

# КОНЦЕПЦИИ ПОСТРОЕНИЯ ЛС ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

Автор – доцент, к.т.н. Седельникова И.М.

# **ЛОГИСТИКА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ**

**Логистика распределения – функциональная область логистики, в которой рассматриваются процессы организации поставки потребительских товаров и товаров промышленного назначения от производителей к потребителям.**

# ЛОГИСТИКА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

Процесс распределения включает в себя коммерческую функцию и физическое распределение

- **Коммерческая функция** –  
купля –продажа,  
передача прав  
собственности на  
товар
- **Физическое распределение** –  
транспортировка и  
хранение товара

# ЛОГИСТИКА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

**Канал распределения – структура, объединяющая внутренние подразделения организации с внешними агентами и дилерами, оптовыми и розничными торговцами, через которых осуществляется продажа товаров, продуктов или услуг.**

# ЛОГИСТИКА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

- **Канал распределения** — это совокупность организаций или отдельных лиц, которые принимают на себя или помогают передать другому право собственности на конкретный товар или услугу на пути от производителя к потребителю.

# ЛОГИСТИКА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

## **Количественные характеристики каналов распределения:**

- уровень канала;
- длина канала;
- ширина канала;
- **МОЩНОСТЬ** канала.

# ЛОГИСТИКА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

**Уровень канала** (главная характеристика) – это посредник, который выполняет работу по приближению товара и права собственника на него к конечному потребителю.

**Длина и ширина каналов** характеризуется числом посредников (оптовых и розничных, торговых или функциональных) на любом этапе реализации продукции предприятия (например, количество всех оптовых фирм, закупающих товары у производителя), рассматриваемых в вертикальном (ширина канала) или горизонтальном (длина канала) разрезах.

# ЛОГИСТИКА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

**Мощность канала** характеризуется количеством продукции (в стоимостном или натуральном выражении в случае её однородности), продвигаемой через него.

Существует два вида распределительных каналов:

- канал товародвижения нулевого уровня (прямой сбыт);
- многоуровневый канал товародвижения (косвенный сбыт).

# ЛОГИСТИКА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

Канал товародвижения нулевого уровня (прямой сбыт) не предполагает наличия посредников, т.к. продажа товара осуществляется непосредственно потребителям на основе прямых контактов с ними.

К прямому сбыту относится и реализация продукции через собственную торговую сеть, а также продажа по объявлениям в средствах массовой информации, Интернет-магазины. Этот вариант наиболее часто используется при сбыте товаров b2b, реже – товаров b2c.

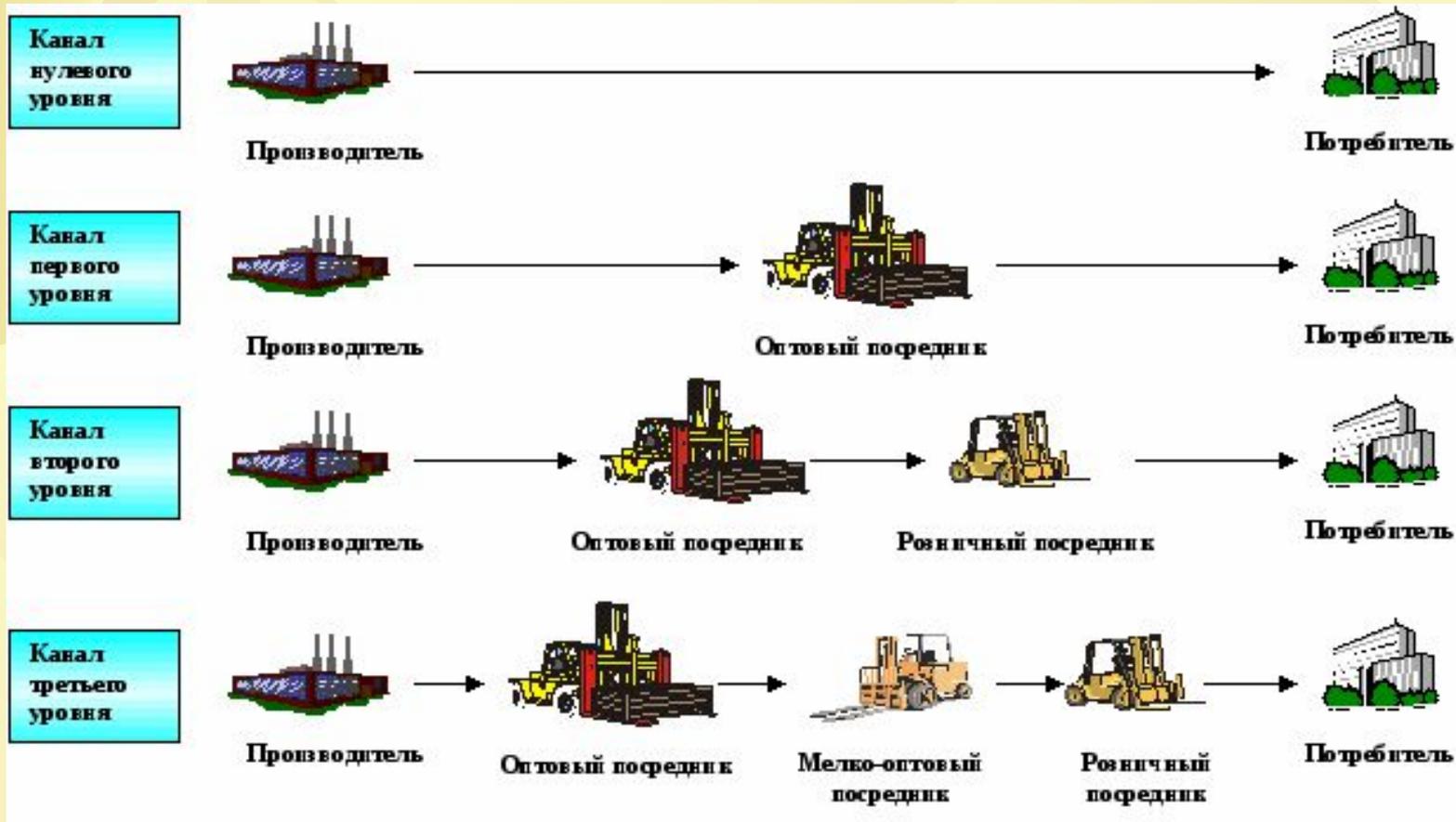
# ЛОГИСТИКА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

Многоуровневый канал товародвижения (косвенный сбыт) подразумевает продажу товаров через посредников.

Выделяют одно-, двух- и трехуровневые каналы.

# ЛОГИСТИКА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

## Каналы распределения:



# ЛОГИСТИКА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

На практике существует реальная возможность не только выбирать каналы товародвижения, но и комбинировать их или создавать свои собственные.

Например, некоторые компании, производящие косметику, не пользуются сложившимися каналами товародвижения, а строят свои сбытовые сети по принципу личных продаж из рук в руки, так называемый Multilevel Marketing (MLM), или **сетевой маркетинг**.

# ЛОГИСТИКА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

Ключевая проблема в области проектирования канала распределения – это определение его структуры.

Структура канала материализуется путем выбора посредника или определения состава его участников.

# ЛОГИСТИКА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

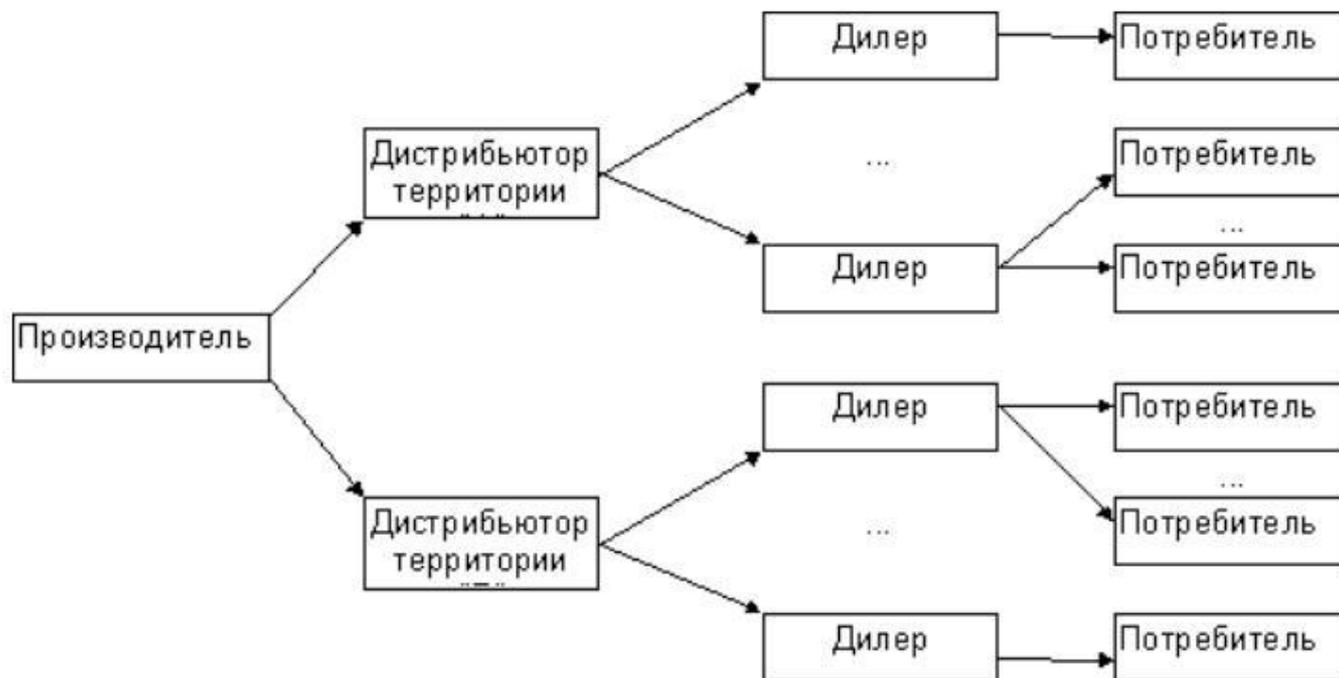
Тип посредника	Признак классификации
Дилер	От своего имени и за свой счет
Дистрибьютор	От чужого имени и за свой счет
Комиссионер	От своего имени и за чужой счет
Агент, брокер	От чужого имени и за чужой счет

# ЛОГИСТИКА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

**Независимые посредники** являются самостоятельными посредническими организациями, приобретающими товары в собственность с последующей их реализацией потребителям.



# ЛОГИСТИКА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ



# ЛОГИСТИКА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

## Дистрибьюторы

посредники, ведущие операции от имени производителя и за свой счет.

- Как правило, производитель предоставляет дистрибьютору право торговать своей продукцией на определенной территории и в течение определенного срока. По договору им приобретается право продажи продукции.
- Дистрибьюторы, имеющие склад называются дистрибьютеры регулярного типа.

# ЛОГИСТИКА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

- **Дилеры** — это оптовые, реже розничные посредники, которые ведут операции от своего имени и за свой счет. Товар приобретается ими по договору поставки. Таким образом, дилер становится собственником продукции после полной оплаты поставки. Отношения между производителем и дилером прекращаются после выполнения всех условий по договору поставки.  
Различают два вида дилеров.
- **Эксклюзивные дилеры** являются единственными представителями производителя в данном регионе и наделены исключительными правами по реализации его продукции.
- Дилеры, сотрудничающие с производителем на условиях франшизы, именуются **авторизованными**.

# ЛОГИСТИКА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

**Зависимые посредники** не претендуют на право собственности на товары, работая за комиссионное вознаграждение за выполненные услуги.



# ЛОГИСТИКА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

- **Агент** – физическое или юридическое лицо, совершающее операции или выполняющее деловые поручения другого лица за его счет и от его имени, представляющее интересы покупателя или продавца на относительно постоянной основе, не принимающее на себя право собственности на товар. Агент ведет поиск потенциальных покупателей, продавцов, организует между ними переговоры, готовит проекты договоров, помогает в оформлении передачи права собственности на товары, рекламирует товар, заинтересовывает в покупке товара.

# ЛОГИСТИКА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

- **Брокер** – физическое или юридическое лицо, выступающее посредником при заключении оптовых сделок между заинтересованными сторонами. За посредничество брокер получает вознаграждение в виде определенного процента от суммы сделки или заранее указанную в договоре абсолютную сумму.

# ЛОГИСТИКА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

- **Комиссионер** – посредник в сделке, совершающий сделки за определенное вознаграждение (комиссионные), в пользу и за счет заказчика клиента, но от своего имени.
- **Комитент** – лицо, дающее поручение другому лицу (комиссионеру) заключить сделку с товаром от имени комиссионера, но за счет комитента.
- **Коммивояжер** – разъездной агент торгового предприятия, фирмы, предлагающий покупателям товары по имеющимся у него образцам, каталогам.
- **Консигнатор** – оптовый торговец, получающий от поручителя товары и продающий их со своего склада и от своего имени, за вознаграждение, которое поручитель выплачивает консигнатору по договору.

# ЛОГИСТИКА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

Формы товародвижения –  
транзитная, складская

- *Транзитная* - поставка продукции, минуя склад.
  - а) поставка товаров от производителя
  - б) поставка от оптовика.

Транзитная форма целесообразна для поставки крупных партий товаров, а так же когда товар не требует дополнительной подготовки к продаже.

*Преимущества*

- сокращение времени и расходов на транспортировку;
- сокращение издержек на хранение и погрузочно-разгрузочные работы.

# ЛОГИСТИКА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

*Складская* форма товародвижения—  
поставка продукции производится  
через склады.

## *Преимущества*

- - покупка товаров мелкими партиями с удобной для покупателя частотой;
- -разнообразие ассортимента на складах.