Федеральное агентство по образованию

Государственное образовательное учреждение

высшего профессионального образования

«Санкт-Петербургский государственный

инженерно-экономический университет»

Кафедра коммерческой деятельности и предпринимательства

Курсовая работа по дисциплине

**КОММЕРЧЕСКАЯ ЛОГИСТИКА**

На тему: «Логистика внешнеэкономических операций»

**Выполнил:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

(Фамилия И.О.)

Студент\_\_\_\_ курса\_\_\_\_\_ спец.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 (срок обучения)

Группа \_\_\_\_\_\_\_№ зачет. книжки\_\_\_\_\_\_\_\_

Подпись\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Преподаватель:**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(Фамилия И.О.)

Должность:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 (уч. степень, уч. звание)

Оценка:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Дата\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Подпись\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Санкт-Петербург**

**2010**

**Содержание**

Введение

1 Характеристика предприятия ЗАО «Консул»

2 Анализ логистической деятельности предприятия ЗАО «Консул»

3 Проблемы логистической деятельности предприятия ЗАО «Консул»

4 Мероприятия по совершенствованию логистической деятельности предприятия ЗАО «Консул»

5 Анализ эффективности логистической деятельности ЗАО «Консул»

Заключение

Список использованных источников

**Введение**

В данной курсовой работе подробно рассматривается характеристика предприятия ЗАО «Консул», в которой приводится организационно-экономическая характеристика, состав персонала, организационная структура управления, цели и задачи предприятия, дается характеристика поставщикам и потребителям. Проводится анализ внешнеэкономических операций логистической деятельности предприятия, раскрываются цели и задачи закупочной и сбытовой логистики предприятия, ведется анализ её функционирования. Изучаются проблемы логистической деятельности предприятия. Разрабатываются мероприятия по их устранению.

Данная тема актуальна, так как любое производственное предприятие, в котором срабатываются материальные потоки, имеет в своем составе службу, осуществляющую закупку, доставку и временное хранение сырья, а так же хранение и сбыт готовой продукции.

Основной целью данной работы является изучение и приобретение теоретических навыков и знаний относительно внешнеэкономических логистических операций ЗАО «Консул».

Для реализации цели в работе решаются следующие задачи:

- дать характеристику предприятия;

- изучить сущность и значение закупочной и сбытовой логистики;

- рассмотреть понятийный аппарат по данной теме;

- выявить проблемы логистической деятельности предприятия;

- предложить мероприятия по совершенствованию логистической деятельности предприятия

В процессе изучения использовался теоретический метод изучения данной проблемы, и метод системного анализа.

**1 Характеристика предприятия ЗАО «Консул»**

Предприятия «Консул» имеет организационно-правовую форму закрытое акционерное общество (в тексте именуемое как ЗАО). Закрытое акционерное общество «Консул» зарегистрировано администрацией Василеостровского района главой администрации В.И. Иванченко от 21.06.1996 года устав № 0017, а так же регистрационной палатой г. Санкт-Петербурга. Утвержден учредителем 17 июня 1996года. Место нахождения ЗАО «Консул»: Российская Федерация, г. Санкт-Петербург, улица Итальянская д. 6.

Продукция, выпускаемая предприятием, проходит необходимые проверки в Министерстве Здравоохранения Российской федерации Государственной санитарно – эпидемиологической службе РФ, а так же имеет полный пакет сертификатов соответствия утвержденных системой сертификации РФ.

Основными видами деятельности предприятия является:

- производство и реализация товаров необходимых для населения;

- оптовая торговля тканями и готовыми изделиями.

- изготовление матрасов на заказ;

- коммерческая деятельность;

- обеспечение населения необходимыми товарами;

- оказание платных услуг населению и предприятиям;

- насыщение рынка товарами, которые имеют высокую долю потребления;

- изготовление мягкой мебели с силиконовым наполнителем;

- иные виды деятельности, не запрещенные законом..

Все вышеперечисленные виды деятельности осуществляются в соответствии с действующим законодательством РФ. Предприятие строит свои отношения с другими предприятиями, организациями и частными лицами во всех сферах хозяйственной деятельности на основе договоров, учитывая интересы потребителей, их требования к качеству продукции, работ и услуг. Предприятие оказывает услуги по ценам в соответствии со своим прейскурантом.

***Определение состава и структуры работников предприятия ЗАО «Консул».***

К основным рабочим относятся рабочие, которые непосредственно связаны с производством продукции это: швеи, закройщики, мастера.

К вспомогательным рабочим: водители, продавцы, технический персонал.

К специалистам относятся: главный бухгалтер, бухгалтер, ревизор, технологи участков, кадровик.

К служащим относят: кладовщик, секретарь.

ЗАО «Консул» имеет дочернее предприятие ЗАО «Вега», которое занимается аналогичными видами деятельности, но больше уделяет внимание изготовлению матрацев, одеял, а также верхней рабочей одежды. Так же ЗАО «Консул» имеет дополнительные швейные цехи, которые располагаются за пределами города Санкт-Петербурга, а именно в Гатчинском районе г. Коммунар и Всеволожском районе п. Рахья.

Социальная эффективность деятельности предприятия ЗАО «Консул» отражает:

 процесс повышения народного благосостояния;

 улучшение и облегчение условий труда;

 изменение его содержания, развитие творческих функций, способностей и потребностей людей;

 преодоление существенных различий в труде, развитие коллективизма;

 сохранение и улучшение окружающей среды и т.д.

 В ЗАО «Консул» линейная структура управления, где высшим управленческим звеном является директор. Звенья каждого уровня находятся в линейном подчинении по отношению к руководителю вышестоящего уровня. В аппарате управления создается иерархия подчиненности и ответственности. Каждый работник подчиняется только одному руководителю. Линейные руководители структурных звеньев отвечают за весь объем деятельности подразделения и наряду с общим руководством выполняют все функции управления.

Преимуществом линейной структуры управления является единство распорядительства в ярко выраженной форме, оперативность и четкость управления.

Недостатки: отсутствие специалистов функции, которых выполняет линейный руководитель, приводит, чрезмерной перегрузке линейных руководителей, к невысокой эффективности некоторых решений.

Установленные цели в ЗАО «Консул» в силу динамизма среды могут меняться. Можно подходить к проблеме изменения целей следующим образом: цели корректируются всякий раз, когда этого требуют обстоятельства. В этом случае процесс изменения целей носит сугубо ситуационный характер.

Цели организации классифицируются следующим образом:

- необходимые цели;

- желательные цели;

- возможные цели;

- официальные цели;

- оперативные цели;

- операционные цели.

Перечень целей, на достижение которых направлено максимальные действия:

- сохранение благоприятного имиджа фирмы;

- получение прибыли;

- постоянное внедрение и совершенствование новых технологий;

- стабилизация финансовой сферы;

- развитие персонала;

- расширение рынков сбыта;

- совершенствование маркетинговой деятельности предприятия и т.д.

Основными задачами деятельности предприятия является:

- производство и реализация товаров необходимых для населения;

- оптовая торговля тканями и готовыми изделиями.

- изготовление матрасов на заказ;

- коммерческая деятельность;

- обеспечение населения необходимыми товарами;

- оказание платных услуг населению и предприятиям;

- иные виды деятельности, не запрещенные законом;

- насыщение рынка товарами, которые имеют высокую долю потребления.

В целом предприятие работает нормально, оно платежеспособно и получает систематическую прибыль. Но для улучшения деятельности организации необходимо разработать отдел маркетинга и усилить рекламу производимой продукции.

Потребителями продукции ЗАО «Консул» являются как население города Санкт-Петербурга и Ленинградской области, так и юридические лица, которые пользуются услугами организации по пошиву рабочей одежды, в основном это строительные компании. Одними из наиболее крупных потребителей ЗАО «Консул» являются государственные муниципальные организации, это Суворовское училище, которое является заказчиком пошива военной формы для учащихся, детские сады – изготовление постельных принадлежностей и матрацев и т.д.

Основными поставщиками тканей для производства продукции являются ЗАО «Альянс» г. Иваново, ООО «Нимфа» Ленинградская область г. Всеволожск, ОАО «Русь» Ленинградская область г. Гатчина.

**2 Анализ логистической деятельности предприятия ЗАО «Консул»**

Под логистикой в сфере экономики понимается научно-практическое направление хозяйствования, заключающееся в эффективном управлении материальными и связанными с ними информационными и финансовыми потоками в сферах производства и обращения. В данном разделе работы будут рассмотрены два основных вида внешней логистики предприятия: закупочная логистика и логистика сбыта.

***Закупочная логистика ЗАО «Консул».***

*Закупочная логистика — это управление материальными потоками в процессе обеспечения предприятия материальными ресурсами.*

Предприятие ЗАО «Консул», в котором обрабатываются материальные потоки, имеет в своем составе службу снабжения, осуществляющую закупку, доставку и временное хранение предметов труда, эту деятельность выполняет заместитель директора по снабжению.

Деятельность директора по снабжению может быть рассмотрена на трех уровнях, так как служба снабжения одновременно является:

 элементом, обеспечивающим связи и реализацию целей макрологистической системы, в которую входит предприятие;

 элементом микрологистической системы, т.е. одним из подразделений предприятия, обеспечивающим реализацию целей этого предприятия;

 самостоятельной системой, имеющей элементы, структуру и самостоятельные цели.

В логистике ЗАО «Консул» отношения с поставщиками строятся на следующих принципах:

 обращение с поставщиками так же, как и с клиентами фирмы;

 демонстрация на деле общности интересов;

 знакомство поставщика со своими задачами и быть в курсе его деловых операций;

 проявление готовности помочь в случае возникновения проблем у поставщика;

 соблюдать принятые на себя обязательства;

 учитывать в деловой практике интересы поставщика.

Рассмотрим задачи и работы ЗАО «Консул», относящиеся к закупочной логистике.

 определение потребности в материальных ресурсах;

 исследование рынка закупок;

 выбор поставщиков, включает поиск информации о поставщиках, создание банка данных о поставщиках, поиск оптимального поставщика, оценку результатов работы с выбранными поставщиками;

 осуществление закупок;

 контроль поставок;

 подготовка бюджета закупок.

Существенной частью закупочной деятельности являются экономические расчеты, так как необходимо точно знать, во что обходятся те или иные работы и решения. При этом определяют следующие виды затрат:

 затраты на выполнение заказа по основным видам материальных ресурсов;

 затраты на транспортировку, экспедирование и страхование;

 затраты на грузопереработку;

 затраты по контролю за соблюдением условий договора поставки;

 затраты на приемку и проверку материальных ресурсов;

 затрат на поиск информации о потенциальных поставщиках.

В рамках проведения экономических расчетов к задачам закупочной логистики следует отнести расчет издержек из-за дефицита материальных ресурсов.

Организация снабжения ЗАО «Консул» предполагает сосредоточение всех функций снабжения предприятия в одних руках, т.е. в дирекции по снабжению. Такая структура создает широкие возможности логистической оптимизации материального потока на стадии закупок предметов труда.

Важное значение в реализации плана закупок ЗАО «Консул» имеют приемка продукции, документальное оформление поставок, проверка качества и количества товара.

Приемка продукции. В первую очередь необходимо удостовериться, что получен товар:

 нужного качества;

 в нужном количестве;

 от своего поставщика;

 в обусловленное время;

 за оговоренную цену.

В целях экономии времени, усилий и соответственно денег следует позаботиться о том, чтобы складские помещения, места разгрузки, приемки товара были расположены как можно ближе друг к другу и недалеко от производственных помещений. Во избежание скопления транспорта на территории предприятия или у ворот склада, для экономии затрат труда на погрузочно-разгрузочных работах составьте график поставок, согласованный со всеми поставщиками. Предусмотрите при этом, чтобы основное сырье поставлялось в строго определенные дни, а другие виды материалов — по мере необходимости. Такие меры позволят, кроме того, не отрывать рабочих основного производства для разгрузки не­ожиданно прибывшего транспорта.

Документальное оформление поставок. Для правильного выполнения операций, связанных с поставками товаров, необходимо внимательно работать с документами, их отражающими.

Копия заказов должна быть направлена в подразделение-потребитель для проверки на соответствие уведомлениям о поставке фактически поступившего товара. При проверке используют описание товара. Уведомление об отгрузке направляет поставщик после подготовки продукции к отправке. В этом документе указывается номер заказа и время поставки. Сопроводительное письмо обязательно сопровождает поставленную партию товара и подтверждает, что эти товары предназначены для определенной фирмы.

Документ доставщика применяется, когда поставщик пользуется транспортом другой фирмы. В этом документе указываются:

 название и адрес отправителя;

 описание продукции;

 количество мест;

 масса (вес) продукции;

 особенности транспортировки;

 название доставщика.

Подтверждение получения поставки используют для информирования подразделений-потребителей о фактической доставке товаров и для контроля в бухгалтерии соответствия уведомления об отгрузке товара и копий заказа и счета. В книге регистрации товаров указываются: номер сопроводительного письма, дата поставки, отправитель, способ транспортировки и дается краткое описание товаров.

Качество поставляемых товаров должно удовлетворять предъявляемым требованиям. Отсутствие должного контроля качества закупок может привести к следующим издержкам:

 дополнительные расходы, связанные с возвратом бракованных и недоброкачественных товаров;

 остановка производства в случае, например, когда вся партия продукции оказалась недоброкачественной и подлежит возврату;

 судебные иски;

 потеря доверия потребителей продукции фирмы из-за поставок недоброкачественных материалов (деталей, изделий).

***Логистика сбыта ЗАО «Консул».***

*Сбытовая логистика — это часть общей логистической системы предприятия (организации), обеспечивающая удовлетворение запросов потребителей (заказов посредников) в соответствующих товарах, с минимально допустимым снижением их качества, в кратчайшие сроки, с минимальными издержками и потерями.*

ЗАО «Консул», имеет в своем составе службу сбыта, осуществляющую сбыт готовой подукции со склада организации.

Служба сбыта, как и лужба снабжения является:

 элементом, обеспечивающим связи и реализацию целей макрологистической системы, в которую входит предприятие;

 элементом микрологистической системы, т.е. одним из подразделений предприятия, обеспечивающим реализацию целей этого предприятия;

 самостоятельной системой, имеющей элементы, структуру и самостоятельные цели.

В логистике ЗАО «Консул» отношения с покупателями строятся на следующих принципах:

 Покупатель определяет направления деятельности фирмы, потому что он покупает товар;

 Честность и надёжность;

 Готовность оказать помощь в доставке и отгрузке товара;

 Предоставление скидок постоянным покупателям;

 Соблюдение принятых на себя обязательств;

К задачам и работам службы сбыта ЗАО «Консул», относятся:

 формирование логистических концепций, стратегий, программ в области упаковки товаров, грузоперевозок, складирования, логистических операций, дистрибьюции, сервисного обслуживания и др.;

 формирование политики обеспечения юридической, экономической и информационной надежности логистических звеньеви операций;

 организация доставки товаров до потребителей (посредников);

 организация сделок (продаж, передачи) товаров;

 мониторинг и диагностика эффективности логистических систем, стимулирование ее повышения;

 реструктуризация логистических систем и др.

**3 Проблемы логистической деятельности предприятия ЗАО «Консул»**

Основными проблемами во внешнеэкономической логистике ЗАО «Консул» являются выбор поставщика. В процессе выбора поставщика возникают следующие трудности.

Получение и оценка предложений.

Процедура получения и оценки предложений от потенциальных поставщиков может быть организована по-разному. Наиболее распространенными и эффективными являются: конкурсные торги; письменные переговоры между поставщиком и потребителем.

Конкурсные торги (тендеры) — распространенная форма поиска потенциальных поставщиков. Конкурсные торги проводят, в случае если предполагается закупить сырье, материалы, комплектующие на большую денежную сумму или планируется наладить долгосрочные связи между поставщиком и потребителем. Конкурсные торги выгодны как поставщику, так и потребителю. Поставщик получает точное представление об условиях работы с потребителем. Потребитель совмещает решение проблем получения требуемого товара и выбор наилучшего во всех отношениях поставщика.

Организация конкурсных торгов — сложная и многоплановая работа.

Тендерная документация, как правило, имеет довольно большой объем и исполняет ряд важных функций, а именно:

 инструктирует участников тендера о процедуре торгов;

 дает описание закупаемых товаров или услуг;

 устанавливает критерии для оценки предложений;

 определяет условия будущего контракта.

 Оценка тендерных предложений ведется в строгом соответствий с критериями, приведенными в тендерной документации.

Другим вариантом процедуры получения предложения от потенциального поставщика могут быть письменные переговоры между поставщиком и потребителем. В процессе письменных переговоров потребитель получает официальное предложение на поставку товаров от потенциального поставщика. Это может быть организовано двумя способами. Первый — когда инициатива вступления в переговоры исходит от продавца товара. Он рассылает потенциальным покупателям своей продукции предложения (или оферты). Эти документы аналогичны предложениям, получаемым от поставщиков при проведении конкурсных торгов. В отличие от конкурсных торгов, где формы предложений строго определены, оферты в случае письменных переговоров могут иметь различную форму и содержание.

Оферты могут быть твердыми и свободными. Твердая оферта направляется только одному покупателю с указанием срока действия оферты, в течение которого продавец не может изменить свои условия. Неполучение ответа в течение этого срока равноценно отказу покупателя от поставки и освобождает продавца от сделанного предложения. Если покупатель принимает предложение, то он направляет продавцу в пределах срока действия оферты подтверждение о принятии предложения. Продавцу могут быть направлены и контрусловия покупателя. Если контрагентам не удается прийти к соглашению в течение срока действия предложения, то переговоры продолжаются без учета обязательств продавца, взятых им по твердой оферте. Твердые оферты высылаются, как правило, традиционным партнерам.

Свободная оферта не включает в себя никаких обязательств продавца по отношению к покупателю. Она может высылаться неограниченному числу потенциальных потребителей и включать как перечисленные выше реквизиты, так и рекламно-информационные материалы.

Оценка предложений, поступивших к потенциальному потребителю, может вестись разными способами. Это может быть строго регламентированный процесс, как в случае конкурсных торгов, или более свободная процедура. Чаще всего основным критерием для отбора предложения является высокое качество в сочетании с минимальной ценой.

**4 Мероприятия по совершенствованию логистической деятельности предприятия**

Основными рекомендациями по выбору поставщика является ужесточение требований к его выбору.

Основные требования к выбору поставщика

Имеется два основных критерия выбора поставщика: стоимость приобретения продукции или услуг; качество обслуживания. Стоимость приобретения включает в себя цену продукции или услуг и не имеющую денежного выражения прочую стоимость, к которой можно отнести, например, изменение имиджа организации, социальную значимость сферы деятельности фирмы, перспективы роста и развития производства и т. п.

Качество обслуживания включает в себя качество продукции или услуги и надежность обслуживания.

Кроме основных критериев выбора поставщика существуют и прочие критерии, количество которых может быть достаточно велик.

К ним относятся:

 удаленность поставщика от потребителя;

 сроки выполнения текущих и экстренных заказов;

 наличие у поставщика резервных мощностей;

 организация управления качеством продукции у поставщика;

 психологический климат в трудовом коллективе поставщика;

 риск забастовок у поставщика;

 способность поставщика обеспечить поставку запасных частей в течение всего срока службы поставленного оборудования; кредитоспособность и финансовое положение поставщика.

Для сбора информации, необходимой для применения перечисленных критериев, требуется использование разнообразных источников. Ими могут быть, например:

 собственное расследование;

 местные источники, такие, как действующие на данной территории юридические лица или «осведомители» официальных органов;

 банки и финансовые институты

 конкуренты потенциального поставщика

 торговые ассоциации, например Торгово-промышленная палата РФ;

 информационные агентства;

 государственные источники, такие, как регистрационные палаты, налоговая, лицензионные службы и пр., обладающие открытой для ознакомления информацией.

В отборе источников информации следует руководствоваться следующими правилами.

Нельзя ограничиваться одним источником информации, вне зависимости от объема и глубины предоставляемой им информации.

Как минимум один из используемых источников должен быть независимым, т. е. не быть заинтересованным в возможных последствиях использования предоставленной им информации.

Окончательный выбор поставщика производится лицом, принимающим решение, и не может быть полностью формализован.

Для совершенствования логистической деятельности предприятия необходимо постоянное совершенствование, одним из предложений по совершенствованию является составление и реализация внутрифирменных тренингов.

Внутрифирменные тренинги или программы ЗАО «Консул» предназначены для обучения менеджеров и специалистов этого предприятия. В этом случае появляется возможность сконцентрироваться на решении управленческих проблем непосредственного Заказчика программы обучения путем "глубокого погружения" в анализ проблематики предприятия, рассмотрения конкретных производственных ситуаций, совместной разработки вариантов решения проблем и дальнейшего развития бизнеса в целом.

Основные цели тренингов:

Внутрифирменные тренинги имеют высокую эффективность при поиске оптимальных управленческих решений, для формирования корпоративного духа, развития организационной культуры, сплочения команды, выработки общекорпоративных целей и путей их достижения, развития личных управленческих навыков участников обучения.

Методы обучения:

Основу преподавания составляет рассмотрение теории по соответствующей тематике в течение непродолжительного времени с последующей детальной отработкой учебного материала на примерах компании. В ходе различных программ используются активные методы обучения: "мозговые штурмы", групповая работа над проектом, видеотренинги, деловые и ролевые игры, диагностическое тестирование.

Тренинг: Логистика закупок.

Целевая группа: руководители предприятия ЗАО «Консул», руководители коммерческих служб, руководители служб снабжения и логистики.

Содержание тренинга.

Оценка товарного ассортимента и управление запасами. Методы расчёта оптимального заказа, ориентированные на спрос и типы товарных запасов. Планирование поставок и финансовое планирование. Требования, предъявляемые к поставщику. Области оценки поставщика. Пошаговая стратегия закупок. Мероприятия для изменения ситуации с поставщиками Политика скидок и отсрочек.

Результаты тренинга.

Разработка мероприятий по совершенствованию системы закупочной логистики в компании.

**5 Анализ эффективности логистической деятельности ЗАО «Консул»**

Основу экономической эффективности закупочной логистики составляют поиск и закупка необходимых материалов удовлетворительного качества по минимальным ценам.

Эффективность функционирования службы снабженания, возможность реализации перечисленных целей, как на уровне предприятия, так и на уровне макрологистики, в существенной степени зависит от системной организации самой службы снабжения.

Эффект (от лат. effectus - исполнение, действие) означает результат, следствие каких-либо причин, действий. Эффект может измеряться в материальном, социальном, денежном выражении. В частности, эффект может оцениваться объемом дополнительно производимой и потребляемой продукции (т.е. штуками, кубическими или квадратными метрами, тоннами и т.д.), показателями улучшения здоровья населения. В том случае, когда указанные результаты получают денежную оценку, говорят об экономическом эффекте.

Экономический эффект - выраженный в стоимостной (денежной) форме результат каких-либо действий (в частности, перечисленных выше хозяйственных мероприятий). В том случае если упомянутые результаты затрагивают не только сугубо производственную сторону, но и изменения, связанные с воздействием на здоровье или условия жизнедеятельности человека, принято говорить о социально-экономическом эффекте. Если эти изменения касаются природоохранной сферы, используют выражение «эколого-экономический эффект». Оба термина характеризуют «результативность» (resulting quality) использования средств для достижения целей».

Представляется, что основным методологическим принципом при определении экономической эффективности логистических систем должен явиться принцип системного подхода. Реализация этого принципа предполагает оценку экономического эффекта от логистической деятельности для всех участников логистического соглашения на пути движения материального потока от производства до конечного потребления с учетом их противоречивых экономических интересов, а также учет совокупных логистических издержек на протяжении всего логистического цикла.

Эффективность или неэффективность частных логистических решений, отдельных логистических операций, связанных с преобразованием материального или информационного потока должна оцениваться с точки зрения достижения глобальной цели функционирования всей логистической системы и роста общей эффективности. Задачами оценки экономической эффективности логистической системы являются:

- формирование концепции экономической эффективности логистических систем на основе системного подхода;

- выявление эффектообразующих факторов;

- формирование системы показателей экономической эффективности логистической системы;

- разработка методики количественной оценки показателей экономической эффективности логистической системы;

- разработка механизма распределения экономического эффекта между участниками логистического соглашения;

- выявление и мобилизация резервов повышения экономического эффекта логистики.

Процесс эффектообразования в логистической системе следует рассматривать в целостной совокупности, что предполагает определение общего экономического эффекта с учетом экономии и затрат во всех логистических подсистемах для трех видов потоковых процессов: материального, финансового и информационного. Анализ эффектообразующих факторов позволяет определить основные слагаемые экономической эффективности логистических систем.

Обобщающим финансовым показателем функционирования логистической системы является выручка от реализации продукции, оказания услуг. Этот показатель учитывает и дает количественную оценку совокупному влиянию внутрипроизводственных, внешнеэкономических и социальных факторов. Для осуществления логистических операций требуются затраты ресурсов: труд персонала, занятого выполнением логистических операций; материальные ресурсы на создание запасов в логистической системе; часть основных производственных фондов, используемых для логистических операций. Использование Перечисленных ресурсов находит свое отражение в показателе логистических издержек. При оценке логистических издержек необходимо учитывать, что издержки по осуществлению товародвижения можно подразделить на две группы:

- издержки, связанные с формированием и перемещением материало-потока в сфере производства;

- издержки, связанные с процессом реализации продукции в севере обращения.

Осуществление учета логистических издержек в соответствии с предложенной классификацией представляет сложность вследствие неприспособленности современных систем бухгалтерского учета к обслуживанию процесса управления материальными потоками.

**Заключение**

Интенсивное развитие экономических отношений между хозяйствующими субъектами в условиях роста конкуренции и глобализации общественной жизни требует использования новых методов управления предприятиями и их объединениями при одновременной координации их деятельности со стороны государственных и муниципальных органов власти. Одним из таких методов является логистический метод управления хозяйствующими субъектами, основу которого составляет сквозное управление материальными, сервисными и сопутствующими им информационными и финансовыми потоками. Объективной предпосылкой реализации данного метода является реализация на предприятиях или в их объединениях методов менеджмента и маркетинга.

В настоящее время логистика как научно-практическое направление экономической науки продолжает интенсивно развиваться, хотя по-прежнему не прекращаются споры о ее роли и месте в хозяйственной деятельности субъектов экономики. В данном учебном пособии мы постарались отразить последние достижения в этой достаточно молодой науке. В дальнейшем мы планируем совершенствовать и развивать положения, изложенные в настоящем издании. Поэтому заинтересованы в конструктивном диалоге со специалистами в области производственной и коммерческой деятельности по современным проблемам логистики. Надеемся, что последующие издания данного учебного пособия должны дать ответы на те вопросы, которые остались вне нашего исследования. А это возможно на основе объединения усилий ученых и специалистов, создающих предпосылки для радикальных преобразований в отечественной экономике, обеспечивающих необходимый уровень ее конкурентоспособности в длительной перспективе, и не только за счет развития отраслей добывающего комплекса страны.

**Список использованных источников**

1. Аникин Б. А., Тяпухин А. П. Коммерческая логистика: учеб.- М.: Пороспект, ТД «Велби», 2005. – 437 с.

2. Белоусов А. Г., Стаханов Д. В., Стаханов В. Н. Коммерческая логистика. – Ростов н/Д: Феникс, 2001. – 224 с.

3. Васильев Г. А., Ибрагимов Л. А., Нагапетьянц Н. А., Каменева Н. Г. Логистика: Учеб. пособие / ВЗФЭИ. – М.: Экономическое образование, 1993. – 98 с.

4. Гаджинский А. М. Логистика: Учебник для высших и средних специальных учебных заведений. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 1998. – 228 с.

5. Джонсон Дж., Вуд Д.. Вордлоу Д., Мерфи П. Современная логистика: Пер. с англ. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2002. – 624 с

6. Логистика: Учеб. пособие / О. Г. Туровец, В. Н. Родионова; - Воронеж: Воронеж. гос. техн. ун-т, 1994. – 90 с.

7. Николайчук В. Е. Логистика: Учеб. пособие. – СПб.: Питер, 2001. – 160 с.