

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Российская академия народного хозяйства и государственной
службы при Президенте Российской Федерации**

Северо-Западный институт управления

Кафедра таможенного дела и управления рисками

ДИСЦИПЛИНА

«ТАМОЖЕННАЯ ЛОГИСТИКА»

**ТЕМА 2 : «ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ
ПОСРЕДНИКОВ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ
ТАМОЖЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»**

*АВТОР: кандидат военных наук,
доцент ОТРЕШКО Зураб Алексеевич
lizanka71105@yandex.ru +79117562949*

СПб, 2016 г.

УЧЕБНЫЕ ВОПРОСЫ:

1. Взаимодействие логистических посредников в цепях поставки товаров и услуг в национальной и международной экономике.
2. Логистические системы таможенного дела.
3. Анализ понятий «логистические посредники», «цепи поставки», «логистические системы».

ЛИТЕРАТУРА:

Нормативно-правовые акты:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации, Федеральный закон Российской Федерации от 30.11.1994 51-ФЗ.
2. Таможенный кодекс Таможенного союза, 2014.
3. Уголовный кодекс Российской Федерации, Федеральный закон Российской Федерации от 13.06.1996 63-ФЗ.
4. Федеральный закон Российской Федерации от 27.07.2010 г. 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг».
5. Федеральный закон Российской Федерации от 27.11.2010 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации».
6. Федеральный закон Российской Федерации от 06.04.2011 г. 63-ФЗ «Об электронной подписи».
7. Постановление Правительства РФ от 28.12.2011 1184 (ред. от 22.11.2013) "О мерах по обеспечению перехода федеральных органов исполнительной власти и органов государственных внебюджетных фондов на межведомственное информационное взаимодействие в электронном виде" (вместе с "Правилами обеспечения перехода федеральных органов исполнительной власти и органов государственных внебюджетных фондов на

8. Постановление Правительства РФ от 24.10.2013 940 "О принятии Конвенции Организации Объединенных Наций об использовании электронных сообщений в международных договорах".
9. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 1662-р (ред. от 08.08.2009) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» (вместе с "Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года").
10. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 28.12.2012 г. 2575-р «Стратегия развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 года».
11. Приказ ГТК Российской Федерации от 26.09.2003 1069 «Об утверждении Концепции системы управления рисками в таможенной службе РФ».
12. Приказ ФТС России от 10.03.2006 г. 192 «Об утверждении концепции системы предварительного информирования таможенных органов Российской Федерации».
13. Приказ ФТС России от 28.12.2010 г. N 2636 «Об утверждении порядка представления и форм отчетности лицами, осуществляющими деятельность в сфере таможенного дела».

Основная литература:

1. Логистика : учебник, рек. М-вом образования Рос. Федерации / [Б. А. Аникин и др.] ; под ред. Б. А. Аникина ; Гос. ун-т управления, Ин-т мировой экономики и междунар. отношений РАН, Моск. гос. техн. ун-т им. Н. Э. Баумана. - Изд. 3-е, перераб. и доп. - М. : ИНФРА-М, 2010. - 367 с.
2. Гаджинский, Адиль Мухтарович. Логистика : учебник для вузов, рек. М-вом образования Рос. Федерации / А. М. Гаджинский. - 18-е изд., перераб. и доп. - М. : Дашков и К, 2010. - 481 с.
3. Неруш, Юрий Максимович. Логистика : учебник / Ю.М. Неруш ; Мос. гос. ин-т междунар. отношений (Ун-т) М-ва иностр. дел Рос. Федерации. - 4-е изд., перераб. и доп. - М. : Проспект, 2010. - 517 с.
4. Григорьев М.Н., Уваров С.А. Логистика. Базовый курс. Учебник. Изд.4-е. испр. и доп. Гриф УМО – М., Юрайт

Дополнительная литература:

1. Афанасенко, Иван Дмитриевич. Логистика снабжения : [учебник] / И.Д. Афанасенко, В.В. Борисова. - СПб.[и др.] : Питер, 2010. - 336 с.
2. Волгин, Владислав Васильевич. Склад [Электронный ресурс] : логистика, управление, анализ : [учеб. пособие] / В. В. Волгин. - 10-е изд., перераб. и доп. - Электрон. дан. - М. : Дашков и К, 2010. - 736 с.
3. Гаррисон, Алан. Логистика : Стратегия управления и конкурентирования через цепочки поставок : учебник : [пер. с англ.] / Алан Гаррисон, Ремко Ван Гок. - М. : Дело и Сервис, 2010. - 367 с.
4. Джабраилов, Абдрахман Эльбекович. Маркетинг. Логистика. Транспортно-складские логистические комплексы / А. Э. Джабраилов, В. И. Моргунов. - М. : Дашков и К, 2010. - 386 с.
5. Кузьбожев, Эдуард Николаевич. Логистика [Электронный ресурс] : электрон. учебник / Э. Н. Кузьбожев, С. А. Тиньков. - М. : Дашков и К, 2010.

Перечень ресурсов
информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»,
необходимых для освоения дисциплины

Для освоения дисциплины следует пользоваться доступом через сайт научной библиотеки <http://nwapr.spb.ru/> к следующим подписным электронным ресурсам:

Русскоязычные ресурсы:

- электронные учебники электронно-библиотечной системы (ЭБС) «**Айбукс**»;
- электронные учебники электронно-библиотечной системы (ЭБС) «**Лань**»;
- статьи из периодических изданий по общественным и гуманитарным наукам «**Ист-Вью**»
- энциклопедии, словари, справочники «**Рубрикон**»;
- полные тексты диссертаций и авторефератов **Электронная Библиотека Диссертаций РГБ.**

Англоязычные ресурсы:

- **EBSCO Publishing** - доступ к мультидисциплинарным полнотекстовым базам данных различных мировых издательств по бизнесу, экономике, финансам, бухгалтерскому учету, гуманитарным и естественным областям знаний, рефератам и полным текстам публикаций из научных и научно-популярных журналов.



А.М.ГАДЖИНСКИЙ

Логистика: Учебник для высших и средних специальных учебных заведений.— 4-е изд.— М.: Информационно-внедренческий центр "Маркетинг", 2007. — 228 с

ЛОГИСТИКА

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

Под редакцией
Б.А. Аникина, Т.А. Родкиной



Б.А. АНИКИН, Т.А. РОДКИНА

Логистика: Учебное пособие
для студентов и аспирантов
вузов, а также для ученых и
специалистов в области
логистики. – М.:
Издательство «Проспект»,
2008. – 408 с.

Библиотека
Высшей
Школы

Т.И. САВЕНКОВА

ЛОГИСТИКА

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

2 - е издание

Т.И.САВЕНКОВА

Логистика: Учебное пособие
для студентов, обучающихся
по экономическим
специальностям.

–М.: Издательство «Омега-Л»,
2007. – 256 с.

Московский государственный институт международных отношений (Университет)
Министерства иностранных дел Российской Федерации

Ю.М. Неруш

Логистика

в схемах и таблицах



• ПРОСПЕКТ •

Ю.М.НЕРУШ

Логистика в схемах и таблицах: Учебное пособие для студентов, обучающихся по экономическим специальностям.

–М.: Издательство «Проспект», 2007. – 192 с.

1 учебный вопрос:

Взаимодействие логистических посредников в цепях поставки товаров и услуг в национальной и международной экономике

Решение задач, которые ставят перед собой каждая из функциональных областей, приводит к необходимости обращаться к посредникам, выполняющим различные функции.

Эти функции можно разделить на:

- функции обмена (купли-продажи);
- функции (операции) физического распределения;
- поддерживающие функции (стандартизации качества дистрибьюции, финансирования,

Посредники, выполняющие первую группу функций, называются торговыми посредниками, а вторые две группы функций - логистическими посредниками. Эта классификация является достаточно условной, так как в современном бизнесе многие посредники в дистрибуции выполняют все или большинство из указанных выше групп функций, становясь по существу, интегрированными логистическими посредниками (логистическими

Торговые посредники

Центральное место среди логистических посредников в дистрибьюции занимают торговые посредники, которые кроме непосредственно функций обмена (купли-продажи) товара могут выполнять и многие другие функции физического распределения и поддерживающие (например, транспортировки, экспедирования, страхования, грузопереработки, управления запасами, кредитно-финансового обслуживания, предпродажного и послепродажного сервиса и т.д.).

Ключевой критерий, определяющий направленность их работы, - это наличие товара или услуги с установленной (добавленной) стоимостью. Этим такие посредники отличаются от, скажем, финансовых брокеров, работающих с «виртуальными» ценами на валюту или сырье, формируемыми биржей. Главная задача, которую выполняют торговые посредники, - коммуникация между производителем товара и покупателем. Эти люди зарабатывают двумя способами - покупая товар оптом, что дешевле, а затем продавая в розницу, что намного дороже, или же получая за

БРОКЕРЫ

Брокер может быть как физическим, так и юридическим лицом, он играет роль посредника между продавцом и покупателем на рынке ценных бумаг. Брокер - это опытный биржевой игрок и профессиональный финансист, которому клиент перепоручает своё право «on behalf» (то есть от имени, по поручению и за счёт заказчика) совершать любые операции с ценными бумагами. При этом брокер получает

Но брокер не обязательно действует в интересах заказчика, а лишь непосредственно выполняет поручения по выводу заявок на рынок. При этом значимость брокера на рынке ценных бумаг обусловлена тем, что частные трейдеры не имеют права напрямую осуществлять операции с ценными бумагами, таким образом, вынуждены в любом случае прибегать к брокерским услугам.

В России брокерская деятельность подлежит обязательной сертификации в Федеральной службе по финансовым рынкам, а также каждый брокер, работающий на конкретной бирже, должен быть аккредитован в рамках данной биржи. Помимо основных

функций, брокеры могут

Дилинговая торговля - это предоставление брокерской фирмой рабочего места, оснащённого всей необходимой техникой и программно-информационным обеспечением, способствующим успешной работе на бирже.

Депозитарные услуги - это услуги, предоставляемые брокерской фирмой по хранению ценных бумаг, прав собственности и других

Предоставление брокерского плеча - это услуга, суть которой состоит в том, что брокер предоставляет трейдеру под залог кредитные средства. Основное преимущество использования такого финансового инструмента заключается в том, что кредитное плечо позволяет задействовать финансовые ресурсы, в сотни раз превышающие размеры собственного капитала трейдера. Кроме того, такой кредит доступен и не требует большого числа различных гарантий и крупного залога. Кредитное плечо рассматривается в соотношении собственных средств к кредитным и выражается в соотношении, например, 1:200. Такое соотношение означает, что на одну денежную единицу собственных средств предоставляется 200 единиц заёмных.

Инвестиционные исследования и фундаментальный

Кроме брокеров, которые представляют интересы клиентов на биржах, существуют так называемые Интернет-брокеры. Такие специалисты предоставляют свои услуги через Интернет и работают на таких Интернет-биржах, как Forex, осуществляя бесперебойное снабжение клиента информацией, проводя аналитические исследования фондовых рынков, а также предоставляют клиенту техническую поддержку.

Также следует заметить, что диапазон работы брокеров не ограничивается рынком ценных бумаг: существуют брокеры, которые обслуживают финансовое сотрудничество между судовладельцами и фрахтователями, покупателями и продавцами (например, ипотечные брокеры, **ТАМОЖЕННЫЕ БРОКЕРЫ ПРЕДСТАВИТЕЛИ**),

ДИЛЕРЫ

Дилер является поставщиком между продавцом и покупателем товаров и услуг, только две эти стороны могут никогда и не встретиться друг с другом, а, следовательно, именно дилер является их связующим звеном. Он приобретает товар или продукцию у поставщика, а затем, накрутив определенный процент, продает их мелким оптовикам или же непосредственно покупателю.

Сравнение брокера и дилера

Самое главное отличие заключается в том, что брокер всегда действует с согласия какой-либо из сторон, например, покупает технику или ценные бумаги, занимается страхованием груза и его транспортировкой в другую страну. При этом условия сделки оговариваются заранее, а в договоре указывается, какие именно

Дилер действует на свой страх и риск, удача и поражения влияют только на его собственный бюджет. Он самостоятельно выбирает, с каким именно поставщиком или продавцом он будет сотрудничать, а временной период между договорными отношениями с продавцом и покупателем может иметь достаточно большой диапазон.

ДИСТРИБЬЮТОРЫ

Дистрибьютор - это юридическое или физическое лицо, которое закупает оптовые партии продукции отечественного или импортного производства, а затем занимается их сбытом на региональных рынках. Также

дистрибьютор может оказывать услуги по продвижению товаров, осуществлять наладку и монтаж оборудования, проводить обучение персонала. С

английского языка это слово

Основные обязанности

- Сбор информации о состоянии рынка и ее анализ;**
- Реклама товара и донесение до дилера информации о нем;**
- Организация каналов сбыта и стимулирование;**
- Поиск дилеров;**
- Построение логистических связей;**
- Адаптация товарных позиций под запросы потребителя;**
- Инжиниринг и консалтинг;**
- Управление рисками;**
- Обеспечение гарантийного и финансового обслуживания;**
- Предоставление товарного кредита дилерам.**

Торговые посредники в зависимости от их функций в дистрибутивной сети фирмы-производителя ГП могут быть классифицированы по трехуровневой схеме .

Третий уровень, непосредственно приближенный к потребителям, включает такие признаки классификации, как оказываемые сервисные услуги, класс потребителей, право собственности, контроля или представления, продуктовые атрибуты, методы организации торговли.

Второй уровень классификации характеризует в основном степень полноты охвата посредниками всех торгово-распределительных функций в дистрибуции и уровень сопутствующего

На первом уровне проводится различие между торговыми и функциональными оптовыми посредниками. Торговые посредники приобретают товары в полную собственность и, соответственно, принимают на себя весь коммерческий риск. Функциональные посредники избавлены от риска, связанного с собственностью товара, но предоставляют необходимые услуги, как своим покупателям, так и конечным потребителям.

Оптовые торговцы первого уровня приобретают право собственности на товар со

Оптовики обеспечивают эффективность торгового процесса. Мелкому производителю с ограниченными финансовыми ресурсами не под силу создать и содержать организацию прямого маркетинга. Даже располагая достаточным капиталом, производитель предпочитает направлять средства на развитие собственного производства, а не на организацию оптовой торговли. Эффективность деятельности оптовых торговцев практически всегда выше благодаря размаху операций, большему числу деловых контактов в сфере розничной продажи и наличию специальных знаний и умений.

Розничные торговцы, имеющие дело с широким ассортиментом товаров, обычно предпочитают закупать весь набор товаров у одного оптовика, а не по частям у разных производителей.

ПОСРЕДНИКИ В ОБЛАСТИ ФИНАНСОВ

Когда-то вести иные операции с деньгами, кроме как покупать за них другие товары, не было особой надобности - валюта имела фиксированную (часто привязанную к стоимости золота) цену. Сейчас денежные потоки - целое поле для спекуляций. Этим пользуются финансовые посредники. Наиболее активно их работа идет в сфере инвестиций. Самая востребованная

Инвестор тем самым доверяет
распоряжение своим будущим
капиталом не объекту финансирования
непосредственно, а некоему лицу,
которое способно проанализировать,
насколько выгодным будет проект,
каковы его перспективы, прежде всего
финансовые

Посредники берут на себя роль субъекта, принимающего решение о том, куда будут вложены деньги. Легче всего понять эту схему на примере конкретных институтов.

Во-первых, это доверительные управляющие: они, получив деньги клиентов, принимают решение, как с выгодой вложить их в акции, активы или, может быть, дать кому-то в долг.

Во-вторых, это кредитные союзы - имея в распоряжении средства вступивших в них людей, они стараются выгодно распорядиться ими.

В-третьих, к финансовым посредникам можно отнести также и банки (когда речь идет о

В-четвертых, это страховые компании, которые, получив деньги от клиентов, используют их в рамках различных накопительных программ.

В-пятых, это пенсионные фонды, которые превращают средства граждан, оформивших договор, в выгодные выплаты, когда человек завершит трудовую деятельность.

Кто же такие финансовые посредники?
Это организации, специализирующиеся на работе с денежными потоками, которые могут принимать разную форму, но содержание во всех случаях остается примерно одинаковым. Посредники в аспекте маркетинга Рынок - явление многоуровневое. Производитель, для того чтобы продать свой продукт, должен, во-первых, ознакомить покупателей с фактом его выпуска, а во-вторых, доставить товар конечному

ПОСРЕДНИКИ В ОПЕРАЦИЯХ ФИЗИЧЕСКОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

Посредниками в операциях физического распределения являются различные специализированные транспортные, экспедиторские, транспортно-экспедиторские (логистические) фирмы, компании физического распределения, грузовые терминалы и терминальные комплексы, грузовые распределительные центры, предприятия по сортировке, затариванию и упаковке продукции, грузоперерабатывающие и прочие предприятия. Логистические активности, относящиеся к физическому

ПОСРЕДНИКИ, ВЫПОЛНЯЮЩИЕ ПОДДЕРЖИВАЮЩИЕ ФУНКЦИИ

Среди посредников в дистрибуции, выполняющих поддерживающие функции, можно указать на предприятия и учреждения финансового сервиса. К ним относятся банки, финансовые компании, клиринговые и расчетные центры и компании и т.п., предприятия информационного сервиса (информационно-диспетчерские центры, вычислительные центры коллективного пользования, предприятий связи и телекоммуникаций и т.п.), страховые компании, учреждения стандартизации,

КООРДИНАЦИЯ И ИНТЕГРАЦИЯ ДЕЙСТВИЙ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПОСРЕДНИКОВ

Наличие в дистрибутивной сети фирмы большого количества посредников в значительной степени усложняет принятие эффективных решений для логистического менеджмента. Основная трудность заключается в согласовании локальных целей и задач функциональных групп посредников с маркетинговыми и логистическими глобальными (стратегическими) целями фирмы. Кроме того необходимо учитывать, что в каждой функциональной группе логистических посредников возникают, действуют и трансформируются определенные рыночные взаимоотношения, которые укрупнено можно разделить на кооперацию, конфликты и конкуренцию.

Кооперация проявляется в том, что фирмы-посредники, выполняющие одинаковые или различные логистические операции (функции) в дистрибьюции, объединяют свои усилия для достижения цели (системы целей) на своем сегменте рынка.

Конфликты возникают как между логистическими посредниками, сгруппированными в дистрибутивных каналах по функциональному признаку, так и между посредниками и фирмой-

Конфликты возникают, когда посредники имеют конкурирующие цели, а достижение оптимального взаимодействия во всем дистрибутивном канале затруднительно. Различают горизонтальные и вертикальные конфликты между посредниками в дистрибуции.

Горизонтальные конфликты могут возникать между посредниками одного уровня в дистрибутивном канале, например, между среднеоптовыми торговыми фирмами, реализующими одинаковый ассортимент ГП в определенной территориальной зоне

Вертикальные конфликты могут возникать между функционально сгруппированными посредниками в логистической цепи: «производитель -- оптовик -- ритейлер -- потребитель».

2 учебный вопрос:

**Логистические системы
таможенного дела**

Таможенная логистика — это относительно новое направление логистики, которое соединяет в себе две различные, но взаимосвязанные сферы деятельности: таможенную и логистическую.

Логистика в таможенном деле должна обеспечивать согласованность материальных (товарных), информационных и финансовых потоков, а также оптимальную

обработку стандартных логистических требований по отношению к таможенным режимам (то есть относительно таможенных органов) и к участникам внешнеэкономической деятельности. Цель таможенной деятельности заключается в обеспечении безопасности государства в условиях глобализации мирового хозяйства, а логистической — в определении принципов интегрированного управления

1) Логистизация процесса таможенной переработки грузов, которая предусматривает анализ таможенно-логистических потоков, что включает в себя интеграцию товарных, финансовых и информационных потоков, связанных с пересечением таможенной границы и взысканием соответствующих таможенных сборов и платежей. Основой таможенно-логистических потоков служат внешнеторговые потоки, которые включают входные (то есть импортные) и выходные (экспортные) виды потоков.

2) Деятельность логистических операторов и таможенная деятельность субъектов внешнеэкономической деятельности. Функции транспортно-логистических организаций касательно таможенного дела состоят в том, что их деятельность связана с пересечением таможенной границы и выполнением экспортно-импортных операций. Отсюда можно сделать вывод, что такая деятельность требует не только знания таможенного законодательства, но и строгого соблюдения таможенных требований и непосредственного взаимодействия с таможенными органами. Помимо этого, крупные транспортно-логистические организации имеют в своей структуре таможенные посты, склады временного хранения и таможенные склады, а также могут выполнять функции

3 учебный вопрос:

Анализ понятий «логистические посредники», «цепи поставки», «логистические системы»

Посредниками в операциях физического распределения являются различные специализированные транспортные, экспедиторские, транспортно-экспедиторские (логистические) фирмы, компании физического распределения, грузовые терминалы и терминальные комплексы, грузовые распределительные центры, предприятия по сортировке, затариванию и упаковке готовой продукции, грузоперерабатывающие и прочие предприятия.

Логистические операции, относящиеся к физическому распределению могут

Среди посредников в дистрибуции, выполняющих поддерживающие функции, можно назвать предприятия и учреждения финансового сервиса (банки, финансовые компании, клиринговые и расчетные центры и компании и т. п.), предприятия информационного сервиса (информационно-диспетчерские центры, вычислительные центры коллективного пользования, предприятия связи и телекоммуникаций и т. п.), страховые компании, учреждения стандартизации, лицензирования и сертификации и т. д.

Посредники в системе логистического товародвижения выполняют ряд очень важных функций:

- исследовательская работа - сбор информации, необходимой для планирования и облегчения обмена;
- стимулирование сбыта - создание и распространение информационных коммуникаций о товаре;
- установление контактов - налаживание и поддержание связей с потенциальными покупателями;

- приспособление товара - подгонка товара под требования покупателей (это касается таких видов деятельности, как производство, сортировка, монтаж и упаковка);

- проведение переговоров;

- попытки согласования цен и прочих условий для последующего акта передачи собственности или владения;

- организация товародвижения, транспортировка и складирование товара;

- финансирование - изыскание и использование средств для покрытия издержек деятельности по доставке товара до потребителей;

- форсированное создание разветвленной сети торгово-посреднических фирм, активно участвующих в развитии товарных рынков, оказывающих информационно-рекламные, транспортно-экспедиторские, внешнеэкономические, производственные и другие

Выделяют три группы посредников в распределении:

а) логистические посредники, выполняющие функции (операции) физического распределения (транспортировка, складирование, упаковка, грузопереработка и т.п.). К ним относятся транспортные компании, экспедиторские фирмы, складские операторы и др. Эффективным является привлечение услуг ЗРЬ-, 4РЬ-провайдеров;

б) посредники, выполняющие функции обмена (купли-продажи). Это прежде всего торговые посредники. Одни торговые посредники приобретают право собственности на товары, к этой группе относятся дистрибьюторы, дилеры, предприятия оптовой и розничной торговли, стеллажные и фургонные джобберы. Наиболее тесно с производителями сотрудничают дистрибьюторы и дилеры. Они продвигают товары на определенной территории и организуют их продажу. Другие посредники не приобретают права собственности на товары, это агенты, брокеры, консигнанты, комиссионные купцы. Торговые посредники

в) посредники, выполняющие поддерживающие функции (страхование рисков, информационная поддержка, финансирование и т.п.). К этой группе можно отнести страховые компании, банки, информационные центры, консалтинговые фирмы.

Наличие посредников, с одной стороны, позволяет снизить издержки и повысить качество логистических операций, а с другой стороны, значительно усложняет принятие эффективных решений. Основные проблемы возникают в области согласования целей фирмы — организатора логистического процесса, локальных и глобальных групп посредников, что часто приводит к неудовлетворенности участников цепи поставок распределением вознаграждения и рисков, фактическим сбоям в выполнении операций распределения и другим последствиям снижающим качество услуг и

Необходимо при принятии решений в области распределения продукции с использованием логистических посредников также учитывать кооперацию посредников (ассоциации, союзы, связанные взаимоотношения и другие формы), их конкуренцию и возникающие между ними конфликты.

В логистическом менеджменте важное значение имеет такое понятие, как цепь поставок. *Логистическая цепь – это некоторое количество независимых компаний, которые вовлечены в поиск материалов, производство и физическое распределение для конечных клиентов.*

Термин «цепь поставок» возник параллельно с термином «управление цепями поставок», однако цепи поставок существуют самостоятельно,

В ОТЛИЧИИ ОТ ОПРЕДЕЛЕНИЙ УПРАВЛЕНИЯ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК, СВОЙСТВА ЦЕПЕЙ ПОСТАВОК ДОСТАТОЧНО УСТОЯВШЕЕСЯ И ОДНОТИПНЫЕ:

Цепь поставок – это некоторое количество компаний, которые продвигают материалы (готовую продукцию вперед (к конечному покупателю);

Цепь поставок – это скоординированные компании, которые предоставляют продукты или услуги на рынок;

Цепь поставок состоит из этапов, которые прямо или косвенно вовлечены в процесс удовлетворения клиента;

Цепь поставок состоит из трех или более организаций (или индивидов) вовлеченных в восходящий и нисходящий потоки продуктов, материалов, и/или информации от источников сырья

Эти определения включают в себя конечного клиента. Некоторые другие авторы определяют цепь поставок как сеть партнеров, что более точно отражает реальность:

ЦЕПЬ ПОСТАВОК – это сеть мест производства и распределения, которая включает функции закупки материалов поставщиком и реализация готовой продукции потребителям;

ЦЕПЬ ПОСТАВОК – это сеть организаций, которые вовлечены в восходящие и нисходящие взаимосвязи, разнообразные

процессы и мероприятия, которые создают

Логистические системы – это термин, являющийся базовым в логистике.

Целью их создания является минимизация издержек или сохранение их на определенном уровне в процессе доставки информации, услуг или товаров в нужном ассортименте и количестве к месту, указанному в договоре с

Логистические системы – это экономические объекты, для которых характерна совместимость элементов, среди которых:

- совокупность различных звеньев, находящихся во взаимодействии друг с другом;
- определенные связи, влияющие на интегральные качества;
- системообразующие факторы, формирующие упорядоченные взаимоотношения;

ИНТЕГРАТИВНОЕ КАЧЕСТВО ПРИМЕНИМО ВОСЕЙ

Элементы логистической системы весьма разнообразны. Они включают в себя:

- материальные средства, необходимые для перемещения товаров (погрузочно-разгрузочные механизмы, ТС, склады);
- производственные запасы;
- отделы по управлению всеми элементами логистической

Понятие логистической системы невозможно без согласованной и гармоничной работы ее звеньев, которые в своей совокупности обладают рядом свойств, а именно:

1. Целостностью и членимостью. Любая система, в том числе и логистическая, рассматривается как совокупность взаимодействующих друг с другом элементов. На макроуровне к ним

относят предприятия и перемещающийся между ними

При более подробном рассмотрении логистические системы – это совокупность таких подсистем, как:

закупка, в процессе которой в логистическую систему происходит поступление материального потока;

планирование и дальнейшее управление производственными процессами, которые принимают полученные запасы и направляют их для осуществления разнообразных технологических операций, превращая предмет труда в конечный продукт;

2. Связями. Они имеются между всеми элементами логистической системы, определяя ее интегративные качества. На макроуровне в качестве связей служат договора. В микрологистических системах это производственные отношения.

3. Организацией. Именно это свойство логистической системы

4. Интегративными качествами. Это свойство влияет на эффективность логистической системы в целом. Интегративные качества представляют собой способность поставить необходимый покупателю товар в нужное место и время с минимальными затратами. Кроме того, данное свойство позволяет адаптироваться системе в случае изменений условий внешней среды.

МАКРОЛОГИСТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА

Это крупная цепочка связей, которая охватывает организации промышленности, торговли и транспорта, расположенные либо в разных странах, либо в отдельных регионах одного государства. Входят в макрологистическую систему и посреднические фирмы. Все эти звенья в совокупности представляют собой экономическую инфраструктуру региона, отдельного государства или группы стран.

Создание макрологистической системы межнационального уровня является делом весьма сложным. Здесь необходимо преодолеть трудности, которые связаны с экономическими и правовыми особенностями различных государств. Также со многими другими сложностями сталкиваются подобные логистические системы. Это и неодинаковые условия

Создание макрологистической системы в рамках межгосударственных программ потребует формирования на законодательном уровне единого рынка и экономического пространства, не имеющего внутренних границ. При этом при транспортировке товаров, трудовых ресурсов, информации и капиталов не должно быть никаких таможенных барьеров.

Виды логистических систем макроуровня классифицируются по следующим признакам:

- по административно-территориальному делению страны;
- по субъективно-функциональным

В практике стран Западной Европы нередко используется такое понятие, как глобальная макрологистическая система. Таковой может являться государственная (например, транснациональная) система. Ее формирование происходит на уровне отдельной страны. Глобальной называют и межгосударственную систему, охватывающую несколько государств. В это же понятие включают и трансконтинентальную цепочку, функционирующую в границах нескольких континентов.

По существующим связям макрологистические системы делятся на три вида. Так, они могут иметь:

- прямые связи, когда материальный поток перемещается непосредственно от производителя товара к конечному потребителю;
- хотя бы одного посредника (такие логистические системы называют эшелонированными);
- либо прямые связи, либо поставлять товар через посредника

Микрологистическая система

Это разновидность организации материальных потоков, применяемая на определенном предприятии. Целью микрологистической цепочки является оптимизация перемещения ресурсов в рамках производственного процесса, снабжения, а также сбыта.

Логистическая система предприятия должна быть построена с учетом стратегических целей компании и решать задачи оптимизации ее функционирования. Такие разработки охватывают сферу деятельности каждого конкретного предприятия. При этом логистическая система организации обеспечивает решение внутренних вопросов, касающихся движения

И в этом случае существует своя классификация. Виды логистических систем микроуровня делятся на:

- внутрипроизводственные (внутренние);
- внешние;
- интегрированные.

Проведение анализа логистической системы

Любое планирование движения материальных потоков начинается с рассмотрения текущей ситуации и присвоения ей соответствующей оценки. Для этого проводится анализ логистической системы. Он необходим для изучения внешней среды, оценки конкурентов и рынка, а также для определения характерных свойств каждого из звеньев разработанной