разъездные торговцы: действуют в торговле пищевыми продуктами и специализируются на высокоприбыльных товарах особого ассортимента, либо на скоропортящихся продуктах массового спроса. Могут иметь или не иметь своего склада, но обязательно имеют одного водителя или больше, т. к. развозят сами товар по магазинам. Продажа и доставка в таком случае совмещены.

- **Торговые посредники с комбинированными функциями:**
- Полуоптовики: это оптовые торговцы с ограниченными функциями, занимающиеся при этом и розничной торговлей

■ **Функциональные посредники:**

- Торговые(сбытовые агенты)- работают по контракту, продают продукцию одного производителя или нескольких, их могут также дополнительно привлекать к финансовым операциям(погашение кредита, получение ссуд и т.д.)
- Промышленные агенты- отличаются от обычных тем, что продают не всю продукцию клиентов, а только часть, ограниченную определенной географической зоной, наделены правом регулировать цены, предоставлять скидки.
- Комиссионные торговцы: нанимаются для обслуживания конкретной сделки или продажи конкретной партии товара, получает товары во владение(не в собственность), хранит их, проводит демонстрацию для покупателей.
- Брокеры: осуществляют организацию контактов между покупателем и продавцом. Получают вознаграждение только от одной из сторон.
- Аукционные компании: обеспечивают физические условия для продажи отдельных партий товаров, в т.ч. помещений.



**Благодарю за
внимание !**