

І. Петецький

Фірма «РЕТЕСКИ» (Польща);

М. Сорока

Національний університет «Львівська політехніка» (Україна);

М. Васелевський

Суспільна вища школа підприємництва та управління (Польща)

ЧАСОВИЙ АСПЕКТ АНАЛІЗУ ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМСТВ ІЗ СПОЖИВАЧАМИ ЇХ ПРОДУКЦІЇ НА РИНКУ ЛОГІСТИЧНИХ ПОСЛУГ

Розглянуто проблему аналізу економічних відносин, які встановлюються у сфері логістичних послуг між постачальниками послуг та їх клієнтами в аспекті часу, який витрачається на дії в циклі реалізації замовлення.

Ключові слова: послуга, процедура, горизонтальний і вертикальний час, коефіцієнт тривалості дій, що сприяють створенню доданої вартості.

Рассмотрена проблема анализа экономических отношений, устанавливаемых в сфере логистического обслуживания между поставщиками услуг и их клиентами в аспекте времени, которое тратится на действия в цикле реализации заказа.

Ключевые слова: услуга, процедура, горизонтальное и вертикальное время, коэффициент продолжительности действий, способствующих созданию добавленной стоимости.

The problem of estimation of economic relations between interacting enterprises and their customers in providing logistics services is considered. In the developed concept for determination of relations of interacting enterprises, one of three main elements is the time assigned to act in an order cycle.

Keywords: interaction of enterprises, evaluation procedure, horizontal and vertical time, action time factor which facilitates added value.

Постановка проблеми. Сьогодні дедалі більше відчувається необхідність розробки методів та інструментів аналізу відносин між логістичним оператором та одержувачем його послуг. Це спонукало нас спробувати запропонувати концепцію процедури такого аналізу, яка спирається на три параметри: час, витрати, якість, які можна трактувати як цілі, реалізація яких забезпечує відповідний рівень надання логістичної послуги (рис. 1).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ринок логістичних послуг, методологію його вивчення досліджували Крикавський С. В., Чернописька Н. В. [1], Чухрай Н. І., [2], Крістофер М. [4], Койл Дж., Барді Е., Ленглі С. [5], Дулінгер К. [6], Лясковська-Рутковська А. [7], Матвійчук Р. [8], Пфоль Г. [9], Іванова Н. В. [10] та інші. Проте актуальність подальшої розробки теми не викликає сумнівів.

Метою статті є висвітлити сутності економічних відносин на ринку логістичних послуг та спробувати зробити внесок у розробку методології оцінювання часу як одного з параметрів надання логістичної послуги.

Виклад основного матеріалу. Під час аналізу взаємодії між постачальниками послуг та їх клієнтами увага має зосереджуватися, насамперед, на циклі реалізації замовлення, який включає (рис. 2):

- складання замовлення;
- оброблення замовлення (перетворення замовлення, наприклад, перевірка кредитоспроможності клієнта, пересилання інформації до відділу продажу або іншого, відповідального за реалізацію даної послуги, підготовка документів, пов'язаних з послугою і т. п.);
- планування і організація процесу надання послуги (у випадку надання транспортних послуг йдеться, наприклад, про відбір транспортних засобів, планування трас перевезень, страхування вантажу тощо);
- надання послуги (наприклад, приймання вантажу від постачальника, розміщення вантажу на транспортному засобі, перевезення, розвантаження вантажу у споживача).

Тривалість циклу реалізації замовлення залежить від багатьох чинників. До них можна віднести: спосіб складання замовлень (наприклад, телефон, пошта і т. п.), застосування електронних систем обігу інформації, процедуру поведінки з прийнятими замовленнями, потенціал підприємства і його здатність надання послуг, пропонувані терміни та умови оплати т. п. Дуже важливим чинником, що справляє вплив на перебіг цілого

циклу реалізації замовлення, є відносини, які встановлюють підприємства, що надають послуги, із споживачами послуг. Це виникає з того, що можуть бути різними, для окремих відносин, прийняті процедури поведінки із замовленням.

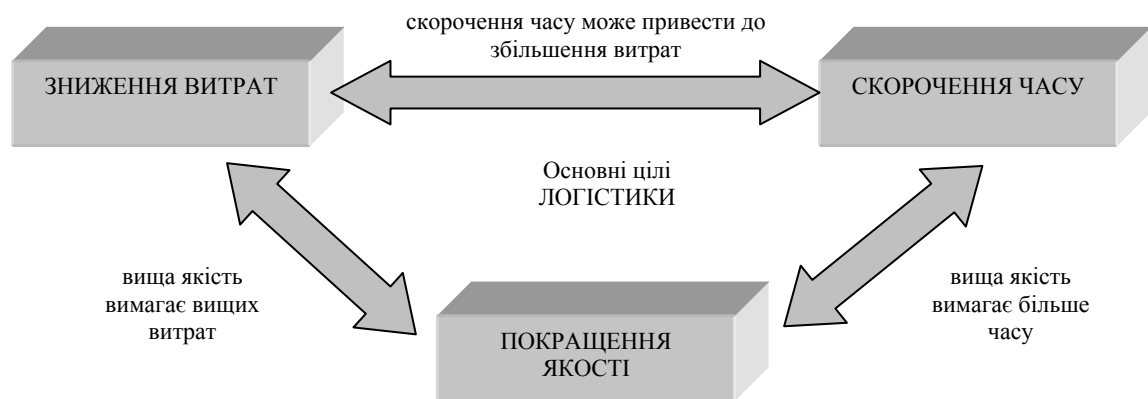


Рис. 1. Поля залежностей в логістиці*

*Джерело: розроблено на підставі [6]

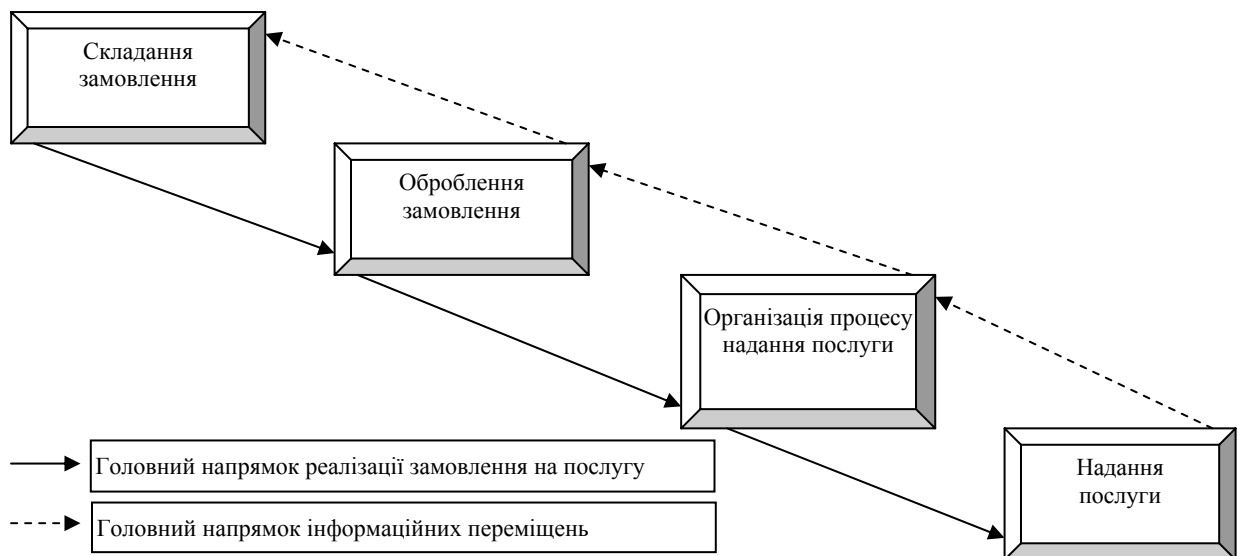


Рис. 2. Основні процедури в циклі реалізації замовлення*

*Джерело: розроблено на підставі [5]

Скорочення часу реалізації замовлення (за збереження потрібної надійності, еластичності, якості обслуговування) стає серйозною перевагою в конкурентній боротьбі на ринку. Можна скористатись таким визначенням: скорочення часу – це зменшення часу протікання процесів у бізнесі, що досягається через виключення періоду, в якому створюється додана вартість [7].

Усі дії на підприємстві, пов'язані із створенням доданої вартості, можна класифікувати так [3]:

- дії, які створюють вартість – усі дії, які «наближають» продукт до клієнта і за які клієнт є в стані заплатити;
- дії, які не створюють вартість, але необхідні для реалізації;
- дії, які не створюють вартість, а лише генерують витрати, а також видовжують тривалість операцій.

У зв'язку з існуванням названих категорій дій необхідним є прямування до їх розпізнання та ідентифікації усіх дій, що не сприяють виникненню доданої вартості, а також прямування до елімінування останніх.

Принциповим елементом розробленої процедури аналізу відносин підприємств, які надають логістичні послуги, зі споживачами цих послуг є проведення досліджень під кутом трьох, указаних вище, головних параметрів. У даній статті звернено увагу тільки на один з них, а саме на тривалість окремих дій (по відношенню до циклу реалізації замовлення). У цій площині запропонована процедура вимагає:

1) збирання інформації, яка стосується клієнтів (одержувачів послуг) підприємства, що надає логістичні послуги;

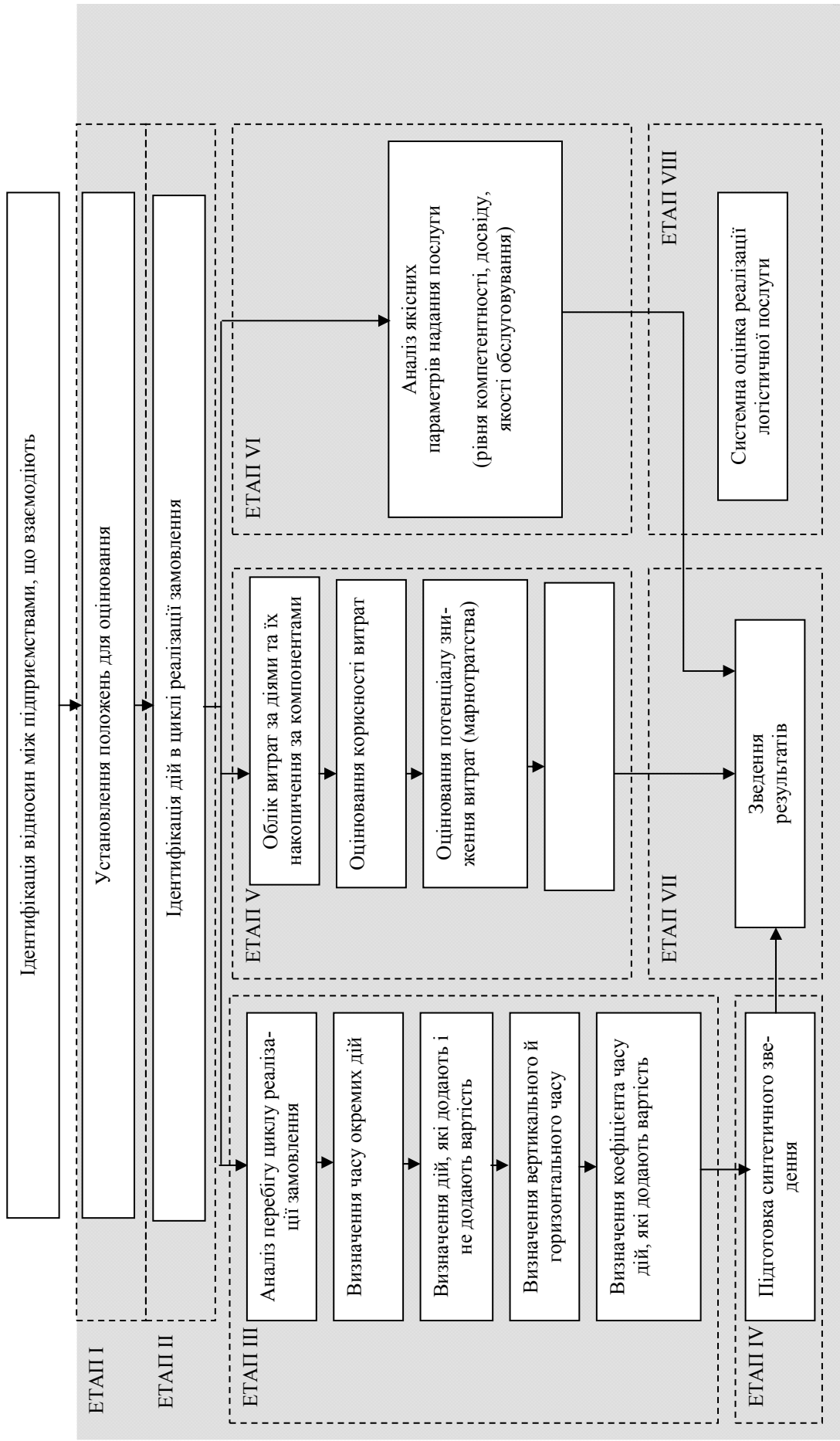


Рис. 3. Головні етапи процедури системного оцінювання реалізації логістичної послуги*
 *Джерело: власна розробка

2) ідентифікації відносин, які встановлюються з одержувачами послуг, і головних рис взаємних контактів, які виникають з типу цих відносин;

3) використання інструментарію, який уможлиблює обробку інформації, зібраної на вході, а також дозволяє виявити можливі користі або їх відсутність в результаті встановлення відносин, про які йдеться в даній статті.

Процедура включає:

- 1) дослідження циклу реалізації замовлення в аспекті повного часу;
- 2) дослідження циклу реалізації замовлення із врахуванням часу дій, які додають і не додають вартості;
- 3) визначення коефіцієнта часу дій, що сприяють виникненню доданої вартості ($K_{\text{чд}}$):

$$K_{\text{чд}} = \text{час дій, які додають вартість} / \text{повний час тривання циклу} * 100 \quad (1)$$

Вихідним пунктом аналізу є визначення дій, що складають цикл реалізації замовлення, окремо в розрізі кожного типу відносин, що складається між підприємствами. Головні етапи часового аналізу дій представлені схематично на рис. 3.

Запропонований нами методичний апарат аналізу часу продемонстровано на прикладі реального підприємства-оператора на ринку логістичних послуг. Вихідним пунктом аналізу стало ідентифікація відносин між підприємством і його клієнтами. Було виокремлено чотири типи цих відносин, а саме:

- відносини типу I – спорадичні контакти, короткотривалі невідновлювані угоди;
- відносини типу II – зв'язки регулярного характеру, короткотривалі періодичні угоди;
- відносини типу III – тривалі зв'язки, постійні угоди, що стосуються безперервного логістичного обслуговування, які укладаються на визначений час і пролонгуються на наступні періоди, торгові контакти середньої тривалості;
- відносини типу IV – тривалі зв'язки партнерського характеру, постійні угоди, які стосуються безперервного комплексного логістичного обслуговування, що укладаються на невизначений час.

Для всіх клієнтів, що репрезентують один з наведених типів відносин (наприклад, відносини типу I) між ним та постачальником послуг, набір усіх дій є однаковим. Проте тривалість кожної з них різна. Тому в прикладі фігурують чотири постачальника послуг, які, відповідно, відображають кожний тип відносин, що перелічені вище. Для кожного клієнта визначено тривалість окремих дій і вказано, які із цих дій створюють додану вартість, а які її не створюють. Також обчислено коефіцієнти тривалості дій, що створюють додану вартість.

У методологічному апараті аналізу враховано концепцію вертикального й горизонтального аналізу часу. Вертикальним вважається час, коли додана вартість не створюється, а мають місце лише витрати. Натомість горизонтальним називається часвиконання дій, які створюють додану вартість або не створюють її, але є необхідними для реалізації замовлення.

Для даного підприємства та його клієнтів головним елементом циклу реалізації замовлення, який створює додану вартість, є власне послуга з перевезення та супутні дії (наприклад, завантаження, розвантаження). Проте цей елемент не враховано в прикладі, бо в розрізі окремих клієнтів відповідний час дуже різний.

Визначення тривалості окремих етапів циклу реалізації замовлення для одержувачів послуг, які репрезентують відносини типу I – IV, подано на рис. 4–7.

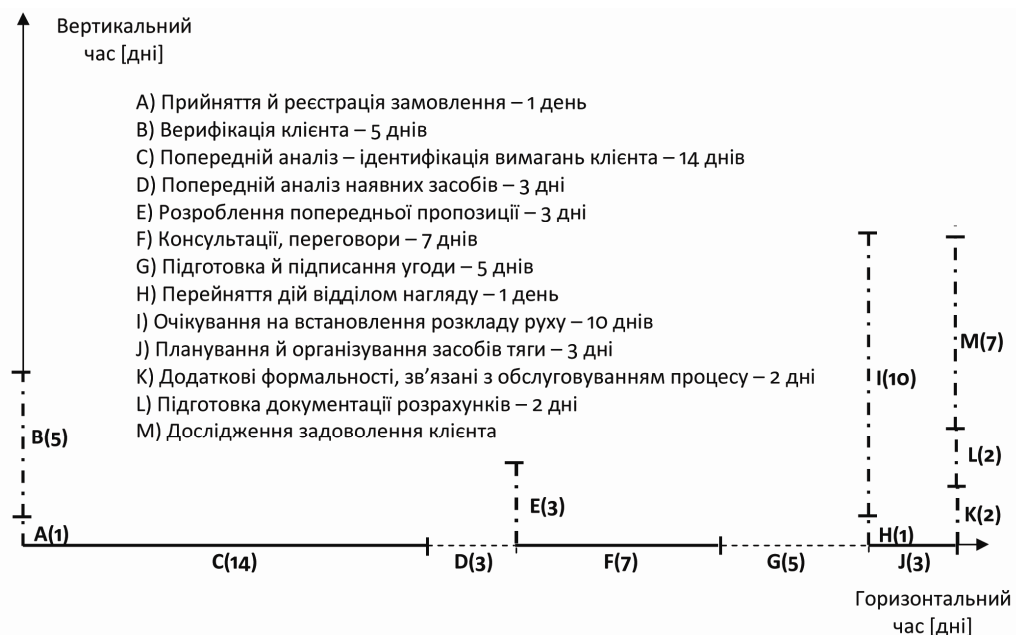


Рис. 4. Тривалість реалізації замовлення для одержувача послуг, який репрезентує відносини типу I

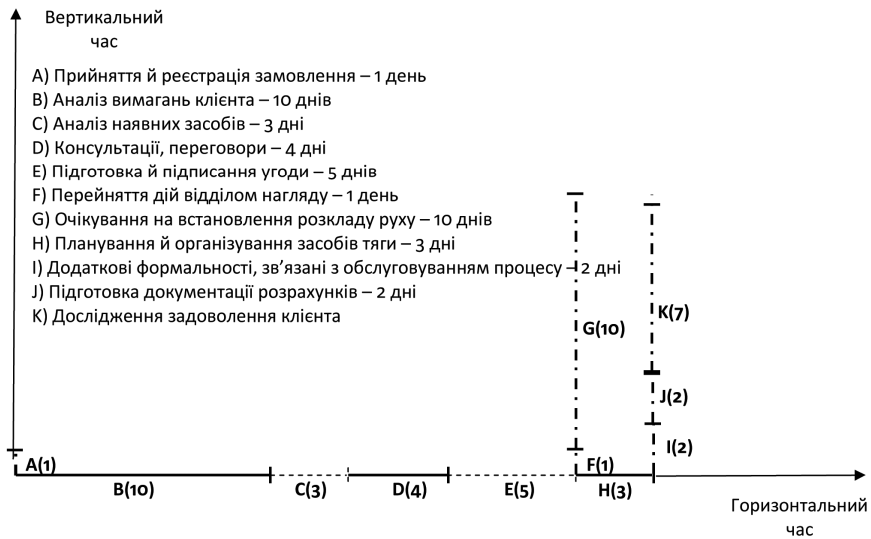


Рис. 5. Тривалість реалізації замовлення для одержувача послуг, який репрезентує відносини типу II

Блакитним кольором (жирним) відзначено тривалість дій, які створюють вартість; зеленим кольором (пунктиром) зазначено час виконання дій, які не створюють вартості, але які необхідні для реалізації замовлення; червоним кольором (штрих-пунктиром) позначено тривалість дій, які не створюють вартості для клієнта. На цій основі на осях координат відкладено горизонтальний і вертикальний час.

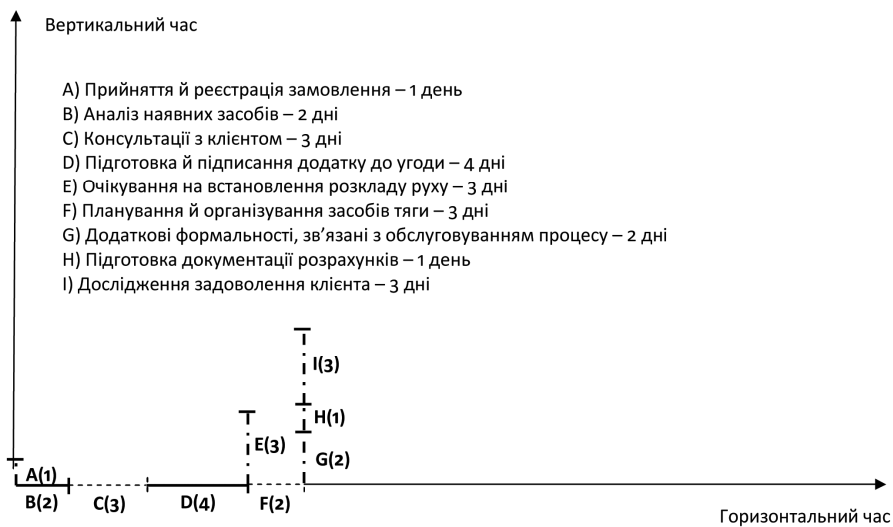


Рис. 6. Тривалість реалізації замовлення для одержувача послуг, який репрезентує відносини типу III

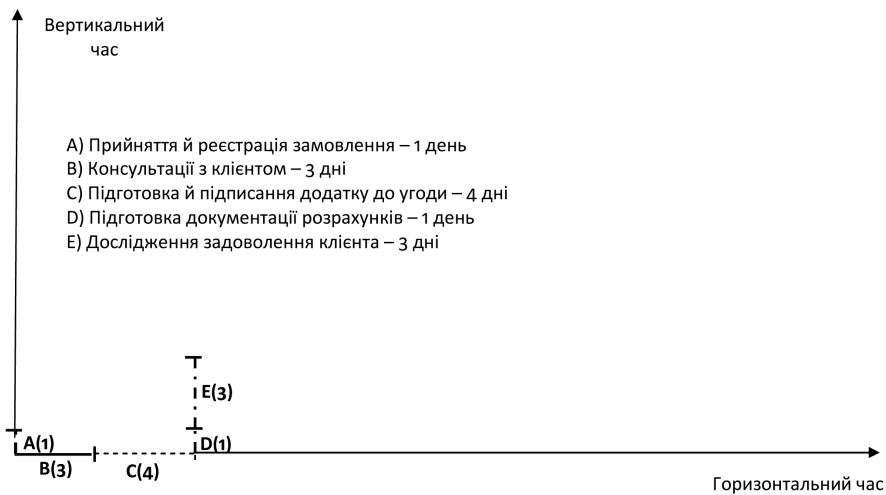


Рис. 7. Тривалість реалізації замовлення для одержувача послуг, який репрезентує відносини типу IV

Детальну інформацію, яка стосується часу в циклі реалізації замовлення, разом з коефіцієнтом тривалості дій, що створюють додану вартість, подано в табл. 1.

Таблиця 1

Зівставлення результатів аналізу часу в циклі реалізації замовлення*

Одержувач послуг – представник відносин типу I						
№	Вид циклу	повний	Час, дні			Коефіцієнт тривалості, %
			дій, які додають вартість	дій, які опосередковано додають вартість	дій, які не додають вартості	
1	цикл реалізації замовлення	63	24	8	31	50,79
Одержувач послуг – представник відносин типу II						
№	Вид циклу	повний	Час, дні			Коефіцієнт тривалості, %
			дій, які додають вартість	дій, які опосередковано додають вартість	дій, які не додають вартості	
1	цикл реалізації замовлення	48	17	8	23	52,08
Одержувач послуг – представник відносин типу III						
№	Вид циклу	повний	Час, дні			Коефіцієнт тривалості, %
			дій, які додають вартість	дій, які опосередковано додають вартість	дій, які не додають вартості	
1	цикл реалізації замовлення	21	5	6	10	52,38
Одержувач послуг – представник відносин типу IV						
№	Вид циклу	повний	Час, дні			Коефіцієнт тривалості, %
			дій, які додають вартість	дій, які опосередковано додають вартість	дій, які не додають вартості	
1	цикл реалізації замовлення	12	3	4	5	58,33

*Джерело: власна розробка.

Як бачимо, найбільша кількість дій, які створюють додану вартість при створенні нового продукту, характерна для взаємодій типу I.

Висновки. Тривалість циклу реалізації замовлення, пов'язана з етапами підготовки до надання послуги і завершення цього процесу неухильно зменшується для окремих відносин від типу I до типу IV. Це позитивне явище як з точки зору надавача послуг, так і одержувача послуг. Важливим є також те, що частка тривалості дій, що створюють додану вартість, в повному циклі реалізації замовлення, має тенденцію до зростання разом із зростанням інтенсивності відносин. Можна припускати, що якби врахувати також час надання самої послуги, цей показник був би значно кращим для одержувачів послуг, які репрезентують відносини типу III і IV. Це пов'язано з тим, що дію можна кваліфікувати як таку, що створює додану вартість, а час її виконання є тривалим. Цей випадок є оберненим до випадку надання транспортної послуги, реалізованої у виробничих процесах, в яких транспорт визначається як дія, що не створює доданої вартості, але є необхідною.

Література

1. Крикавський С. В. Логістичні системи : навч. посіб. / Крикавський С. В., Чорнописька Н. В. – Л. : Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2009. – 264с.
2. Чухрай Н. І. Логістичне обслуговування : підручник / Чухрай Н. І. – Л. : Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2006. – 298 с.
3. Christopher M. Logistyka i zarządzanie łańcuchem podaży / Christopher M. – Kraków : Wyd-wo PSZB, 1998.
4. Christopher M. Logistyka i zarządzanie łańcuchem dostaw / Christopher M. – 2-gie wyd. – Drelów : Wyd-wo PCDL, 2000.
5. Coyle J. J. Zarządzanie logistyczne / Coyle J. J., Bardi E. J., Langley Jr. C. J. J. – Warszawa : PWE, 2002.
6. Dullinger K. H. Elastyczne łańcuchy dostaw – koncepcje, doświadczenia, wyzwania / Dullinger K. H. – VI Międz. dzynarodowa Konferencja Logistics. – Poznań, 2002.

7. Laskowska–Rutkowska A. Zarządzanie czasem w zintegrowanym łańcuchu dostaw / Laskowska–Rutkowska A. // *Gospodarka Materialowa i Logistyka*. – 2001. – N 5.
8. Matwiejczuk R. Zarządzanie marketingowo-logistyczne : wartość i efektywność / Matwiejczuk R. – Warszawa : CH Beck, 2006.
9. Pfohl H. Ch. Systemy logistyczne / Pfohl H. Ch. – Poznań : ILiM, 2001.
10. Іванова Н. В. Стан та перспективи розвитку регіональних ринків логістичних послуг – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.confcontact.com/20101224/4_ivanova.htm.
11. Економічні новини : Світовий банк досліджував ринок логістики України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrinform.biz/news/23172/>.

УДК 330.322 : 631

В. Скупейко

здобувач,

Львівський університет бізнесу та права

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТА ЗМІСТ ПОНЯТТЯ ІНВЕСТИЦІЙ

Розглядаються теоретичні засади, сутність і зміст поняття «інвестиції» та їх роль в діяльності підприємств. Подається авторське розуміння і трактування поняття.

Ключові слова: інвестиції, капітальні вкладення, методичний підхід, основні фонди, відносини, продуктивні сили.

Рассматриваются теоретические принципы, сущность и содержание понятия «инвестиции» и их роль в деятельности предприятий. Подается авторское понимание и трактовка понятия.

Ключевые слова: инвестиции, капитальные вложения, методический подход, основные фонды, отношения, производительные силы.

Theoretical principles, essence and maintenance of investment concept and their role, are examined, in activity of enterprises. The author understanding and interpretation of concept of investments is given.

Key words: investments, capital investments, methodical approach, capital assets, relations, productive forces.

Постановка проблеми. Підґрунтям для обрання оптимального шляху розвитку підприємства є грошові ресурси, які відповідно до обраного виду діяльності і технологій спрямовуються на придбання засобів виробництва і оплату праці. В нашій країні довгий час кошти, пов'язані з придбанням засобів праці, визначалися як капітальні вкладення, а гроші, витрачені на придбання сировини і матеріалів, оплату праці та обслуговування процесу виробництва формували виробничу собівартість і вважалися поточними витратами. Не дивлячись на те, що ці обидва види витрат могли мати одне джерело фінансування, наприклад, прибуток, неоднакова форма матеріалізації обумовлювала їх різну функцію. Це значною мірою нівелювало роль і значення поточних витрат і нарощувало значимість капітальних вкладень, хоча процес виробництва не може відбуватися як без машин і обладнання, що сформовані за рахунок капітальних вкладень, так і без наявності пального чи електроенергії, що придбані підприємством за обігові кошти. Це зумовило, з огляду спрямованості дій коштів, зміну методичного підходу до визнання витрат за окремими напрямками й запровадження поняття «інвестиційна діяльність підприємств».

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У працях вітчизняних і зарубіжних вчених значна увага приділяється проблемі інвестиційної діяльності. Це обумовлено необхідністю вироблення рекомендацій для підвищення ефективності управління інвестиційними процесами з боку держави та формуванню привабливих умов інвестування підприємствами. Приділяється також значна увага залученню іноземних інвестицій, розвитку лізингових відносин, особливо у аграрному виробництві і на цій основі підвищення рівня господарської діяльності підприємств. Ці та інші дослідження знайшли відображення у працях вітчизняних учених-економістів: В. Андрійчука, Х. Бернета, Ф. Горбоноса, М. Денисенка, М. Дем'яненка, І. Дороша, М. Кондратьєва, І. Лукінова, О. Мертенса, Л. Стороженка, В. Тригобчука, В. Федоренка та ін. Проте, незважаючи на значну кількість теоретичних розробок та наукових праць з даної проблеми, залишається місце для подальших розвідок і поглиблення дослідження та опрацювання теоретичних та методологічних основ обґрунтування інвестиційних процесів.