

Кафедра маркетинга и коммерции

Пензина Т.Р.

Логистика

Тема 3. Логистика распределения



Ключевые понятия

- Распределение (сбыт) продукции
- Логистический канал
- Логистическая цепь
- Формы товародвижения
- Посредники
- Совокупные логистические издержки
- Системный подход



Вопросы

- 1. Понятие логистики распределения, логистические каналы и логистические цепи.
- 2. Условия существования распределительной логистики.
- 3. Три уровня управления процессом распределения.
- 4. Критерии рационального распределения.

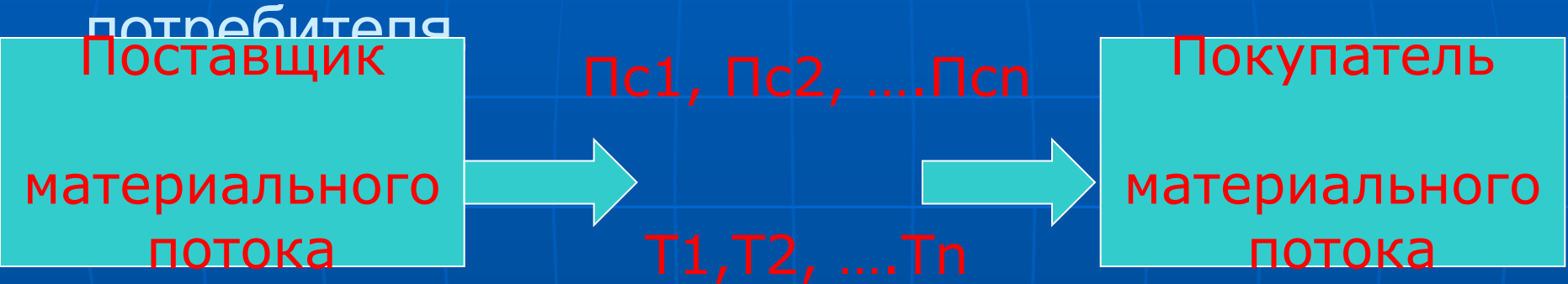
Вопрос 1

Распределение (сбыт) продукции – раздел логистики в котором рассматриваются процессы организации поставки потребительских товаров и товаров промышленного назначения от производителей к потребителям.

Процесс распределения включает в себя коммерческую функцию и физическое распределение

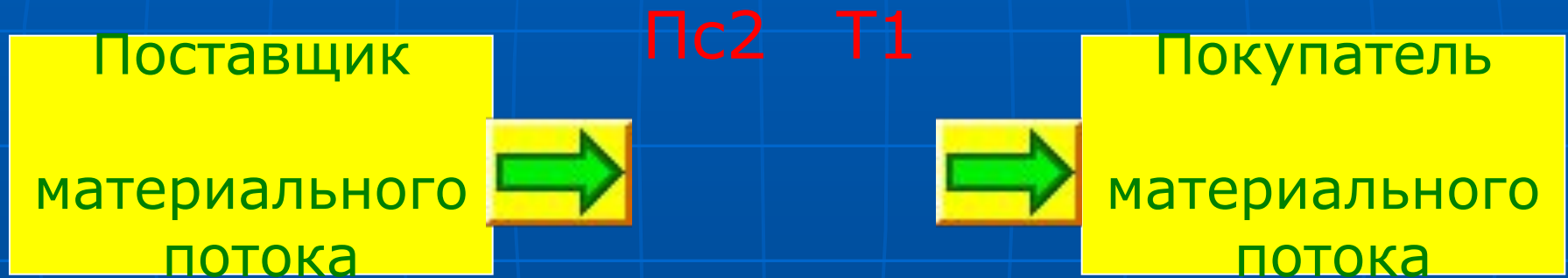
- **Коммерческая функция –**
купля –продажа,
передача прав
собственности на
товар
- **Физическое распределение –**
транспортировка
и хранение товара

Логистический канал частично упорядоченное множество различных посредников, осуществляющих доведение материального потока от конкретного производителя до его потребителя

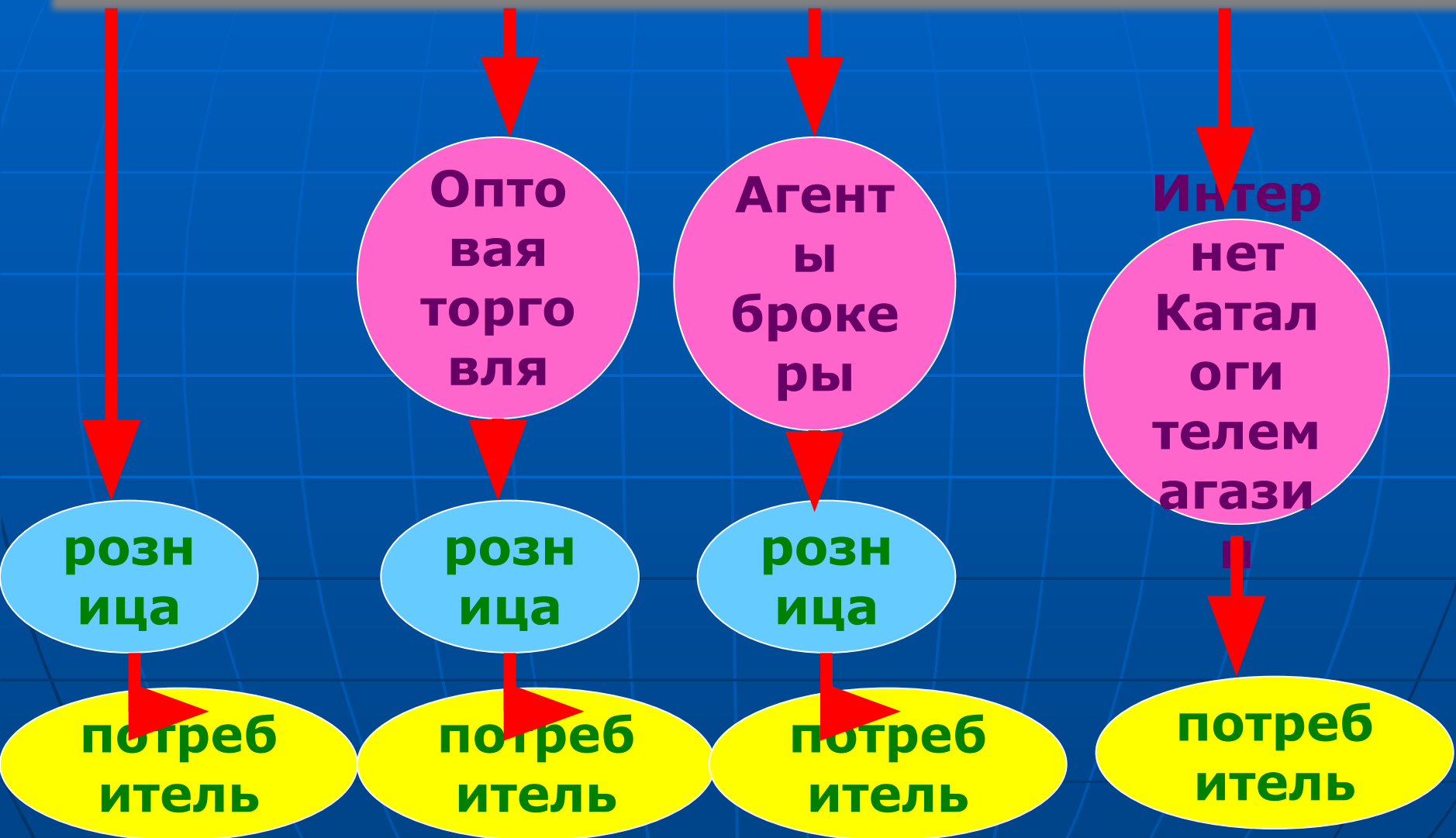


- **Канал распределения** — совокупность организаций или отдельных лиц, которые принимают на себя или помогают передать другому право собственности на конкретный товар или услугу на пути от производителя к потребителю.

Логистическая цепь



производитель



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

Типы посредников в каналах распределения в зависимости от чьего имени и за чей счет они работают на рынке

Независимые торговые посредники

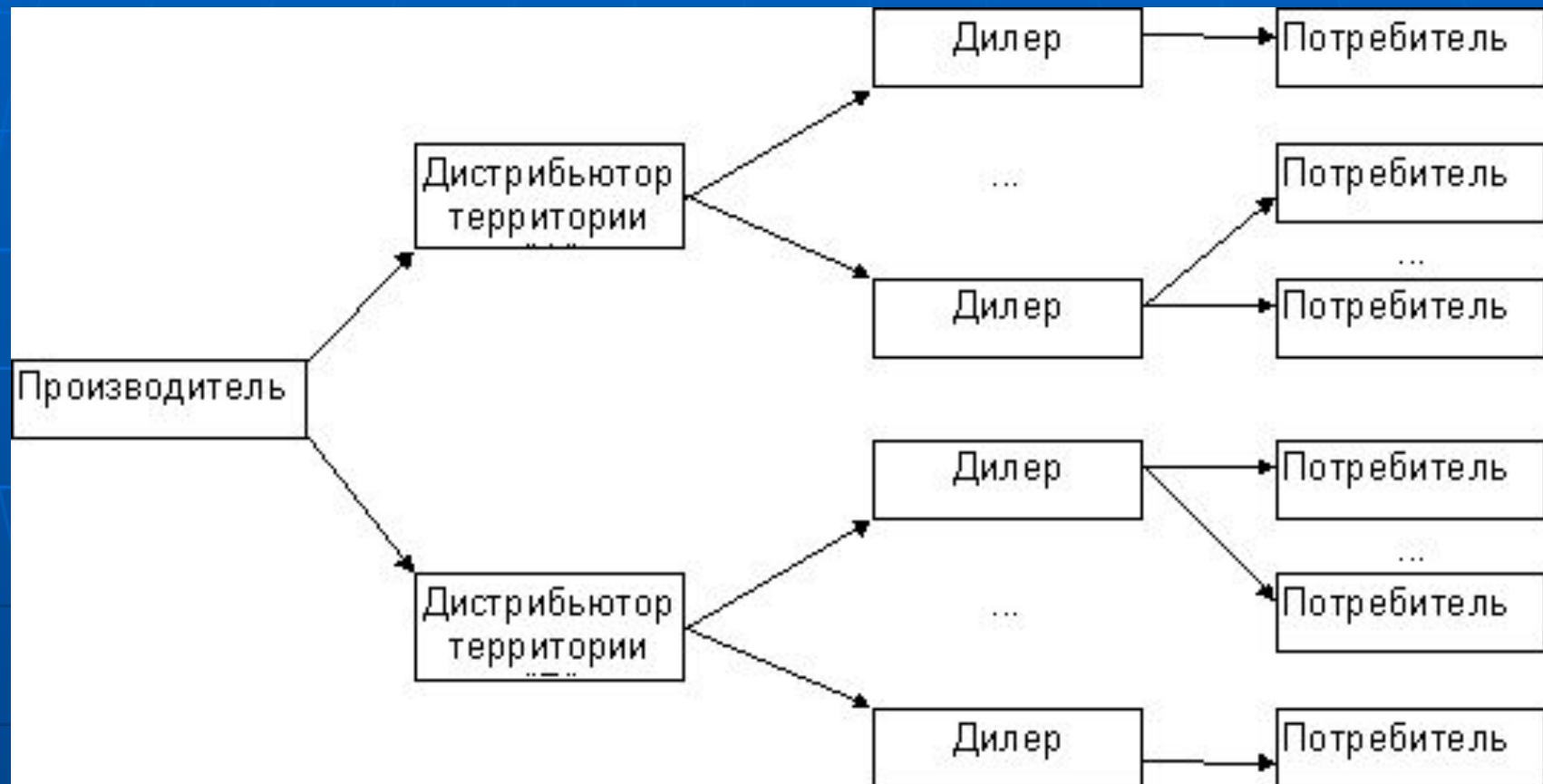
Независимые торговые
посредники

```
graph TD; A[Независимые торговые посредники] --> B[Дистрибьюторы Регулярного типа]; A --> C[Оптовые (торговые) маклеры]; A --> D[Дилеры];
```

Дистрибьюторы
Регулярного
типа

Оптовые
(торговые)
маклеры

Дилеры





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 дистрибьюторами регулярного типа.

- **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**.

- **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.

- **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.

- **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.

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.

Складская форма товародвижения – поставка продукции производится через склады.

Преимущества

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

Вопрос 2

Условия существования распределительной логистики:

Основное

- **наличие большого числа каналов**
- **наличие широты и глубины логистического канала , т.е. множества транспортно-экспедиционных компаний, дистрибьюторов, работающих на различных условиях.**

Условия развития распределительной ЛОГИСТИКИ

- формирование и развитие специальных подсистем (складского и дорожного хозяйства, транспорта);
- развитие системы информационного обеспечения;
- развитие тароупаковочной индустрии;
- развитие финансово-кредитной системы.

Вопрос 4

- Стратегический менеджмент
- Тактический менеджмент
- Операционный менеджмент



Стратегический менеджмент

Задачи:

- Организация процесса заказа товаров.
- Выбор способа транспортировки товаров.
- Определение системы управления товарными запасами.

На уровне стратегического менеджмента строится логистическая цепь.

Тактический менеджмент.

Задачи:

- Инвестиции в закупку оборудования, транспортных средств.
- Разработка маршрута транспортировки товаров
- Обеспечение рационального использования закупленных или привлеченных транспортных средств.
- Обеспечение оптимальной загрузки складов.

Операционный менеджмент.

Задачи:

- Мониторинг транспортировки.
- Контроль за состоянием запасов.
- Организация погрузочно-разгрузочных работ.
- Формирование грузовых единиц.

- Стратегический менеджмент отвечает на вопрос КАКОЙ следует быть распределительной системе.
- Тактический менеджмент отвечает на вопрос КАК (каким образом) ее организовать.
- Операционный менеджмент обеспечивает ее функционирование.

Вопрос 4

Триединая система определения эффективности физического распределения:

- **Альтернативные издержки.**
- **Валовые издержки.**
- **Системный подход к решению логистических задач.**

Логистические издержки

- На транспортировку
- На хранение
- На заказ

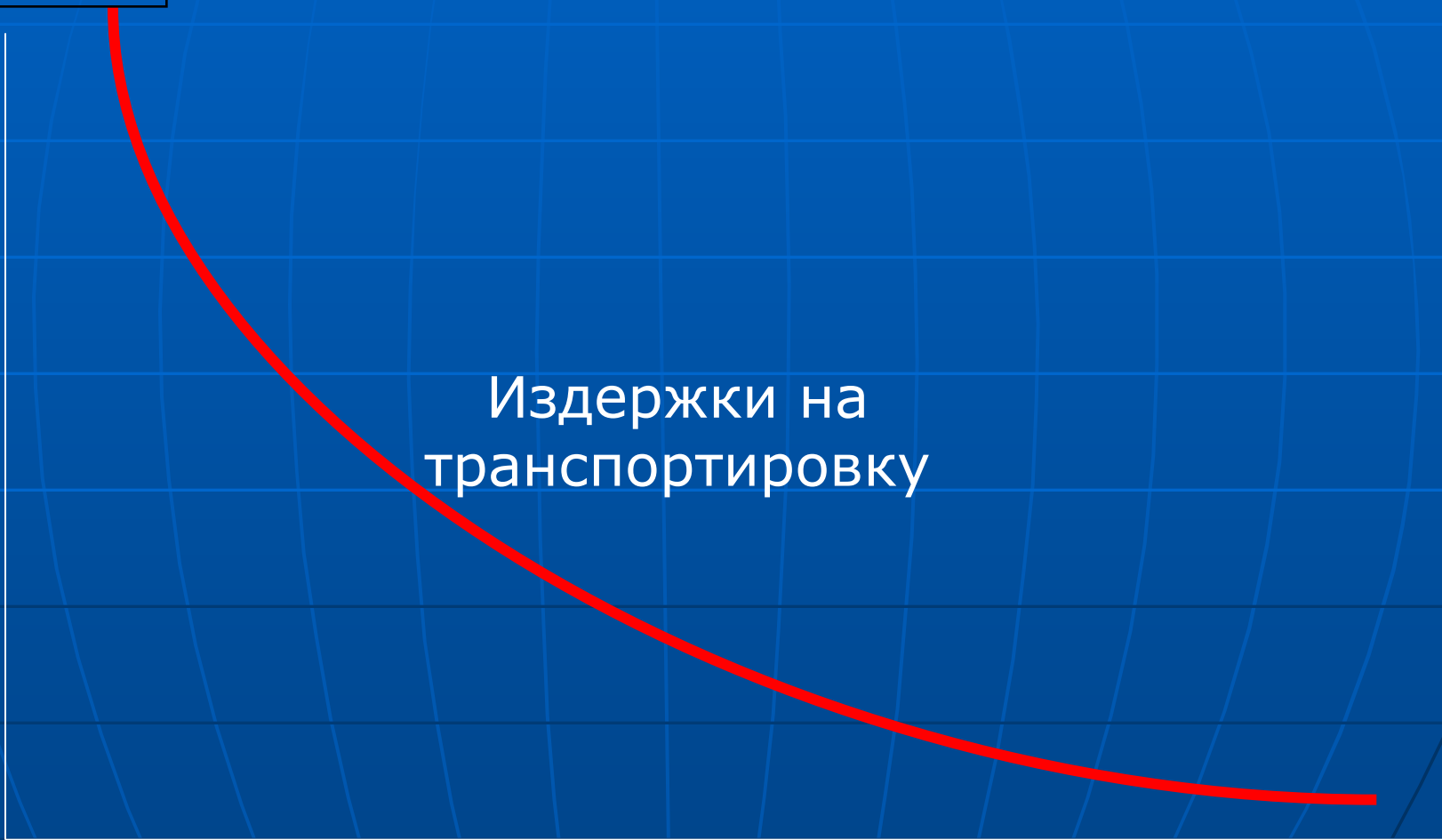
- *Альтернативные издержки:*
означают, что ценовые модели различных логических решений могут вступать в конфликт друг с другом .

СТОИМОСТЬ

СТОИМОСТЬ

Издержки на
транспортировку

объем



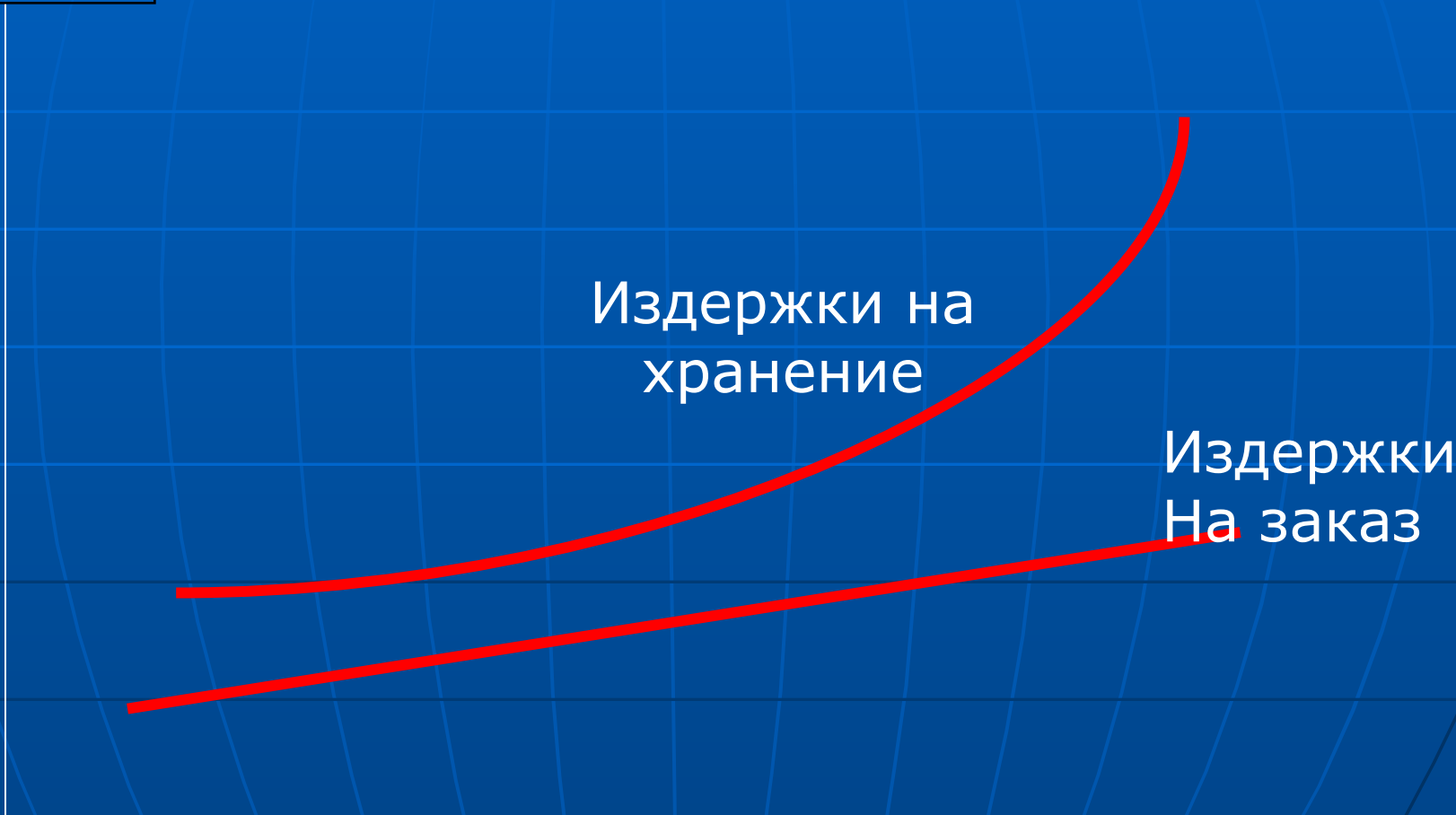
СТОИМОСТЪ

СТОИМОСТЪ

Издержки на
хранение

Издержки
На заказ

объем



СТОИМОСТЬ

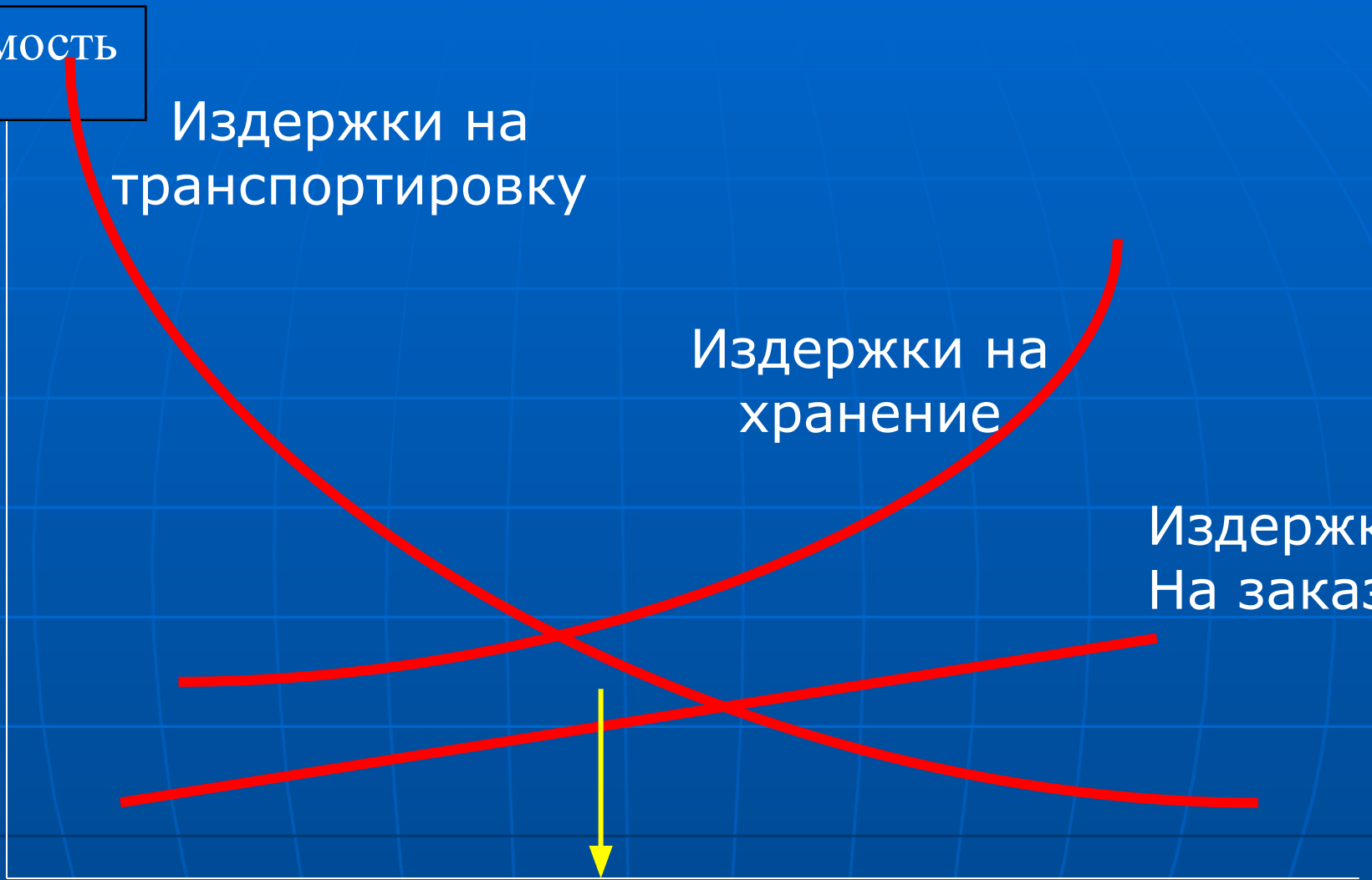
Издержки на
транспортировку

Издержки на
хранение

Издержки
На заказ

Оптимальный размер партии
заказываемых товаров

объем



- Таким образом, критерием оптимальности логистических решений являются **минимальные совокупные логистические издержки**

Пример

Ежегодные издержки на продажу товара при использовании различных видов транспорта.

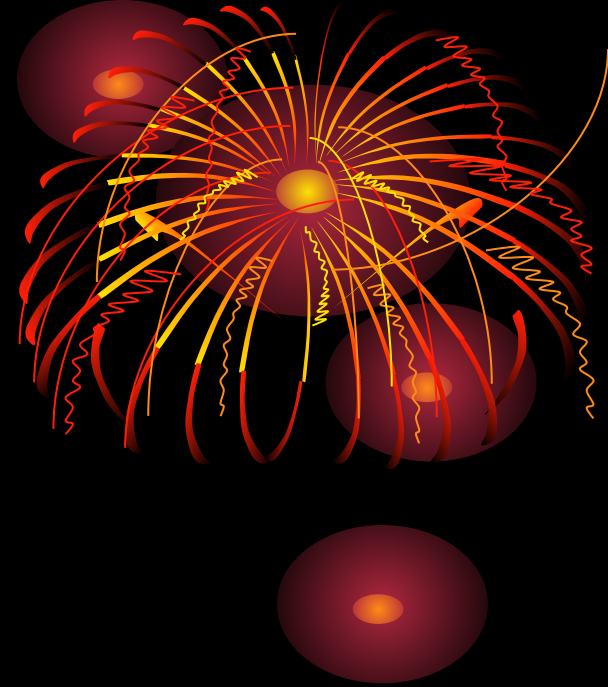
Издержки	Воздуш- ный	авто	ж -д
Транспорт- ные	756,080	673,296	645,216
На хранение	378,450	530,478	530,478
На заказ	Не существе нны	Не существе нны	Не существе нны
Валовые (совокупные)	1134.530	1203,774	1175,694

- **Системный подход** в логистике означает, что все функции и виды деятельности должны быть рассмотрены в свете взаимовлияния друг на друга. Система должна быть рассмотрена как единое целое.

Мы не можем составить целое впечатление о картине, рассмотрев лишь один ее фрагмент

Учет факторов:

- Политических
- Природных
- Человеческих



Конец лекции