

Лекция 8. Логистика распределения и сбыта

1. Цели и функции распределительной логистики
2. Каналы распределения логистики: типы, виды, участники
3. Логистическое посредничество, целесообразность использования посредников в каналах распределения

1. Цели и функции распределительной логистики

Распределительная логистика - часть логистики, которая интегрирована в сферу распределения

В последние годы в связи с бурным развитием логистики несколько «размылись» границы между распределением (сбытом), маркетингом и логистикой.

Терминологическое многообразиие

«логистика на выходе», «логистика
распределения», «дистрибуция» и
«физическое распределение»

Дистрибуция - интегрированное
управление логистическими функциями
и операциями продвижения ГП и
сопутствующим логистическим
сервисом от производителей и/или
торговых компаний до потребителей

Функции дистрибуции

- построение структуры распределительной сети (дистрибутивных каналов);
- оптимальная дислокация дистрибутивных центров (баз, складов) и других звеньев логистической распределительной сети;
- поддержание стандартов качества логистического сервиса;
- экспедирование и транспортировка ГП;

Функции дистрибуции (продолжение)

- складирование, хранение и грузопереработка ГП в складской системе;
- управление запасами ГП;
- обеспечение сохранности груза, страхование рисков, таможенное оформление;
- анализ логистических издержек и установление цен на логистические услуги;
- мониторинг товарно-транспортных потоков и информационно-компьютерная поддержка логистики в дистрибуции

Современные тенденции дистрибуции

- широкий ассортимент продукции;
- минимизация страховых запасов у конечных потребителей, что требует частых поставок мелкими партиями;
- независимый спрос на товары, что усложняет управление запасами;
- повышенные требования потребителей к гибкости обслуживания, связанные с выполнением незапланированных заказов;

Современные тенденции дистрибуции (продолжение)

- разветвленная складская сеть, максимально приближенная к конечному потребителю;
- сложность организации доставки конечным потребителям из-за наличия централизованной и децентрализованной поставки;
- значительное число посреднических структур.

Влияние вида продукции на логистические решения в дистрибуции

ПОТРЕБИТЕЛИ

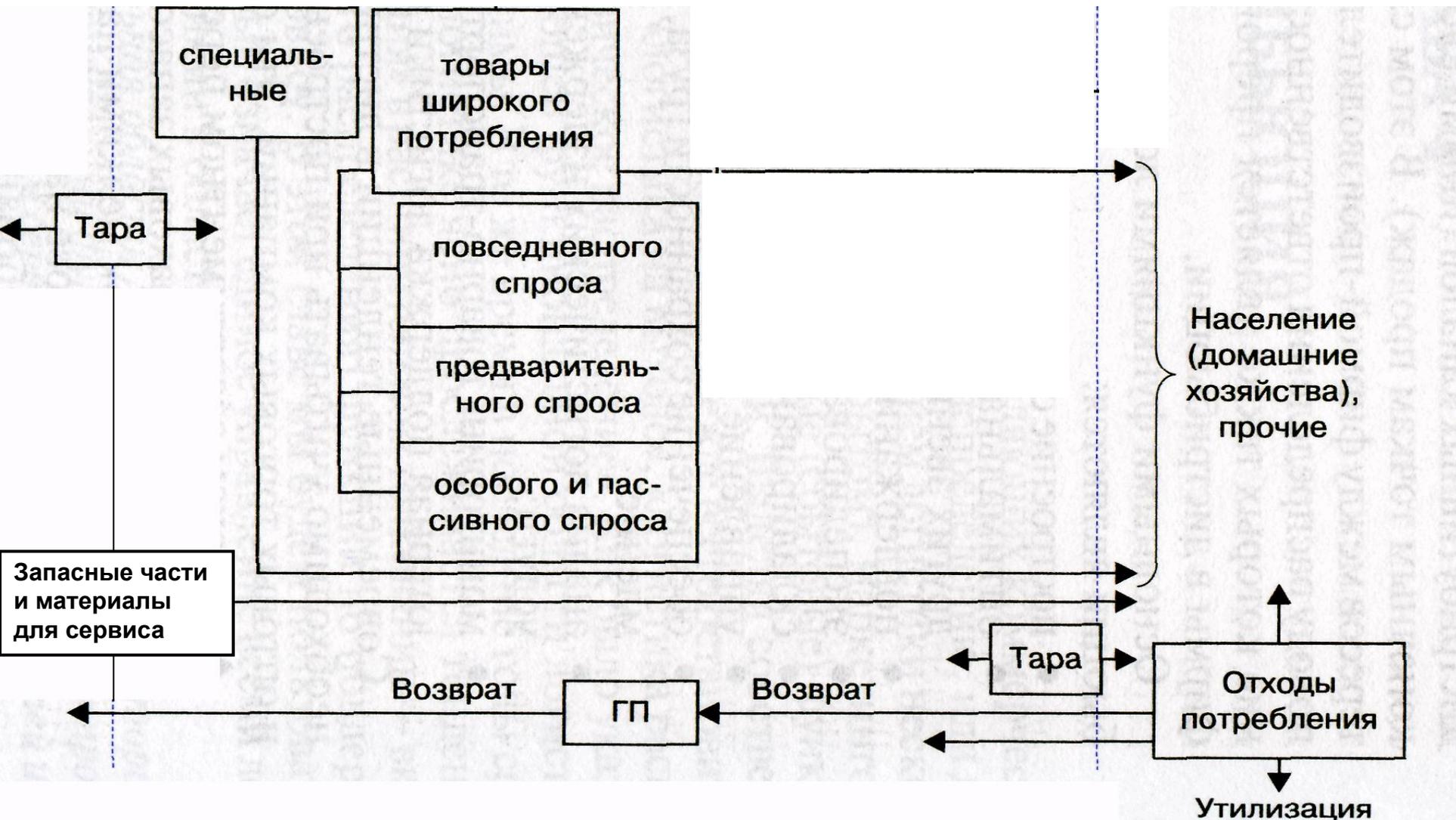
Дистрибуция



Влияние вида продукции на логистические решения в дистрибуции (продолжение)

дистрибуция

ПОТРЕБИТЕЛИ



Проблемы, связанные с видами и характеристиками ГП:

- формирования структуры дистрибутивной сети
- управления параметрами качества логистического сервиса

Значимые атрибуты ГП:

цена, ассортимент, габаритные размеры упаковки, вес, восприимчивость к повреждению, дизайн продукта, тары и упаковки

2. Каналы распределения ЛОГИСТИКИ

Факторы видов логистических каналов и структуры дистрибутивной сети:

- логистическая концепция;
- стратегические и тактические цели и задачи фирмы;
- сектор бизнеса (B2B B2C);
- логистическая стратегия и технологии;
- видов и параметры материальных (сервисных) потоков;
- ассортимент и характеристики ГП и др.

БАЗИСНЫЕ КОНЦЕПЦИИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ ГП

Специализация

логика базируется на экономии от масштаба

ФУНКЦИИ:

Основные (экспедиторы, перевозчики, стивидорные компании (погрузка-разгрузка судов, склады, терминалы)

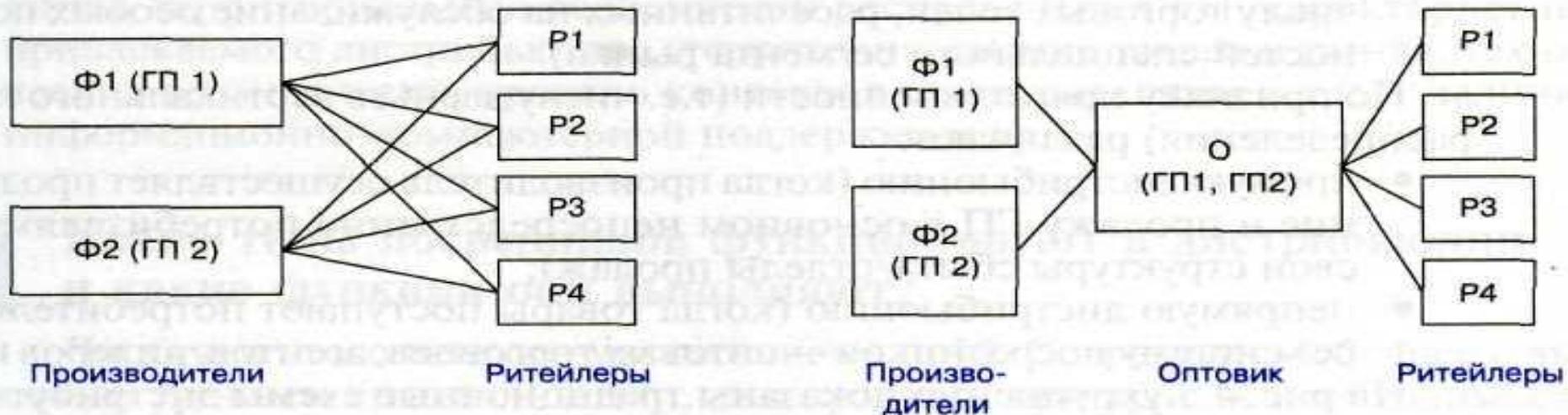
Вспомогательные (страховые компании, таможенные брокеры, сюрвейеры фирмы, занимающиеся упаковкой, охранные фирмы, банки, фирмы, предоставляющие информационные услуги)

Ассортимент

создание и позиционировании продуктового микса, необходимого конкретным потребителям.

Основные этапы:

1. концентрация



2. Кастомизация

процесс сортировки и группировки продуктов в уникальные миксы (комбинации)

смешанные, или комбинированные групповые отправки ГП (потребители - поддержание минимальных запасов; производители - экономия на транспортных издержках)

3. Рассеивание

отправка уникальных ассортиментных групп ГП потребителям в заданное время и место

Типы систем распределения

1. **Корпоративная система** - последовательные этапы производства и распределения объединены в рамках одного владельца дистрибутивной сети.
2. **Вертикальная система** - один из членов дистрибутивной сети является владельцем всех остальных звеньев, либо предоставляет им торговые привилегии, либо обладает мощностью для управления ими.
3. **Договорная система** - группа независимых компаний (ЗЛС) связана договорными отношениями, они координируют программы деятельности для достижения большей экономии или/и лучших коммерческих результатов, чем можно было бы получить по одному. 15

УЧАСТНИКИ КАНАЛА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

Основные участники

Производство (промышленный
и потребительский рынок)
Сельское хозяйство
Добывающая промышленность

Оптовая торговля
(оптовые торговцы, агенты)
Розничная торговля

Специализированные участники

Функциональные специалисты

Транспортировка
Складское хозяйство
Комплектование грузов
Обслуживание исполнения заказов
Планирование графиков
и последовательности поставок
Услуги по распространению

Вспомогательные специалисты

Финансовые услуги
Информационные услуги
Реклама
Страхование
Консультационные/исследова-
тельские услуги
Организация переговоров

Классификация каналов распределения

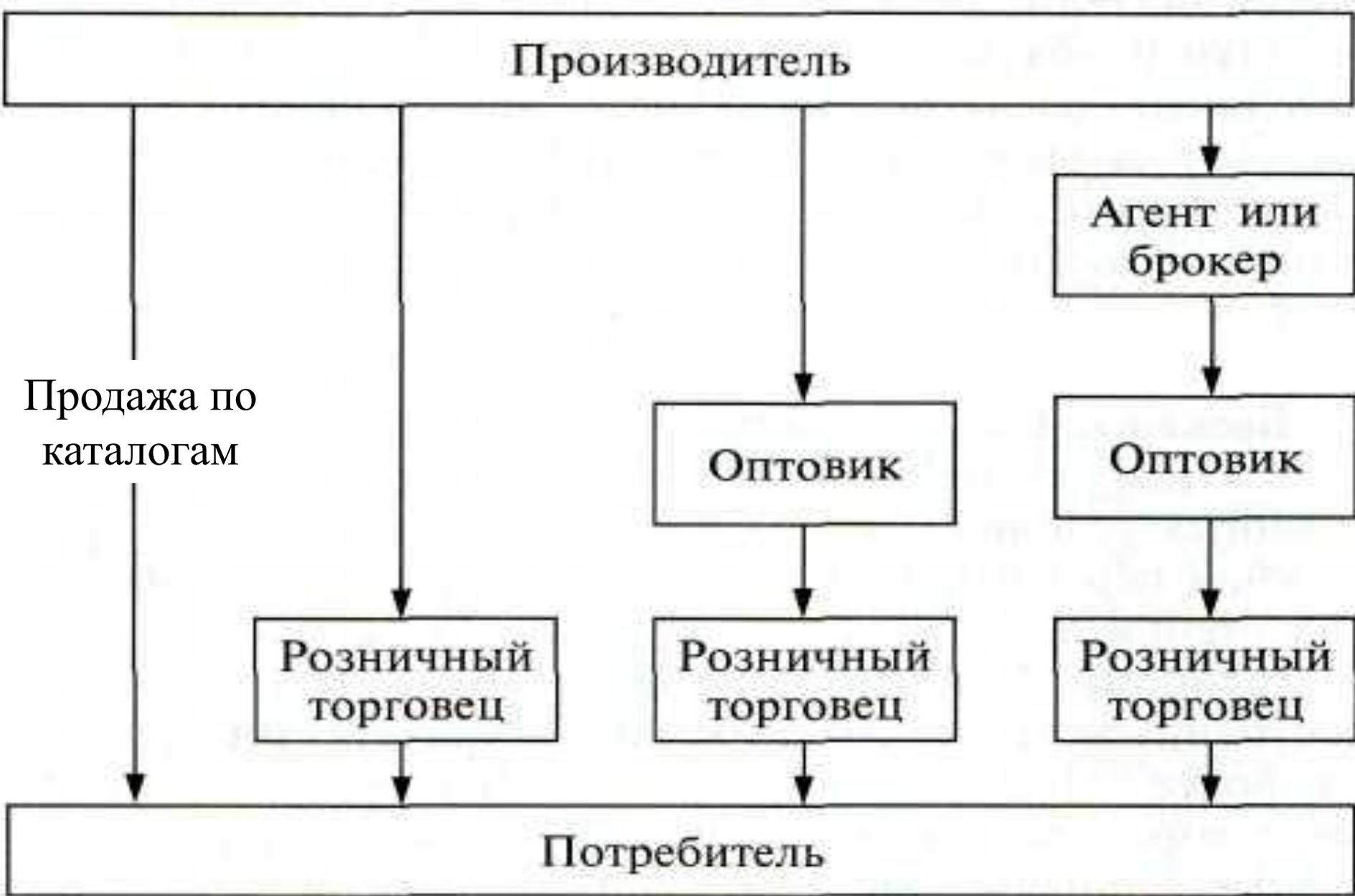
ЧИСЛО ТОРГОВЫХ ТОЧЕК:

- каналы интенсивного распределения (товары повседневного спроса);
- каналы селективного распределения (обслуживание особых потребностей специального сегмента рынка).

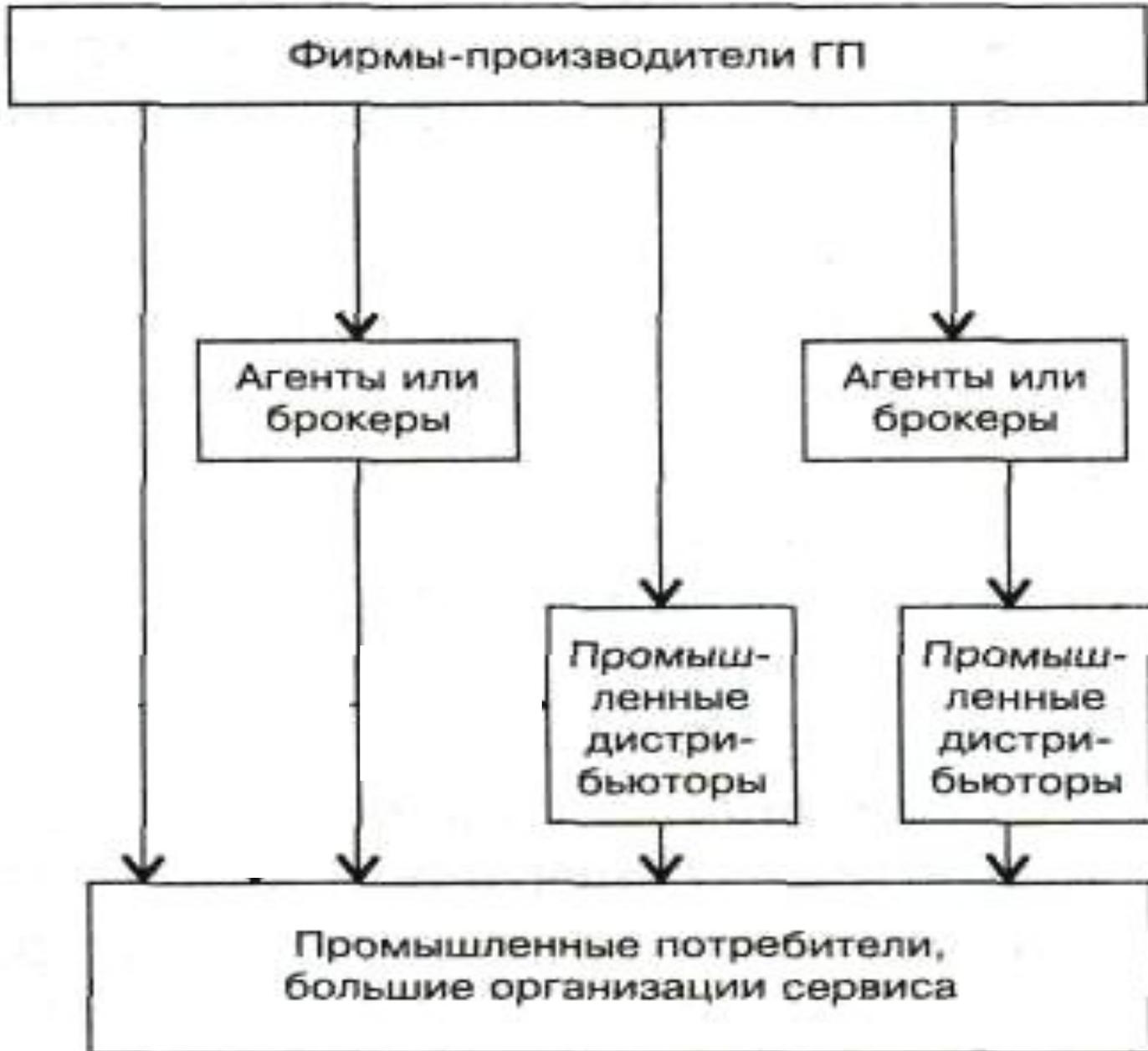
ПРИЗНАК ПРЯМОЛИНЕЙНОСТИ:

- прямая дистрибуция
- непрямая дистрибуция

ВИД ПРОИЗВОДИМОЙ ГП И ГРУППА ПОТРЕБИТЕЛЕЙ



Типичные каналы распределения потребительских товаров



Типичные каналы распределения товаров производственного назначения

Классификация каналов по степени осознанной взаимозависимости



3. Логистическое посредничество

Принципиальное значение для фирмы-производителя ГП в плане контроля над ценами и позицией на рынке (и для организации дистрибьюции) имеет политика организации продаж: доводить ли ГП до конечного потребителя (розницы) или продавать ее оптовым торговым компаниям?

АКТУАЛЬНОСТЬ ПОСРЕДНИЧЕСТВА

- растет эффективность продвижения товара на целевые рынки (деловая активности, контакты, опыт, знание рынка и наличие разветвленной складской сети)
- различия среди клиентов в номенклатуре и объемах товаров;
- территориальное рассредоточение клиентов;
- высокие издержки дистрибьюции, невыгодные для изготовителя;
- потребность в гибком обслуживании и дополнительных услугах и т.д.

Использование стратегии аутсорсинга позволяет обеспечить:

- лучший мониторинг рынка и запросов потребителей;
- снижение логистических издержек;
- повышение гибкости и адаптации фирмы к возможным изменениям окружающей логистической среды, способности осваивать смежные рынки;
- возможность системных и интегрированных решений;

Использование стратегии аутсорсинга позволяет обеспечить:

- расширение доступа к производствам мирового уровня и лидирующим технологиям;
- снижение рисков и продолжительности операционных и логистических циклов;
- переход от реактивного к прогнозному стилю управления;
- получение быстрого доступа к современным информационным технологиям, улучшение качества и доступности информации.

УРОВНИ ПОСРЕДНИКОВ



Функция	Посредники
обмен (купля-продажа)	торговые посредники
физическое распределение	логистические посредники, логистические операторы,
поддержка и вспомогательные функции	провайдеры комплексных логистических услуг

Торговые посредники – центральное место

- функции непосредственного обмена (купли-продажи)
- функции физического распределения и поддержки:
 - Транспортные фирмы.
 - Экспедиторы и агенты.
 - Склады, терминалы.
 - Провайдеры логистических услуг
 - Стивидорные компании.
 - Страховщики (страховые компании).
 - Сюрвейеры.
 - Таможенные брокеры и пр.

Классификация оптовых посредников

ПРИЗНАК НАЛИЧИЯ СКЛАДСКИХ МОЩНОСТЕЙ:

проводящие товарные потоки:

- независимые оптовые посредники
- зависимые оптовые посредники
- агенты и брокеры
- специализированные оптовики

не проводящие товарные потоки

- независимые оптовые посредники
- зависимые оптовые посредники
- агенты и брокеры

Типовые задачи дистрибуции

Задача о коммивояжере: выбор маршрутов автотранспорта

Задача о ранце: максимизация использования транспортной единицы.

Задача о кратчайшем пути

Задача о перевозках с промежуточными пунктами

Задача оптимизации запасов: EOQ модель.

ABC (стоимость) и XYZ (стабильность потребления) анализ.

Задача об оптимальной дислокации распределительного центра (склада) в заданной территориальной зоне²⁹ и др.