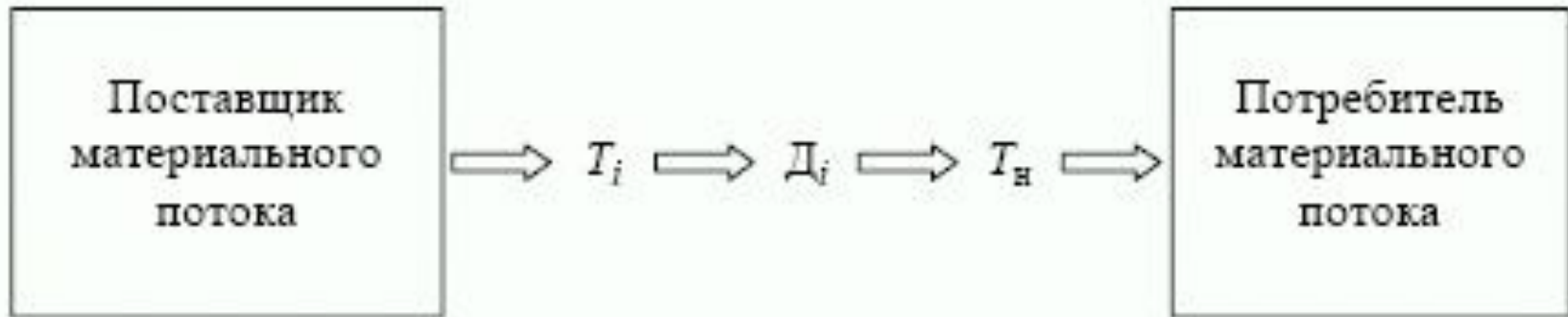


Логистический канал и логистическая цепь

**Логистический канал - это
частично упорядоченное
множество различных
посредников,
осуществляющих доведение
материального потока от
конкретного производителя
до его потребителей**



а) логистический канал



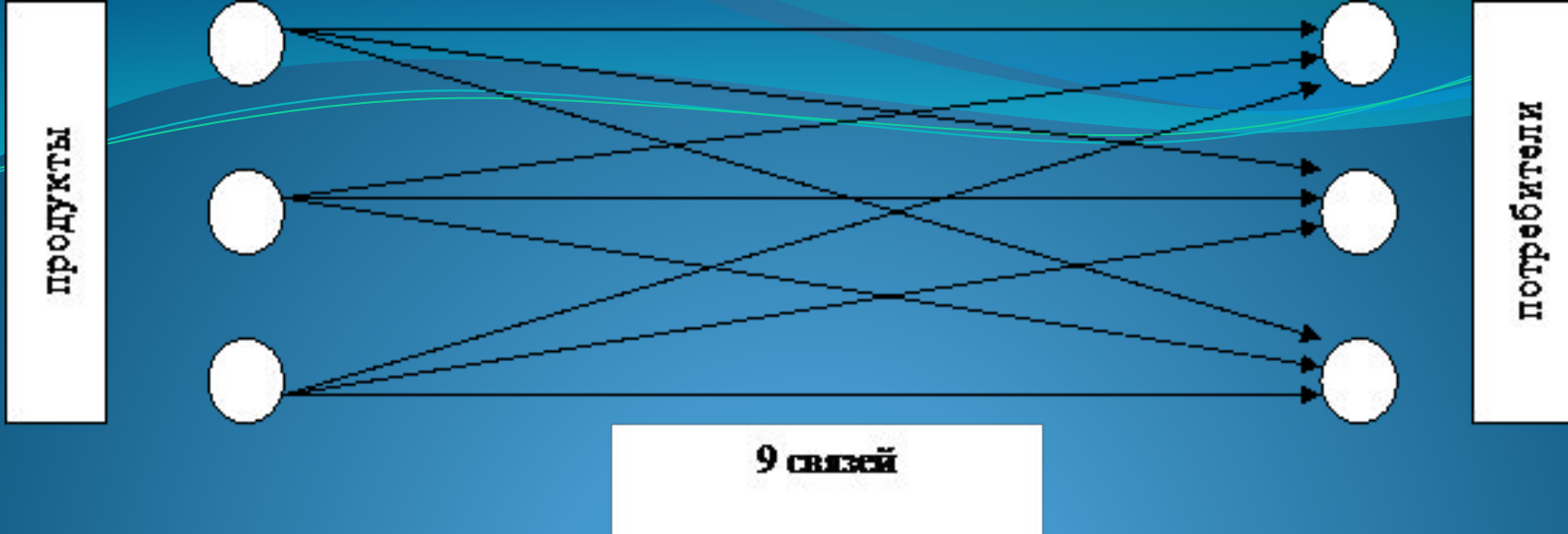
б) логистическая цепь.

$T_1 \cdot \cdot \cdot T_n$ - множество транспортно-экспедиционных фирм, оказывающих комплекс услуг по доставке товаров;
 $D_1 \cdot \cdot \cdot D_m$ - множество дистрибьюторов.

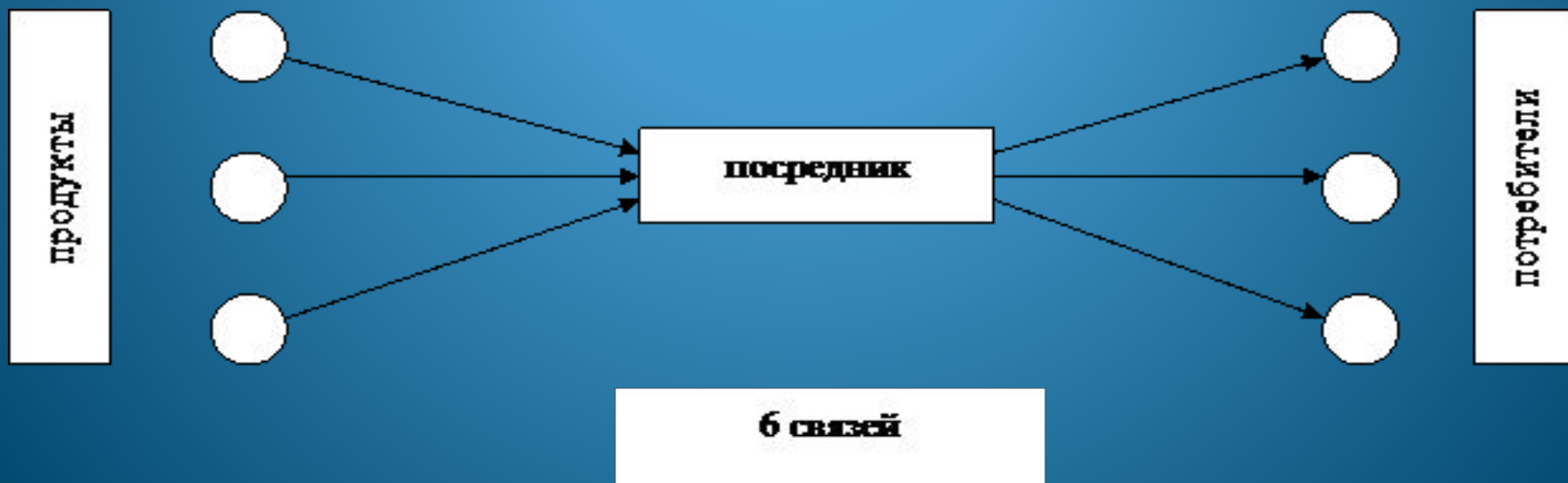
Логистическая цепь – это линейно упорядоченное множество участников логистического процесса, осуществляющих логистические операции по доведению внешнего материального потока от одной логистической системы до другой.

На практике в большинстве случаев логистические каналы и цепи формируются не на основе прямых хозяйственных связей, а **С участием торговых посредников,** использование которых может быть не менее **выгодным** как для продуцентов, так и для потребителей.





Варианты выбора логистических каналов



Необходимость привлечения посредников обуславливается причинами:

1. Необходимость иметь в наличии определенных финансовых, материальных, квалификационных и др. ресурсов



2. Наличие знаний в области конъюнктуры рынка по структуре товарных потоков, методам реализации и



**Логистическая цепь, в сущности,
представляет собой путь движения
товарного потока,
проходящего**

**нередко
через многие
юридически
независимые
структуры**



Данные по численности оптовых предприятий на 1000 чел. населения в некоторых странах

Государство	Число оптовых предприятий на 1000 чел. населения
Япония	3,4
США	1,9
Страны СНГ	0,05

При выборе канала распределения
происходит выбор формы

товародвижения - **транзитной**

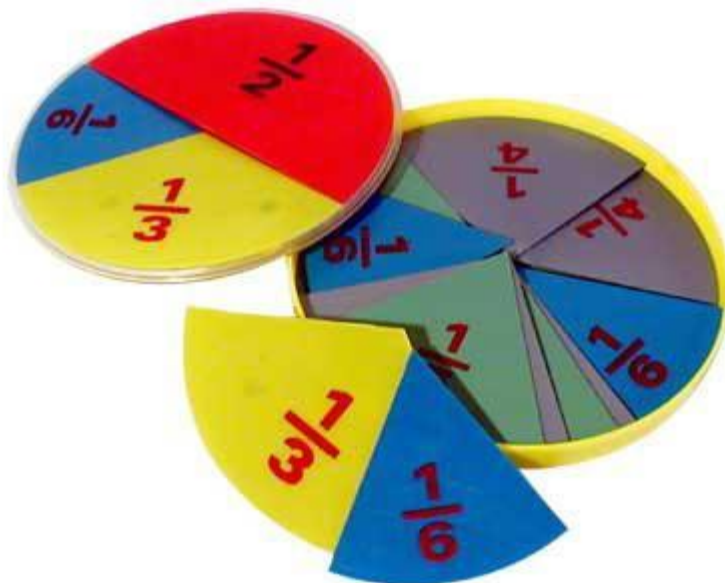
или **складской, прямой** или

эшелонированной.

При выборе логистической цепи -
выбор конкретного дистрибьютора,
перевозчика, страховщика,
экспедитора, банкира и т. д.

Создание эшелонированных (многоуровневых) логистических систем, целесообразно в ситуациях когда:

1. Товарный рынок раздроблен до такой степени, что мощности материальных потоков недостаточны, чтобы покрыть расходы на прямой сбыт.




2. Посреднические структуры располагают потенциальными возможностями по более качественному удовлетворению требований потребителей по вопросам закупочной (заготовительной) логистики - организации закупок, быстрой доставки, организации некоторых форм послепродажного и предпродажного обслуживания.



3. Товарные запасы посреднических звеньев в логистических каналах и цепях оказываются ближе к потребителю, чем запасы производителя материальных (товарных) потоков;





4. Потребителю более удобно регулировать споры и недоразумения с посредником, который им дорожит, чем с производителем, у которого потенциальных потребителей может быть значительно больше.

5. Логистические услуги посреднических звеньев помогают потребителям в большей степени сократить расходы на материально-техническое обеспечение, а также объемы обрабатываемой учетной документации;



Использовать прямые логистические каналы и цепи целесообразно, когда:

- формируется материальный поток большой мощности (при больших объемах партий);**
- параметры (мощность, напряженность) материального потока оправдывают затраты на его продвижение;**
- число пунктов назначения (заказчиков) велико и они поглощают все материальные потоки, генерируемые производителем;**
- материальный поток не требует складской переработки;**
- продуцент располагает достаточно финансовыми возможностями для создания эксплуатации логистической системы с прямыми связями.**



Спасибо за
внимание!