

ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ПОСРЕДНИКОВ В ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕПЯХ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ

Студентка гр.313714 В.И. Жагунь,
канд. техн. наук, доцент В.А. Балашевич

Белорусский национальный технический университет

В процессе доведения товаров или услуг до конечных пользователей участвуют взаимозависимые организации, в совокупности составляющие сбытовой канал. Участниками каналов сбыта являются оптовые и розничные предприятия торговли. Посреднические оптовые предприятия делятся на две большие группы: независимые и зависимые посреднические организации.

Независимые посредники – дилеры и дистрибьюторы – являются самостоятельными посредническими компаниями, приобретающими товары в собственность для дальнейшей перепродажи.

Дилеры – это оптовые, реже розничные посредники, которые ведут операции от своего имени и за свой счет. Товар приобретается ими по договору поставки. Отношения между производителем и дилером прекращаются после выполнения всех условий по договору поставки.

Дистрибьюторы – оптовые и розничные посредники. По договору приобретается право продажи продукции от чужого имени и за свой счет. Производитель предоставляет право торговать своей продукцией на определенной территории и в течение определенного срока.

К зависимым относятся следующие категории оптовых посредников.

Брокеры – посредники, сводящие при заключении сделок контрагентов. Они не состоят в договорных отношениях ни с одной из сторон сделки и действуют лишь на основе отдельных поручений. Вознаграждаются только за проданную продукцию.

Закупочные конторы: работают по инициативе покупателя, под заказ.

Агенты – как правило, юридические лица, выступающие в качестве представителя или помощника другого основного по отношению к нему лицу. Агент заключает сделку от имени и за счет заказчика.

Коммиссионеры – оптовые и розничные посредники. Они не являются собственниками продаваемой продукции. Производитель остается собственником продаваемой продукции до ее передачи и оплаты конечным потребителям. Работают от своего имени и за чужой счет.

Компании по проведению аукционов – посредники, занимающиеся по инициативе заказчика организацией аукциона от имени заказчика.

В отличие от независимых сбытовых организаций, получающих прибыль от реализации принадлежащих им товаров, агенты, брокеры и коммиссионеры работают за комиссионное вознаграждение. Размер вознаграждения зависит от объема и сложности совершаемых ими сделок.