

УДК 656.6

**КЛАССИФИКАЦИЯ КОММЕРЧЕСКИХ ПОСРЕДНИКОВ В ЦЕПЯХ ПОСТАВОК
НЕРУДНЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ НА РЕЧНОМ ТРАНСПОРТЕ****Цуркан Сергей¹**, аспирантe-mail: sergei2127979@mail.ru**Цверов Владимир Викторович¹**, профессор, д.э.н. кафедры логистики и маркетингаe-mail: v.tsverov@yandex.ru¹ Волжский государственный университет водного транспорта, Нижний Новгород, Россия

Аннотация. В статье рассматриваются организационно-экономические аспекты функционирования цепей поставок нерудных строительных материалов на речном транспорте с участием коммерческих посредников. Составлена классификация коммерческих посредников применительно к цепям поставок нерудных строительных материалов на речном транспорте. На основе системного подхода разработаны организационно-операционные модели цепей поставок нерудных строительных материалов. Для каждой модели определены последовательность логистических операций.

Ключевые слова: речной транспорт, нерудные строительные материалы, коммерческий посредник, дилер, цепь поставок, фокусная компания, логистический провайдер, последняя миля, иммобилизация средств.

**CLASSIFICATION OF COMMERCIAL INTERMEDIARIES IN CHAINS SUPPLIES
OF NON-METALLIC BUILDING MATERIALS BY RIVER TRANSPORT****Sergey Tsurkan¹**, Doctoral Studente-mail: sergei2127979@mail.ru**Vladimir V. Tsverov¹**, Professor, Doctor of Economic Sciences, Department of Logistics and Marketinge-mail: v.tsverov@yandex.ru¹ Volga State University of Water Transport, Nizhny Novgorod, Russia

Abstract. The article examines the organizational and economic aspects of the functioning of supply chains of non-metallic building materials in river transport with the participation of commercial intermediaries. A classification of commercial intermediaries has been compiled for the supply chains of non-metallic building materials in river transport. Organizational and operational models of supply chains of non-metallic building materials have been developed based on a systematic approach. The sequence of logistics operations is defined for each model.

Keywords: river transport, non-metallic construction materials, commercial intermediary, dealer, supply chain, focus company, logistics provider, last mile, immobilization of funds.

Введение

В структуре грузоперевозок речным транспортом России значительную долю занимают нерудные строительные материалы (НСМ): песок и гравий. Для многих портов и судоходных компаний операции с НСМ обеспечивают до 70–90% доходов. При этом, как показывают исследования, конечная цена НСМ для потребителя лишь на 30–50% формируется затратами на добычу, остальное приходится на логистику, перевалку, хранение и посреднические услуги.

В цепях поставок (ЦП) выделяют производителя, перевозчика, покупателя. Однако практика показывает, что значительная часть поставок НСМ осуществляется через коммерческих посредников, которые берут на себя не только перепродажу, но и финансирование, организацию перевозок, перевалку, хранение, а в ряде случаев – доставку до конечного потребителя («последнюю милю») [1].

Ранее в работе [2] с участием автора были рассмотрена роль дилеров в ЦП НСМ, однако дилеры являются только одним из вариантов коммерческих посредников, которые могут участвовать в ЦП НСМ на речном транспорте.

Цель настоящего исследования – выявление ролей коммерческих посредников в ЦП НСМ на речном транспорте, разработка организационно-операционных моделей их участия и оценка экономической эффективности различных вариантов их участия.

Классификация коммерческих посредников в ЦП НСМ на речном транспорте и построение типовых моделей с их участия в ЦП

Предлагается классифицировать коммерческого посредника в ЦП НСМ на речном транспорте по признакам, приведенным на рис. 1.



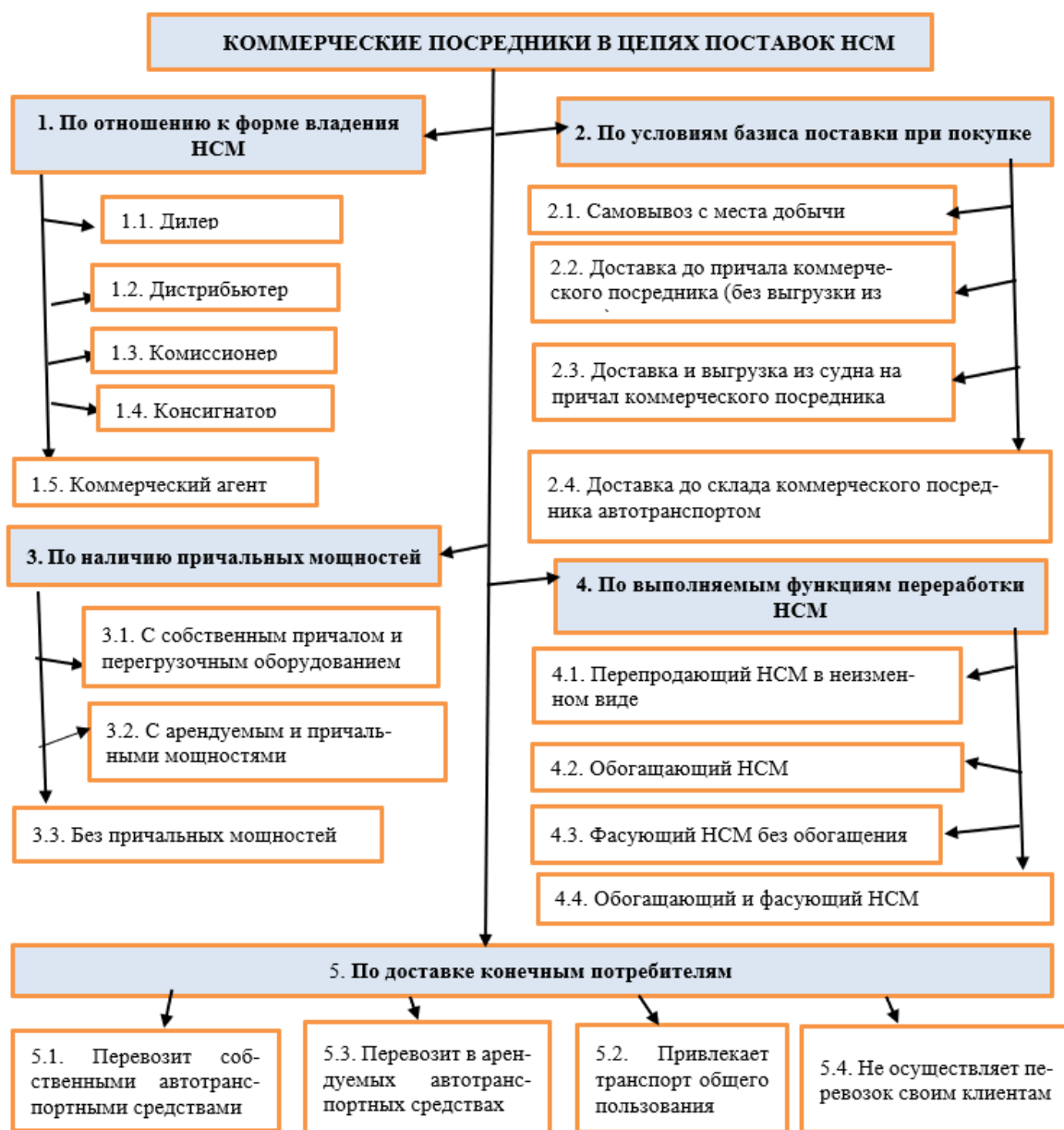


Рисунок 1 – Классификация коммерческих посредников в ЦП НСМ на речном транспорте

Применительно к предложенной классификации коммерческих посредников в ЦП НСМ возможно большое количество организационно-функциональных вариантов ЦП НСМ.

Ниже приведены три модели, показывающие разные роли коммерческих посредников в цепи поставки. На рис. 2 приведена разработанная авторами организационно операционная модель ЦП НСМ, в которой посредник в статусе дилера управляет всем процессом поставки, заключая с исполнителями отдельных физических операций с НСМ договора на их выполнение (финансирует их). В данной ЦП дилер является фокусной компанией. При этом сам дилер не располагает оборудованием для выполнения физических операций с НСМ.

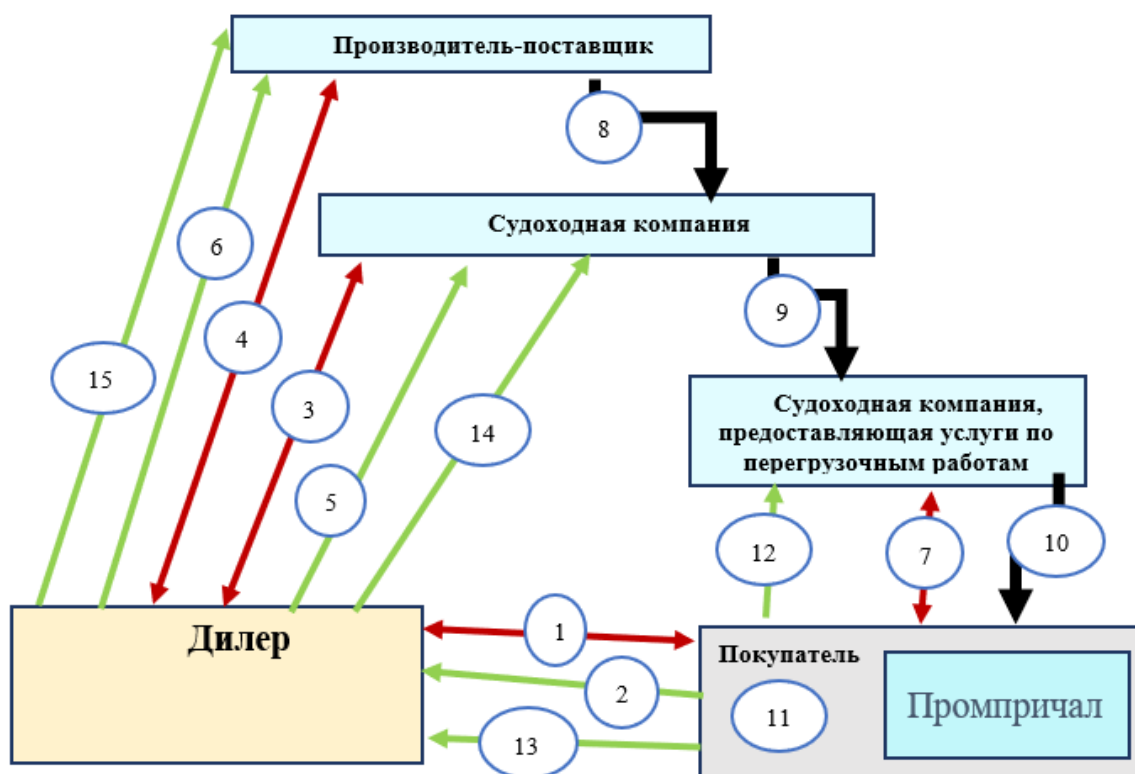


Рисунок 2 – Организационно-операционная модель цепи поставок гравия с дилером с функциями фокусной компании. Стрелками отражено направление потоков: черные – материальные потоки, зеленые – финансовые потоки, красные – информационные потоки

Последовательность логистических операций при поставках в 1-й организационно-операционной модели цепи поставок гравия с коммерческим посредником следующая:

1. Заключение договора купли-продажи между коммерческим посредником и покупателем гравия на условиях доставки до причала покупателя;
2. Предоплата по договору купли-продажи с доставкой до причала от покупателя коммерческому посреднику в размере, оговоренном контрактом;
3. Коммерческий посредник заключает договор на аренду флота с судоходной компанией;
4. Заключение договора поставки между производителем-поставщиком и коммерческим посредником на поставку гравия на условиях самовывоза;
5. Предоплата по договору аренды флота от коммерческого посредника судоходной компании в размере, оговоренном контрактом;
6. Предоплата по договору поставки от коммерческого посредника производителю-поставщику в размере, оговоренном контрактом;
7. Заключение договора между покупателем и судоходной компанией на выполнение разгрузочных работ на причале покупателя;
8. Добыча гравия производителем-поставщиком и погрузка в транспортные средства судоходной компании;
9. Доставка гравия судоходной компанией (перевозка) до причала покупателя;
10. Судоходная компания производит выгрузку НСМ на склад на причале покупателя;
11. Покупатель принимает поставляемый НСМ от коммерческого посредника;
12. Платеж покупателя судоходной компании по результату выгрузки;
13. Платежи покупателя коммерческому посреднику по результату поставки груза;
14. Платежи коммерческого посредника судоходной компании по результату доставки;

15. Платежи коммерческого посредника производителю-поставщику по результату поставки.

На рис. 3 приведена разработанная авторами организационно операционная модель ЦП НСМ, в которой посредник в статусе дилера закупает НСМ с доставкой до причала, которым он владеет и с которого продает НСМ клиентам на условиях самовывоза.

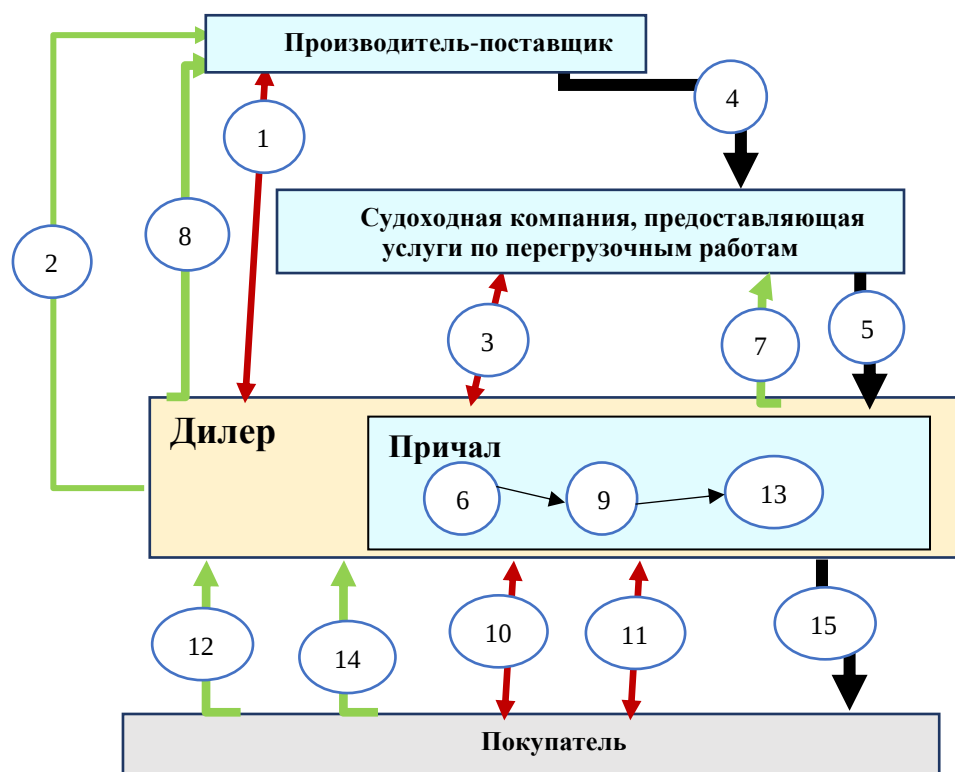


Рисунок 3 – Организационно-операционная модель цепи поставок гравия с дилером владеющим причалом. Стрелками отражено направление потоков: черные – материальные потоки, зеленые – финансовые потоки, красные – информационные потоки

Последовательность логистических операций при поставках в этой организационно-операционной модели цепи поставок гравия с дилером следующая:

1. Заключение договора поставки между производителем-поставщиком и дилером на поставку гравия на условиях доставки до причала дилера;
2. Предоплата по договору поставки от дилера производителю-поставщику в размере, оговоренном контрактом;
3. Заключение договора между дилером и судоходной компанией на выполнение разгрузочных работ на причале дилера;
4. Добыча и доставка гравия производителем-поставщиком дилеру (погрузка в судно и перевозка) до причала дилера;
5. Судоходная компания производит выгрузку груза на склад на причале дилера;
6. Приемка поставки на складе дилера;
7. Платеж дилера судоходной компании по результату выгрузки;
8. Платежи дилера производителю-поставщику по результату поставки;
9. Хранение на складе дилера;
10. Заключение договора купли-продажи между дилером и покупателем гравия на условиях погрузки в автотранспортные средства покупателя;

11. Заключение договора между дилером и покупателем гравия на условиях хранения материала на складе дилера в период с ноября до мая (в межнавигационный период);
12. Платеж покупателя дилеру за весь материал, согласованный в договоре, за исключением платежа на погрузку в автотранспорт;
13. Погрузка гравия в автотранспортное средство покупателя;
14. Платежи покупателя дилеру за погрузку в автотранспорт покупателя по результатам отгрузки;
15. Перевозка покупателем гравия с причала дилера.

На рис. 4 приведена разработанная авторами организационно операционная модель ЦП НСМ, в которой посредник в статусе дилера закупает НСМ с доставкой до причала, которым он владеет и с которого продает НСМ с доставкой на склад клиента.

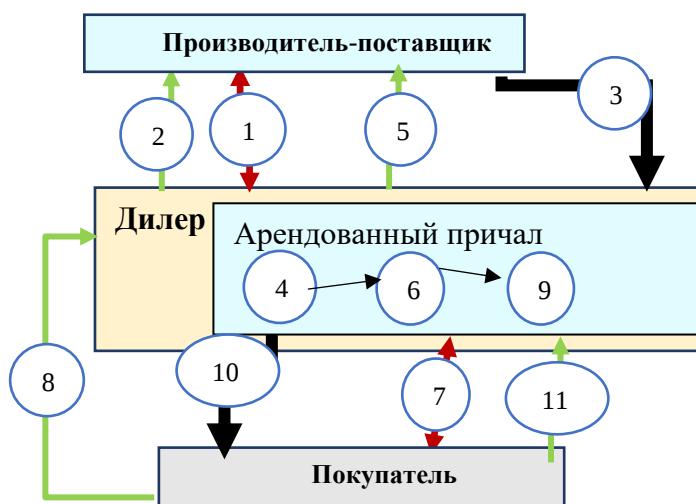


Рисунок 4 – Организационно-операционная модель цепи поставок речного песка с дилером, выполняющим функцию логистического сервиса в последней мили ЦП. Стрелками отражено направление потоков:

черные – материальные потоки, зеленые – финансовые потоки,
красные – информационные потоки

Последовательность логистических операций при поставках в 3-й организационно-операционной модели цепи поставок речного песка с дилером следующая:

1. Заключение договора поставки между производителем-поставщиком песка и дилером на поставку песка на условиях доставки до причала дилера;
2. Предоплата по договору поставки в размере, оговоренном контрактом;
3. Добыча и доставка песка поставщиком дилеру (погрузка в судно и перевозка до причала дилера);
4. Выгрузка собственным плавкраном и приемка поставки;
5. Платежи дилера производителю-поставщика по результату поставки;
6. Хранение на складе;
7. Заключение договора купли продажи между дилером и покупателем песка на условиях доставки на склад покупателя;
8. Предоплата по договору купли-продажи в размере, оговоренном контрактом;
9. Погрузка песка в автотранспортное средство дилера;
10. Доставка автотранспортным средством дилера на склад покупателя;
11. Платежи покупателя дилеру по результатам доставки материала на склад.

