

Посредники в системе распределения

Логистические посредники: их функции и роль в логистике распределения

В современных условиях ведение бизнеса практически не возможно без партнеров. Это связано в первую очередь с высоким уровнем специализации, что ведет к необходимости обращаться к посредникам, выполняющим различные функции. Эти функции можно разделить на:

- куплю-продажу;
- физическое распределение;
- поддержку и вспомогательные функции.

На рис. 4.1 приведена классификация посредников в распределении.

Логистическими посредниками в физическом распределении являются посредники, специализирующиеся в выполнении транспортных, экспедиторских, складских, сортировочных, грузоперерабатывающих и других операциях. Они занимают важное место в процессах распределения продукции производителей в цепях поставок.



Рис. 4.1. Логистические посредники в распределении

Сбыт продукции практически не возможен без определенной финансовой, и информационной поддержки, без документального обеспечения и выполнения требований законодательства в отношении организации процесса распределения. Выполнение этих требований обеспечивают посредники, осуществляющие поддерживающие функции.

Особое место среди посредников в распределении занимают посредники, функционирующие в сфере обмена. Помимо операций купли-продажи они могут заниматься организацией и выполнением всех других процессов в распределении.

Посредник - это юридические или физические лица, занимающиеся установлением деловых связей между производителями продукции и ее потребителями. Сущность посредничества в общем случае заключается в выполнении юридическими и физическими лицами действий направленных на установление деловых связей между двумя и более сторонами с целью совершения сделки.

Роль оптовых посредников. Классификация торговых посредников

Оптовые (торговые) посредники в распределении играют особую роль. Перекладывая часть сбытовых функций на посредников, производитель тем самым теряет контроль над процессом продажи своего товара. Однако производитель, пользующийся услугами посредников в распределении, получает определенные выгоды:

- реализует товар, по которому не применим прямой сбыт;
- при отсутствии или недостаточности денежных средств на проведение мероприятий прямого сбыта использует чужие каналы;
- выгоднее вкладывать инвестиции в основную сферу деятельности, дающую более высокую норму прибыли, чем в розничную торговлю.

Обращаясь к торговому посреднику, производитель предполагает, что он значительно эффективнее в доведении товара до целевых рынков, чем сам производитель.

Необходимость в оптовых торговых посредниках может быть обусловлена и другими причинами:

- значительными различиями среди клиентов в номенклатуре и объемах товара;
- территориальным рассредоточением клиентов;
- высокими издержками дистрибуции, невыгодными для изготовителя;
- несовпадением производственного ассортимента с товарным ассортиментом, который требуется клиентам;
- единичным характером заказом клиентов или малым объемом закупаемых партий;

-потребностью в гибком обслуживании и дополнительных услугах и т.д.

Находясь между производителем и потребителем, оптовые посредники оказывают услуги и тем и другим, избавляя их от значительной части трансакций, создавая нужные запасы товарной продукции. Услуги торговых оптовиков позволяют синхронизировать товарные потоки, стабилизировать денежные потоки доходов у товаропроизводителей.

Торговых посредников классифицируют по источникам их финансовых средств и виду осуществляемого ими представительства (табл. 4.1).

Таблица 4.1

Классификация торговых посредников

№ п/п	Тип торгового посредника	Юридические аспекты	Экономические аспекты
1.	Дилер	Операции проводят от своего имени. Товар приобретается у производителя по договору в собственность. После оплаты товара отношения с производителем прекращаются. Для продления отношений с производителем заключается новый договор	Все операции производятся за собственный счет.
2.	Дистрибьютор	Операции производятся от имени производителя. По договору приобретается не товар, а право продажи товара в течение оговоренного срока в пределах конкретного региона.	Все операции производятся за собственный счет.
3.	Комиссионер	Операции проводят от своего имени. Производитель сохраняет права на товар вплоть до оплаты ее покупателем	Все операции производятся за счет производителя.
4.	Агент	Операции производятся от имени производителя. Является служащим производителя.	Все операции производятся за счет производителя
5.	Брокер	Выполняют отдельные поручения производителя на основе разовых договоренностей. Не владеет и не распоряжается товаром	Все операции производятся за счет производителя

Дилеры это, как правило, оптовые посредники, наиболее близкие к потребителю. Для придания сбыту стабильности и определенности, а также для формирования вертикальных каналов распределения производители часто предоставляют дилерам некоторые привилегии. В этой связи выделяют эксклюзивных и авторизованных дилеров.

Эксклюзивным дилерам предоставляется исключительное право по реализации продукции производителя в определенном регионе.

Авторизованным дилерам не предоставляется исключительного права по реализации продукции производителя. Они работают по договорам на условиях франшизы.

Как и дилеры, **дистрибьюторы** являются оптовыми посредниками и делятся на две категории: оптовых маклеров и дистрибьюторов регулярного типа.

Оптовые маклеры это дистрибьюторы, не имеющие собственных складов (и не арендующих) и специализирующиеся на транзитных поставках.

Дистрибьюторы регулярного типа имеют собственные складские помещения, занимаются хранением и содержанием складских запасов. Такие

дистрибьюторы преобразуют промышленный товар в торговый согласно запросам потребителей, а так-же занимаются транспортировкой, кредитованием, рекламой.

Комиссионеры получают товар от производителя по договору комиссии. Производитель (комитент) передает комиссионеру только право на продажу своего товара. Однако для покупателя комиссионер не является посредником, так как покупатель контактирует по операциям оплаты за товар и получение товара только с комиссионером.

Комиссионеры имеют складские помещения и занимаются хранением и грузопереработкой товаров, кредитованием покупателей, предоставлением информации о конъюнктуре рынка, осуществляют контроль качества товара, сортируют товар, оказывают помощь в заключении договоров с транспортными предприятиями.

Агент это представитель принципала (другого лица) работающий по договору агентирования. Агенты делятся на: универсальных и генеральных агентов, промышленных и сбытовых

Универсальные агенты совершают от имени принципала любые действия по реализации товара.

Генеральные агенты совершают действия по реализации товара только оговоренные в договоре.

Промышленный агент заменяет собственный сбытовой персонал производителя и занимается реализацией части продукции поставщика; его деятельность ограничена географически; он получает комиссионное вознаграждение.

Сбытовой агент работает с небольшими промышленными предприятиями и заменяет собой сбытовой аппарат такого предприятия; имеет большие права в определении условий купли-продажи, чем промышленный агент.

Деятельность **брокера** заключается в сведении агентов различных звеньев каналов распределения. Брокеры являются чистыми посредниками, так как не располагают товаром. Они специализируются на осуществлении информационных контактных функций. Вместе с тем брокерам предоставляются полномочия на заключение отдельных сделок, на контроль за исполнением сделки. Они могут принимать на себя ручательство (делькредере) за надлежащее выполнение третьим лицом договорных обязательств. При нарушении третьим лицом своих обязательств брокер отвечает перед своим принципалом в пределах ответственности третьего лица. Чаще всего брокеры специализируются на биржевых и аукционных сделках.

В западной практике торговых посредников разделяют на оптовых торговцев и функциональных посредников. Основные характеристики и функции торговых посредников приведены в табл. 4.2.

Таким образом, функции, выполняемые торговыми посредниками можно свести к следующим:

- установление контактов; стимулирование сбыта;
- приспособление товара к требованиям потребителей;

- ведение переговоров; организация процесса товародвижения; финансирование функционирования каналов распределения.

Таблица 4.2

Основные виды и функции торговых посредников

Вид торгового посредника	Краткая характеристика, основные функции
Оптовые торговцы	
Регулярные (независимые) оптовики	Представляют собой крупные оптовые торговые фирмы с полным набором функций. Закупают обычно ГП в больших количествах от производителей, консолидируют ГП на своих базах и складах, осуществляют хранение, грузопереработку, комплектуют и сортируют партии ГП для продажи; доставляют заказы потребителям; осуществляют кредитно-финансовые операции; страхование рисков; осуществляют предпродажный и послепродажный сервис. Регулярные оптовые фирмы являются преимущественным источником пополнения торговых запасов ритейлеров для товаров массового спроса
Промышленные дистрибьюторы, дилеры	Классифицируются обычно так же, как и регулярные оптовики с полным набором дистрибутивных функций. Промышленные дистрибьюторы различаются по товарным группам и оказываемому сервису (в основном для промышленных потребителей). Обычно промышленные дистрибьюторы работают с определенными предприятиями (например, осуществляющими сборку ПК автомобилей и т.д.), закупаая для них ассортиментные группы компонентов, деталей, сборочных единиц и т.п. Индустриальные дистрибьюторы обычно специализируются в сервисных услугах для узкого сегмента рынка.
Конечный грузоотправитель	Оптовики с ограниченными посредническими функциями, редко принимающие на себя функцию физического обладания товаром. Обычно оперируют с такими товарами как зерновые, конструкционные и строительные материалы, сельскохозяйственные продукты, продукция тяжелого машиностроения. Закупают продукцию большими партиями под будущие заказы; как правило, оставляют ГП непосредственно потребителям крупнотоннажными грузовыми отправлениями (вагонами, судами и т.п.). Когда покупатель найден, данные оптовики передают ему право собственности и ответственность за коммерческие риски.
С-С оптовики (Cash-and-Carry Wholesaler)	Оптовые посредники с ограниченными функциями. Обычно работают за наличный расчет с прямой доставкой товаров ритейлерам. Типичная сфера деятельности – бакалейная торговля. Обслуживают ритейлеров, чьи заказы меньше грузовой отправки производителя или регулярного оптовика.
Джобберы (фургонные дистрибьюторы)	Функционируют преимущественно в бакалейной торговле. Являются ограниченно-функциональными оптовиками, скупающими средние и мелкие партии товаров для быстрой перепродажи с целью получения максимальной скорости возврата на вложенный капитал. Закупают товар, как правило, у производителей. Обычно не имеют своих складов и продают товар ритейлерам или непосредственно мелкооптовыми партиями с грузовиков (фургонов).

Продолжение табл. 4.2

Вид торгового посредника	Краткая характеристика, основные функции
Оптовые торговцы	
Стеллажные джобберы	Обеспечивают и обслуживают стеллажи (полки) супермаркетов. Стеллажные джобберы принимают на себя полную ответственность за отбор, показ, продвижение, поставку, доставку и контроль оптовых партий ритейлерам. Выполняют сервисные функции по предпродажному и послепродажному обслуживанию промышленных товаров.
Оптовики-сборщики	Преимущественно оперируют с сельскохозяйственной продукцией, собирая ее в заказываемые потребителями лоты (грузовые отправки) у фермеров, сельскохозяйственных предприятий. Продает продукцию экономичными партиями на локальных рынках.
Полуджобберы	Оптовые торговцы с ограниченными отдельными функциями, так как могут оперировать в качестве ритейлеров на конкретных локальных рынках или в дистрибутивном канале. Чаще выполняют операции, характерные для розничных торговцев, иногда могут осуществлять оптовые продажи.
Функциональные посредники	
Торговые агенты	Совершают операции сбыта товара по поручению принципала (обычно фирмы-изготовителя ГП) за счет и от имени, не являясь при этом его служащими. Права и обязанности агентов регламентированы агентским соглашением. Для небольших предприятий выполняют функции финансовой помощи в продаже товара, оформления кредита, сбора заказов. Часто работают как аналитики по сбыту, анализу, прогнозу, передаче коммерческой информации о товародвижении, объемах продаж. В мировой практике различают несколько типов торговых агентов: агент-делькредере, эксклюзивный агент, консигнационный агент и др.
Агенты производителя	Подобно торговым агентам для промышленных предприятий они действуют как заменители их собственных отделов продаж. Функционируют на долговременной контрактной основе, обычно представляют интересы в дистрибутивных сетях нескольких мелких производителей, получая комиссионное вознаграждение, зависящее от объемов продаж. Работают, как правило, на ограниченной территории, не имея права повышать цены, делать скидки или давать кредит.

Окончание табл. 4.2

Вид торгового посредника	Краткая характеристика, основные функции
Функциональные посредники	
<p>Комиссионные купцы Консигнационные агенты</p>	<p>Функционируют на постоянной контрактной основе. Получают от производителя крупные партии товара и хранят их на своих базах, т.е. владеют товарами и товарораспорядительными документами принципала, но не имеют права собственности на товар. Сделка оформляется договором комиссии или консигнации. Обычные условия консигнации – хранение товара на складе комиссионного купца в течение одного-полутора лет. От продажи товара купец (консигнатор) получает комиссионное вознаграждение. Хранение и обратный возврат нереализованного товара оплачиваются, как правило, владельцем товара.</p>
<p>Брокеры</p>	<p>Содействуют совершению сделок купли продажи между группами производителей (владельцев) товара и покупателей. Получают вознаграждение в виде комиссионных, обычно 35% от суммы сделки. Распространенный тип посредника, участника биржевых сделок.</p>
<p>Аукционные компании</p>	<p>Широко распространенный тип посредников при организации продаж фруктов, табака, домашнего скота. Аукционная компания обеспечивает физические операции, связанные с установлением специфических размеров лотов ГП, обусловленные маркетинговыми требованиями. Компания имеет соответствующие технические возможности для складирования и транспортировки экономичных грузовых отправок. Аукционная компания финансируется продавцами товаров в процентах от объема сделки или продаж.</p>