**Федеральное агентство по образованию**

**Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования**

**Самарский Государственный Экономический Университет**

###### Кафедра «Коммерции и логистики»

## Контрольная работа

**по курсу «Основы логистики»**

**Вариант № 3**

**вопросы: «Финансовые потоки в логистике. Выбор поставщика»**

Выполнила:

Студентка 2 курса,

специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», факультета ВВиДО

Еремеева А.А.

Руководитель:

Евтодьева Т.Е.

Самара 2009

**План**

1. Финансовые потоки в логистике…………………………………………….3

1.1. Понятие финансовых потоков, их классификация……………………….3

1.2. Основные требования к параметрам финансовых потоков в логистических системах…………………………………………………………5

1.3. Основные характеристики финансового потока…………………………..7

1.4. Особенности управления ресурсами и характер воздействий на финансовые потоки на отдельных стадиях логистической деятельности……8

2. Выбор поставщика……………………………………………………………10

2.1. Метод рейтинговых оценок………………………………………………..14

2.2. Метод оценки затрат………………………………………………………..15

2.3. Метод доминирующих характеристик…………………………………….16

2.4. Метод категорий предпочтения……………………………………………16

Список литературы………………………………………………………………18

**1. Финансовые потоки в логистике**

**1.1. Понятие финансовых потоков, их классификация**

Под финансовыми потоками понимается направленное движение денежных средств или ресурсов в логистических системах и между ними, необходимое для обеспечения материальных и информационных потоков.

Финансовый поток – это направленное движение финансовых ресурсов, связанное с движением материальных, информационных и иных ресурсных потоков как в рамках логистической системы, так и вне ее. Финансовые потоки возникают при возмещении логистических затрат и издержек, привлечении средств из источников финансирования, возмещении (в денежном эквиваленте) за реализованную продукцию и оказанные услуги участникам логистической цепи.

Задачей управления финансовыми потоками в логистических системах является полное и своевременное обеспечение по объемам, срокам и источникам финансирования. Эти источники финансирования должны отвечать требованиям минимальной цены.

Как известно, ключевым аспектом логистической деятельности является управление материальными потоками: движением сырья, материалов, полуфабрикатов и готовой продукции. Каждый материальный поток, возникающий в ходе закупки материалов или сбыта продукции, транспортировки или хранения товаров, сопровождается финансовым потоком: вложением финансов или компенсацией за реализацию товара.

При подготовке и организации логистических процессов помимо планирования материальных потоков необходимо просчитать и продумать схемы движения финансов. Так, в международных отношениях выбор условия поставки CIF и FOB влияет на распределение затрат на фрахт и страховку между покупателем и поставщиком груза. Для каждой схемы движения материальных ресурсов может быть предусмотрено несколько вариантов организации финансовых потоков, различных по стоимости и риску. В качестве инвесторов и кредиторов привлекаются финансовые институты, сторонние предприятия, потребители, государство, иностранные лица, каждый из которых предлагает ресурсы на разных условиях. Рассчитав момент возникновения дефицита в финансах, возможно привлечь ресурсы в нужном объеме и в требуемый срок и вернуть их при получении достаточного дохода.

Выбор поставщиков и источников ресурсов, способов оплаты услуг перевозчикам, порядка расположения товара на складе также рациональнее всего осуществлять по финансовым параметрам, так как они обеспечивают сопоставимость разнородных оценок.

Параметры финансовых потоков также служат индикаторами благополучия и устойчивости предприятий, свидетельствуют об эффективности логистической деятельности, необходимы при планировании и организации взаимоотношений с контрагентами. Так, при составлении бюджета на текущий год прогнозируют размер будущих поступлений и необходимых вложений, рассчитывают показатели прибыльности и рентабельности, которые используют при составлении финансовой отчетности, обосновании привлечения инвестиций и кредитов, заключении договоров и соглашений.

Таким образом, финансовые потоки выполняют ряд важных функций по обеспечению, учету и координации движения ресурсов в логистических процессах. Финансовые параметры во многом определяют экономическую жизнеспособность предприятий, устойчивость на рынке, прочность связей с поставщиками и потребителями. Трудно переоценить важность управления финансовыми потоками для логистических систем.

**Классификация финансовых потоков**

| **Признак классификации** | **Вид финансовых потоков** |
| --- | --- |
| Отношение к логистической системе и ее звеньям | Внутренние, внешние, входные, выходные |
| Назначение | Обусловленные процессом закупки, инвестиционные, по воспроизводству рабочей силы, по формированию материальных затрат в процессе производства, обусловленные процессом продажи продукции |
| Способ переноса авансированной стоимости на товары | Сопутствующие движению основных фондов, обусловленные движением оборотных средств |
| Вид хозяйственных связей | Горизонтальные, вертикальные |
| Форма расчета | Денежные (наличные), информационно-финансовые (безналичные), учетно-финансовые (при формировании материальных затрат в процессе производства) |

**1.2. Основные требования к параметрам финансовых потоков в логистических системах**

Для полного и своевременного обеспечения логистической деятельности должно выполняться требование достаточности – финансовые ресурсы должны быть в наличии в требуемом объеме и в срок возникновения потребности в них. Для выполнения требования соответствия параметров потоков при разработке финансовых планов учитывают время и размер затрат на закупку и транспортировку оборудования и материалов, нормы складирования и производства, сбытовые и распределительные технологии.

Следующим важным требованием является надежность источников ресурсов и эффективность привлечения финансов. Для его соблюдения отслеживают конъюнктуру финансовых рынков (процентные ставки по кредитам и депозитам, рынку корпоративных и государственных ценных бумаг), выбирают источники минимальной стоимости и риска, определяют последовательность включения источников финансирования, выявляют возможные проблемы привлечения ресурсов.

Оптимизация затрат – основополагающее требование любой деятельности – достигается путем рационализации привлечения и распределения ресурсов.

Еще одно требование, весьма важное для логистики, заключается в согласованности финансовых, материальных, информационных и любых других видов ресурсных потоков по всей цепи движения продукции. Его выполнение способствует повышению рациональности использования ресурсов и денежных средств. Контроль за согласованностью потоков позволяет достичь общесистемной оптимизации ресурсных процессов.

Оперативность – требование, связанное с внешним окружением логистической системы. Схемы движения потоков должны гибко и оперативно меняться при изменении экономической и политической ситуации, юридических и рыночных условий. В связи с тем что участники логистического процесса принадлежат к различным сферам производства и обращения, структура и состав финансовых потоков должны быть адаптивны для каждого контрагента.

Для того чтобы потоки соответствовали вышеперечисленным требованиям, на них необходимо оказывать управляющие и корректирующие воздействия. При этом должно выполняться условие взаимосвязанности информационных и финансовых потоков. Этому способствует применение информационных систем поддержки принятия решений, использование баз данных и корпоративных систем автоматизации для оперативного управления потоковыми процессами в логистических системах.

Среда обращения финансовых потоков – финансовое окружение – включает в себя как часть внутренней среды предприятия, так и часть внешней логистической среды. Элементами финансового окружения являются финансы, источники и потребители ресурсов и финансовые потоки, связанные с логистическими отношениями.

Исследование финансового окружения проводят для конкретной логистической системы. Определяют ряд параметров: ценность и значимость финансов, доступность и ликвидность финансовых ресурсов, упорядоченность и подконтрольность движения финансов, число и конкурентность источников и потребителей финансовых ресурсов. При изучении финансовых потоков необходимо выбрать степень их детализации, определить факторы влияния внешней и внутренней среды на потоковые процессы, возможности управляющих воздействий.

Чем крупнее логистическая система, тем более многочисленные и разветвленные в ней логистические цепочки, сложнее схемы движения финансовых потоков. В современных условиях усложнения производственных, транспортных и распределительных систем процесс управления финансами усложняется, более актуальной становится задача структурирования потоков, определения их свойств, факторов влияния и воздействия. Для повышения прозрачности потоковых процессов как в элементарных, так и в комплексных логистических системах (международных логистических системах, складских терминалах и распределительных логистических центрах) необходимо иметь четкое представление о характеристиках потоков.

**1.3. Основные характеристики финансового потока**

Финансовый поток характеризуется объемом, стоимостью, временем и направлением. Дополнительные характеристики могут быть определены исходя из специфики и потребностей предприятия и его места в логистической системе. Объем потока указывается в его документарном, электронном или каком-либо другом сопровождении в денежных единицах. Стоимость потока определяется затратами на его организацию, а время характеризует его доступность для воздействия. Как время, так и направление финансового потока определяют по отношению к предприятию, его организующему. Различают входящие и исходящие потоки по отношению к участникам логистических отношений.

Характеристики финансовых потоков базируются на информации об условиях, сроках и характере взаимоотношений участников логистического процесса, данных о параметрах ресурсов и движении материальных потоков. По всем перемещениям денежных средств от предприятия к другим участникам логистического процесса рассчитывают время и объем поступлений и вложений, стоимость кредитных средств, определяют направления результирующих потоков, другие необходимые для управления потоками характеристики.

**1.4. Особенности управления ресурсами и характер воздействий на финансовые потоки на отдельных стадиях логистической деятельности**

Первая стадия – планирование ресурсопотоков – включает несколько этапов: формирование различных вариантов осуществления логистических процессов (возможные схемы снабжения, заготовки сырья и полуфабрикатов, использования технологий производства, транспортных маршрутов и т.д.); анализ альтернативных вариантов; выбор оптимальных для логистической системы процессов, схем и технологий.

При подготовке проведения операций и процессов готовят плановую документацию, важной частью которой является финансовый план. В нем отражаются потребности в финансовых ресурсах, возможные источники финансирования, обоснована эффективность вложений. Финансовый план также должен включать характеристику финансового окружения, оценку рисков и вероятности изменения параметров потоков.

Следующая стадия – организация логистических процессов, которая осуществляется путем применения организационных, юридических, маркетинговых и иных инструментов для воздействия на ресурсопотоки. Для данной стадии характерен большой расход финансовых средств. Это связано с оплатой труда персонала и экспертов, с необходимостью создания у поставщиков стимулов к предоставлению продукции и услуг, с адаптацией организационных систем, оформлением договоров и соглашений.

Согласно планам движения потоков выбираются формы и методы расчетов между участниками логистических отношений, привлекаются те или иные банковские и финансовые инструменты. Исходя из предпочтений и потребностей предприятий, находящихся в звеньях логистических цепочек, выбирают способы оплаты за оказанные услуги и реализованную продукцию, договариваются об условиях поставки, транспортировки, разгрузки и отгрузки.

Стадия контроля включает отслеживание нарушений в потоковых процессах, несоответствий в параметрах финансовых и материальных потоков. Задачами управления потоками на данной стадии являются: мониторинг конъюнктуры финансовых рынков (процентные ставки по кредитам и депозитам, рынку корпоративных и государственных ценных бумаг), оценка изменения стоимости и риска, выявление возможных проблем с привлечением ресурсов, корректировка последовательности включения источников финансирования. Основная цель управления потоками – снижение риска недополучения финансирования и срыва технологических планов.

На всех стадиях управление финансовыми и материальными потоками осуществляется при поддержке информационных технологий и систем.

Для управления потоками необходимо выбрать или создать эффективные методы и инструменты для оказания управляющих воздействий. На настоящий момент разработан целый ряд методов, инструментов и механизмов планирования, организации и контроля за движением финансовых потоков. Однако на практике в основном используют наиболее освоенные и проверенные технологии и редко рассматривают возможность использования новых или непривычных инструментов в аппарате управления.

На выбор требуемых инструментов и методов управления финансовыми потоками влияет ряд факторов. К ним, в частности, относятся: этап управления; параметры потоков, на которые направлено воздействие; сфера применения инструментов. Например, на этапе сбора информации проводятся маркетинговые исследования финансовых и денежных рынков, осуществляется внутренняя ревизия имеющихся и требуемых ресурсов. На этапе анализа применяется финансовый и факторный анализ, технический анализ финансовых рынков и многовариантный ресурсный анализ. При принятии решений применяются метод дерева решений, платежные матрицы. Для контроля используются методы мониторинга и контроллинга, экспертная диагностика.

К инструментам управления финансовыми потоками, направленным на внутреннюю среду предприятия, относятся финансовое обеспечение, составление смет расходов, анализ финансово-хозяйственной деятельности, страхование от рисков. На внешнюю среду направлены методы мотивации, взаимозачетов, реклама и взаимодействие с общественностью, управление контрактами.

Управление затратами предприятия также служит инструментов воздействия как на финансовые, так и на материальные потоки. Выбор источников ресурсов для реализации производственно-хозяйственной деятельности определяет стоимость организации ресурсопотоков и параметры обеспечивающих финансовых потоков. Объем и время финансовых поступлений можно изменять в ходе ценообразования, поскольку на цену продукции влияет выбор рыночного сегмента и потребителей. При снижении себестоимости несомненно будут меняться характеристики ресурсопотоков. Так, себестоимость зависит от календарных графиков работ, рациональности распределения ресурсов между отдельными операциями, подразделениями, проектами.[[1]](#footnote-1)

**2. Выбор поставщика**

Процесс закупки представляет собой цепочку взаимосвязанный действий. Начинается он с составления заявок, а заканчивается практическим поступлением требуемых товаров в нужном количестве с соблюдением качества в заданные сроки, а самое главное, что может оказаться лимитирующим фактором, – на приемлемых условиях.

Таким образом, процесс закупки заканчивается выполнением заказа, сделанного на основании имеющихся заявок конкретному поставщику. Поэтому необходимо, чтобы заявки на закупку были своевременно сформулированы, поставщики правильно выбраны, а заказы на поставку и договора с поставщиками правильно и своевременно составлены и оформлены.

Планирование и проведение деятельности по закупке и поставке начинается с выбора соответствующих данной заявке поставщиков. Выявление и изучение источников закупки и поставки не является разовым мероприятием, а должно проводиться систематически, базируясь на различных источниках информации.

Рис. 1. Классификация поставщиков

Таким образом, разнообразие и большое число потенциальных поставщиков требуемой продукции делает весьма актуальной проблему выбора тех из них, которые могли бы с наибольшим эффектом обеспечить успешную производственно-сбытовую деятельность вашей компании или фирмы.

В целом эта проблема может быть подразделена на 3 этапа:

* выявление потенциальных поставщиков;
* анализ выявленных поставщиков;
* определение рейтинга и ранжирование выявленных поставщиков.

Схематично процесс решения этой проблемы показан на рисунке 2.

Рис. 2. Схема процесса выбора поставщиков

Как видно из приведенной схемы, завершающим этапом для принятия решения о выборе поставщика является определение их рейтинга и ранжирование. Однако этот процесс является неоднозначным и носит творческий характер.

Во-первых, неоднозначным и субъективным является суждение об удельном весе данного показателя по сравнению с другими показателями, определяющими рейтинг данного поставщика. Например, если все показатели вместе принять за 100%, то сколько из них приходится на качество товара, сколько на возможность внеплановой поставки, сколько на месторасположение поставщика, сколько на значимость поставки именно этого товара для нормального хода производства, сколько на цены, сколько на условия платежа (например, платежи могут осуществляться по факту доставки, либо авансом, либо в рассрочку и т.д.), а сколько – на надежность поставок. Ответы на эти вопросы зависят от конкретных ситуаций и не могут быть общими. Если, например, дефицит этого компонента недопустим по тем или иным причинам (например, по технологическим), то его наличие должно быть обеспечено любой ценой. Следовательно, на первый план выходит надежность поставки, что выражается в отведении на учет этого показателя большой доле из общей величины 100%-й значимости. Наоборот, если можно допустить временное отсутствие этого компонента, то на первый план выходят цены и условия платежа, а значимость надежности поставки снижается.

Таким образом, назначение удельной значимости каждого фактора при расчете рейтинга поставщика для конкретной задачи является творческим и неформализованным актом. Наиболее правильным будет, если эта удельная значимость будет назначена как экспертная оценка в результате проведения независимой экспертизы.

Во-вторых, сама оценка уровня того или иного показателя, характерного для данного поставщика, не может быть рассчитана формализованным методом и определяется как экспертная оценка. Обычно для таких оценок используется балльная шкала.

В формализованном виде рейтинг R поставщика определяется выражением:

R = ∑ Ci Xi,

где N – число показателей оценки рейтинга поставщика;

Xi – удельный вес показателя (выраженный в долях, а не в %);

Ci – балльная оценка величины этого показателя, обеспечиваемая данным поставщиком.

Заметим, что даже при полном доверии к адекватности оценок Ci и Xi ранжирование поставщиков в соответствии с их рейтингами является лишь подсобной информацией для лица или лиц, принимающих решение о выборе поставщиков.

Дело в том, что по одним показателям предпочтительнее оказывается один поставщик, а по другим – другой. И, хотя относительная значимость этих показателей первоначально определяется экспертным путем, все же окончательное решение остается за здравым смыслом лица, принимающего решение.

Традиционные методы поиска, анализа и выбора поставщиков в последнее время дополняется новыми формами и методами.

Коротко рассмотрим основные методы выбора поставщиков, наиболее используемые в настоящее время.

**2.1. Метод рейтинговых оценок**

Этот метод можно считать наиболее распространенным методом выбора поставщика.Выбираются основные критерии выбора поставщика, далее работниками службы закупок или привлеченными экспертами устанавливается их значимость экспертным путем. Например, допустим, что предприятию необходимо закупить товар, причем его дефицит недопустим. Соответственно, на первое место при выборе поставщика будет поставлен критерий надежности поставки. Удельный вес этого критерия будет самым большим.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Критерий выбора | **Удельный вес критерия** | **Оценка значения критерия по 10-бальной шкале** | **Произведение удельного веса критерия на оценку** |
| 1. Надежность поставки | 0,30 | 7 | 2,1 |
| 2. Цена | 0,25 | 6 | 1,5 |
| 3. Качество товара | 0,15 | 8 | 1,2 |
| 4. Условия платежа | 0,15 | 4 | 0,6 |
| 5. Возможность внеплановых поставок | 0,10 | 7 | 0,7 |
| 6. Финансовое состояние поставщика | 0,05 | 4 | 0,2 |
| **ИТОГО:** | **1** |  | **6,3** |

Высчитывается значение рейтинга по каждому критерию путем произведения удельного веса критерия на его экспертную балльную оценку (например, по 10-бальной системе) для данного поставщика. Далее суммируют полученные значения рейтинга по всем критериям и получают итоговый рейтинг для конкретного поставщика. Сравнивая полученные значения рейтинга для разных поставщиков, определяют наилучшего партнера. Если рейтинговая оценка дает одинаковые результаты для двух и более поставщиков по основным критериям, то процедуру повторяют с использованием дополнительных критериев. Но нужно учитывать, что при обращении к потенциальным поставщикам трудно, а иногда практически невозможно, получить объективные данные, необходимые для работы экспертов.

**2.2. Метод оценки затрат**

Этот метод иногда называют затратно-коэффициентным методом или «методом миссий». Он заключается в том, что весь исследуемый процесс снабжения делится на несколько возможных вариантов (миссий), и для каждого тщательно рассчитываются все расходы и доходы. В результате получают данные для сравнения и выбора вариантов решений (миссий). Для каждого поставщика рассчитываются все возможные издержки и доходы (при этом учитываются логистические риски). Затем из набора вариантов (миссий) выбирается наиболее выгодный (по критерию общей прибыли).

По существу это – разновидность метода ранжирования (критериев) по стоимости. Метод интересен с точки зрения стоимостной оценки и позволяет определять «стоимость» выбора поставщика. Недостаток метода состоит в том, что он требует большого объема информации и анализа большого объема информации по каждому поставщику.

В качестве примера можно привести перечень логистических издержек, связанных с закупкой конкретного товара:

* маркетинговые затраты, связанные с изучением конъюнктуры цен на рынке данного товара;
* издержки, связанные с поиском возможных поставщиков и установление с ними деловых контактов (командировки, телефонные переговоры, обработка данных и т.д.);
* издержки, связанные с поиском и получением информации о себестоимости производства аналогичных товаров у разных поставщиков;
* затраты, связанные с анализом качественных показателей товара у разных поставщиков (рекламации, затраты на отбраковку, возможности ремонта или восстановления качественных показателей товара у заказчика и т.д.);
* затраты на грузопереработку, складирование и хранение товаров;
* транспортные расходы поставщика и покупателя, оплата таможенных, экспедиторских, страховых услуг по пути доставки товара;
* затраты на страхование логистических рисков и др.

Все эти элементы затрат необходимо учитывать, оценивагь и контролировать.

**2.3. Метод доминирующих характеристик**

Метод состоит в сосредоточении на одном выбранном параметре (критерии). Этот параметр может быть: наиболее низкой ценой, наилучшим качеством, графиком поставок, внушающим наибольшее доверие, и т.п. Преимущество этого метода – в простоте, а недостаток – в игнорировании остальных факторов – критериев отбора.

**2.4. Метод категорий предпочтения**

В этом случае оценка поставщика, в том числе и выбор способа его оценки, зависит от информации, стекающейся из многих подразделений фирмы. Инженерные службы дают свою оценку способности поставщика производить высокотехнологическую продукцию и могут компетентно судить о ее качестве. Диспетчерская докладывает о сроках доставки закупаемых материальных ресурсов. Производственные отделы – о простоте и удобстве пользования материальных ресурсов в производственном процессе. Такой метод подразумевает наличие обширной и разнообразной информации из множества источников, которая позволяет рассматривать каждый фактор наравне с остальными, в то время как для фирмы, возможно, какой-то фактор является ключевым, например, простота использования продукции в производственном процессе.

Майкл Р. Линдере и Харольд Е. Фирон уделяют особое внимание неформальной оценке поставщика работниками компании покупателя, которая включает оценку личных контактов между поставщиком и работниками отделов компании покупателя, информацию, полученную из разговоров на профессиональных встречах, конференциях и в средствах массовой информации. «Как идут дела с поставщиком X?» – типичный вопрос, который могут и должны задавать представители отдела снабжения при встречах с представителями других отделов своей компании. Осведомленный работник владеет подобной информацией о поставщиках и всегда замечает, как новая информация может повлиять на общую оценку поставщика. Сегодня в небольших компаниях почти вся оценка имеющихся источников снабжения осуществляется неформальным образом. Когда потребители и отдел закупок ежедневно находятся в личном контакте, и существует быстрая обратная связь с оценкой деятельности поставщика, такой «неформальный» подход вполне обоснован и целесообразен.[[2]](#footnote-2)

**Список литературы**

1. **Степанов В.И. Логистика**:учебник. – М.: ТК Велби, Изд-во «Проспект», 2006.
2. **Гаджинский А. М. Логистика**: Учебник для студентов высших учебных заведений. – М: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2006.
3. **Волгин В.В. Склад: организация, управление, логистика. –** М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и Ко", 2004.
4. **Логистика:** Учебник / **Под ред. Б.А.Аникина.** – М.: ИНФРА-М, 2006.

Электронный ресурс

1. <http://autovitiazi.ru/page_7.php>
1. <http://autovitiazi.ru/page_7.php> [↑](#footnote-ref-1)
2. **Степанов В.И. Логистика**: учебник. – М.: ТК Велби, Изд-во «Проспект», 2006. [↑](#footnote-ref-2)