*Тема 6. Вибір оптимального каналу розподілу*

1. Формування оптимальних каналів розподілу
2. Оцінка результатів діяльності каналу
3. Формування оптимальних каналів розподілу

Створення ідеальної системи розподілу має на увазі застосування принципу відстрочення-спекуляції, розробленого Луісом П.Бакланом, який припускає наявність стратегічного прагнення до "відстрочення" і "спекуляції" у організацій і окремих осіб. Для виробничих підприємств відстрочення, як правило, означає припинення випуску, поки не одержані нові замовлення, що дозволяє уникнути перетворення, скажімо, сировини в готову продукцію. Це сприяє зменшенню ризику виробника при продажу готової продукції, а також дозволяє уникнути витрат на підтримку дорогих товарних запасів. Проте у томувипадку, коли покупці хочуть одержати товари негайно, виробники, що застосовують принцип відстрочення, не можуть задовольнити їх потреби.

Клієнти, що до останнього моменту відкладають свої покупки, а потім чекаючи швидкої доставки, примушують виробників займатися спекуляцією. Іншими словами, товари повинні бути випущені завчасно. Не дивлячись на те, що спекуляція пов'язана з певним ризиком і вимагає витрат на підтримку запасуготової продукції, вона дозволяє розширити обсяг виробництва, чого не дозволяє зробити відстрочення. Крім того, клієнти займаються спекуляцією, коли їм пропонують укласти особливо вигідну операцію. Проте, займаючись спекуляцією, вони "заморожують" свій капітал в запасах продукції, призначеноїдля домогосподарств, і піддаються ризику, пов'язаному з виходом товару звжитку.

Основна перевага, що надається принципом відстрочення-спекуляції полягаєв тому, що його можна використовувати для визначення того, який вид каналу слід створювати: із спекулятивним або проміжним товарним запасом.

Крім того, можна об'єднати різні канали так, щоб забезпечити взаємну підтримку і високу ефективність при виході на ринок. "Комбіновані" або "модульні" канали стають все більш популярними засобами розподілу праці в процесі розподілу.

Можна виділити три різні системи розподілу: "ідеальну" систему (орієнтовану на споживача), існуючу систему і "регульовану" керівництвом систему (тобто "ідеальну" систему, реорганізовану з урахуванням адміністративних завдань і обмежень).

У *першому випадку ("Відповідність")* існуюча, "регульована" керівництвом та ідеальна системи подібні одна до одної. У цьому випадку керівництво знає, що існуюча система, з погляду її організації, "відповідає прийнятим нормам", оскільки вона володіє потенційними можливостями для задоволення вимог кінцевих споживачів. Проте, якщо кінцеві споживачі часто виражають незадоволеність існуючою системою, керівництво знає, що проблеми системи пов'язані не з її структурою, а з методами управління цією системою. При цьому претензії слід ставити виконавцям, а не самій структурі.

У *другому випадку ("Часткова відповідність")* існуюча і регульована керівництвом системи подібні між собою, але істотно відрізняються від "ідеальної" системи. Цей результат свідчить про те, що завдання і обмеження, які ініціюються керівництвом, приводять до виникнення невідповідностей. Отримання такого висновку говорить про необхідність проведення ретельного аналізу обґрунтованості завдань і обмежень.

У *третьому випадку ("Повна невідповідність")* всі три системи істотно відрізняються. Припустивши, що система, регульована керівництвом, розміщується між існуючою та "ідеальною" системами, деякого поліпшення в забезпеченні задоволення кінцевих споживачів можна досягти без ослаблення обмежень і зменшення кількості поставлених завдань. Проте ослаблення деяких адміністративних обмежень, ймовірно, принесе додаткову вигоду кінцевим споживачам.

Ідеальна система – це той еталон, з яким необхідно порівнювати всю решту систем. Це система або комплекс систем, які при належному управлінні забезпечать задоволення потреб кінцевих споживачів. Це поняття – синонім загального управління якістю. Тому, якщо регульована керівництвом система не відповідає ідеальній, висновок очевидний: керівництво готове пожертвувати задоволенням потреб клієнтів (якістю) для виконання інших завдань або збереження певних обмежень. Не дивлячись на те, що подібне відхилення може бути виправданим, керівництво повинне йти на такий компроміс тільки при повному усвідомленні пов'язаних з ним ризиків. Можливі наслідки такого рішення полягають в тому, що у разі створення конкурентами якоїсь альтернативної системи, що дзеркально відображає ідеальну, положення компанії на ринку може значно погіршати.

Центральний елемент змістовного аналізу невідповідностей – оцінка системи розподілу. Оцінка ефективності маркетингових каналів припускає аналіз відповідності системи розподілу окремим вимогам, що ставляться клієнтами до елементів обслуговування.

1. Оцінка результатів діяльності каналу

Загальна характеристика функціонування каналу є багатовимірною уявною конструкцією. Вона містить як економічні показники діяльності учасників каналу, так і рівень суспільної корисності каналу в цілому.

Поширений підхід до оцінки економічної діяльності каналу пов'язаний з аналізом таких трьох елементів:

1. ефективності;
2. справедливості;
3. результативності.