

➤ Rodzaje kanałów dystrybucji ze względu na powiązania i zakres współdziałania uczestników kanału (stopień integracji uczestników kanału)

❖ Kanały konwencjonalne

- kanał tworzą instytucjonalnie wyodrębnione podmioty (producenci, hurtownicy, detaliści), które nie zakładają bliższego współdziałania
- to zbiór wyodrębnionych rynków cząstkowych,
- każde następne ogniwo na drodze przepływu produktów jest niejako finalnym odbiorcą dla ogniwa poprzedniego
- każdy z tych podmiotów działa autonomicznie, samodzielnie dąży do maksymalizacji własnych korzyści, stosuje właściwą do osiągania swoich celów strategię działania
- podmioty kolejnych szczebli kanału łączą transakcje kupna-sprzedaży zawierane na podstawie każdorazowo przeprowadzanych, często agresywnych negocjacji (transakcje mogą być nawet jednorazowe)
- w zasadzie ten typ kanałów dystrybucji występuje najczęściej, a stopień integracji tych podmiotów jest znikomy

❖ Kanały zintegrowane pionowo (tzw. wertykalne)

- można traktować je jako systemy jednolite zarządzane (czyli koordynowane i kontrolowane) przez ich liderów
- koordynacja może obejmować wszystkich uczestników kanału lub współpraca może być kształtowana między wybranymi ogniwami (np. producentem i hurtownikiem, hurtownikiem i detalistą)
- każdy podmiot ma przydzielone zadania (funkcje nie są powielane)
- istnieje zróżnicowany stopień integracji podmiotów kanałów dystrybucji (przedsiębiorstwo nadrzędne jest liderem kanału)
- cechą tych kanałów jest poszukiwanie przez uczestników wspólnych celów i rozwijanie form współpracy, umożliwiających im pełniejsze wykorzystanie szans rynkowych
- podstawową przesłanką integracji pionowej przedsiębiorstw jest dążenie do ograniczenia negatywnych konsekwencji funkcjonowania kanałów konwencjonalnych

❖ Wyróżnia się kanały zintegrowane pionowo: administrowane, kontraktowe i korporacyjne

➤ **Rodzaje kanałów dystrybucji ze względu na sposób koordynacji działań uczestników kanału**

▪ **kanały zintegrowane pionowo administrowane**

- jeden z uczestników uzyskuje nadrzędność ekonomiczną lub administracyjną, czyli osiągnął najlepsze możliwości planowania, organizowania i kontrolowania działań pozostałych uczestników
- w stosunku do pozostałych ten podmiot spełnia funkcje koordynatora działalności
- kanały administrowane są tworzone przez podmioty posiadające formalną niezależność prawną, ale koordynacja przez lidera przybiera formę zlecania określonych zadań i sposobów zachowań
- kanały administrowane tym różnią się od konwencjonalnych, że istnieje przynajmniej minimum zaangażowania poszczególnych uczestników w funkcjonowanie całego kanału

▪ **kanały zintegrowane pionowo kontraktowe**

- powstają w wyniku powiązania niezależnych uczestników kanału działających na różnych jego szczeblach poprzez zawarcie umów
- uczestnictwo w takim kanale jest aktem świadomego wyboru każdego podmiotu i nie wynika z podporządkowania organizacyjnego lub administracyjnego
- podstawową cechą umowy jest sprecyzowanie w formie pisemnej ról i zobowiązań przyjętych przez każdego uczestnika kanału
- praktyka pokazuje, że te umowy są przygotowywane w ten sposób, aby mogły być wykorzystane jako „środek represji” w przypadku pogorszenia się wzajemnych relacji między podmiotami w kanale dystrybucji
- jedną z najpowszechniej wykorzystywaną w kanałach dystrybucji formą umowy w ramach systemu kontraktowego jest franczyza

▪ **kanały zintegrowane pionowo korporacyjne**

- powstają wtedy, gdy kolejne szczeble zarówno produkcji, jak i sprzedaży zostają podporządkowane ekonomicznie, organizacyjnie i prawnie jednemu kierownictwu
- integracja pionowa typu korporacyjnego może polegać na rozwijaniu przez producenta własnej działalności handlowej
- w kanałach korporacyjnych międzyorganizacyjne powiązania uczestników, charakterystyczne dla kanałów administrowanych i kontraktowych, przekształcają się w stosunki wewnątrzorganizacyjne

■ Podsumowanie

1. **Kanały dystrybucji można podzielić ze względu na:**

- 1) rodzaj uczestników: **bezpośrednie, pośrednie**
- 2) liczbę szczebli pośredników: **krótkie, długie,**
- 3) liczbę pośredników na tym samym szczeblu: **wąskie, szerokie,**
- 4) rodzaj przepływających przez nie strumieni: **transakcyjne, rzeczowe,**
- 5) zakres współdziałania uczestników kanału: **konwencjonalne i zintegrowane pionowo,**
- 6) znaczenie kanału dla producenta: **podstawowe i pomocnicze,**
- 7) sposób koordynacji działań uczestników kanału: **administrowane, kontraktowe, korporacyjne,**
- 8) prawo własności uczestników kanału w stosunku do podmiotów tworzących dany kanał: **własne, częściowo własne, obce.**