
Литература

1. Отчет о мировом развитии 1997 г. Государство в меняющемся мире, МБРР [Электронный ресурс] // Всемирный банк. Прайм-Тасс. — Режим доступа: <http://documents.vseirnyjbank.org/curated/ru/886571468156582917/pdf/173000RUSSIAN018213137761901PUBLIC1.pdf>. — Дата доступа: 19.10.2016.

2. *Миротин, Л. Б.* Системный анализ в логистике : учебник / Л. Б. Миротин, Ы. Э. Ташбаев. — М. : Экзамен, 2002. — 480 с.

Mirotin, L. B. Sistemnyy analiz v logistike : uchebnik / L. B. Mirotin, Y. E. Tashbaev. — M. : Ekzamen, 2002. — 480 s.

3. *Марушков, Р. В.* Оценка использования экономического потенциала предприятия (на примере предприятий печатной отрасли) : автореф. дис. ... канд. экон. наук / Р. В. Марушков. — М., 2000. — 39 с.

Marushkov, R. V. Otsenka ispol'zovaniya ekonomicheskogo potentsiala predpriyatiya (na primere predpriyatiy pechatnoy otrasli) : avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk / R. V. Marushkov. — M., 2000. — 39 s.

4. *Васильева, Н. А.* Методические подходы к оценке стратегического потенциала промышленного предприятия / Н. А. Васильева // Вестн. Саратов. гос. соц.-экон. ун-та. — Саратов, 2011. — Вып. 1. — С. 49—53.

Vasil'eva, N. A. Metodicheskie podkhody k otsenke strategicheskogo potentsiala promyshlennogo predpriyatiya / N. A. Vasil'eva // Vestn. Saratov. gos. sots.-ekon. un-ta. — Saratov, 2011. — Vyp. 1. — S. 49—53.

5. *Абалкин, Л. И.* Экономическая сущность производственного потенциала предприятий / Л. И. Абалкин. — М. : Экономика, 1998. — 387 с.

Abalkin, L. I. Ekonomicheskaya sushchnost' proizvodstvennogo potentsiala predpriyatiy / L. I. Abalkin. — M. : Ekonomika, 1998. — 387 s.

Статья поступила в редакцию 09.12.2016 г.

УДК 338(075.8)

A. Efimenko
MGUP (Mogilev)

STRATEGIC DIRECTIONS FOR MARKET DEVELOPMENT TRANSPORT SERVICES

The paper summarizes the strategy of development of the market of road transport services, to enhance the range and quality of services. Perspective directions, strategic objectives and conditions of a competitive and efficient system of motor APC service.

Keywords: market; road transport services; strategy; development.

A. G. Efimenko
доктор экономических наук, доцент
МГУП (Могилев)

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РЫНКА АВТОТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ

В статье обобщены стратегии развития рынка автотранспортных услуг, направленные на расширение номенклатуры и качества оказываемых услуг. Предложены перспективные направле-

ния, стратегические задачи и условия формирования конкурентоспособной и эффективной системы автотранспортного обслуживания АПК.

Ключевые слова: рынок; автотранспортные услуги; стратегия; развитие.

На современном этапе функционирование и формирование отраслевых рынков должно отвечать важнейшим принципам суверенитета государства, а также способности интеграции экономики Беларуси в мировую хозяйственную систему. Особое внимание будет уделено «... развитию экспорта транспортных услуг путем создания условий для привлечения транзитных грузопотоков на территорию республики, расширения географии перевозок и проведения согласованной транспортной политики в рамках ЕАЭС» [1, с. 61].

Для Республики Беларусь, ставшей на путь рыночных экономических преобразований, требуется разработка организационно-экономического механизма взаимодействия транспорта с другими отраслями народного хозяйства, предусматривающего, с одной стороны, качественное и полное удовлетворение потребностей в перевозках, а с другой — соблюдение экономических интересов транспорта и эффективное использование его ресурсов.

Товарные отраслевые рынки в АПК формирует продукция его отраслей, при этом их составной частью и связующим звеном является грузовой автотранспорт. Автотранспортные организации, функционирующие в рамках АПК, вне зависимости от их организационно-правовых форм, размера, ведомственной принадлежности выступают субъектами предложения, предлагая на рынок объект своей деятельности — автотранспортные услуги. Решение проблемы становления рынка автотранспортных услуг в АПК и создание соответствующей инфраструктуры зависит от ряда условий, к которым следует отнести общее состояние экономики, проводимую экономическую политику, наличие конкурентной среды. Неоднозначность решения данной проблемы вызвала необходимость проведения исследований, позволяющих обосновать стратегические направления эффективного развития отраслевых рынков, в том числе рынка автотранспортных услуг в АПК [2].

Под рынком автотранспортных услуг в АПК понимается система институциональных отношений, посредством которой взаимодействуют государство, перевозчики, грузоотправители и грузополучатели. Данная система определяет поведение автотранспортных организаций в таких вопросах, как ценовая и инвестиционная политика, степень открытости соглашений между организациями, и влияет на формирование стратегий данных организаций в разных отраслевых сегментах. Основным направлением деятельности государства в данной сфере является разработка стратегий развития отдельных отраслей и рынка услуг. При этом данные стратегии не следует отождествлять с прямым государственным регулированием отдельных видов деятельности, ведь они в целом не предполагают фактического контроля государства за ценообразованием и денежными потоками, а в первую очередь направлены на установление целей развития и сфер государственной поддержки отраслевых игроков.

Состояние сегмента рынка автотранспортных услуг предлагается оценивать по следующим критериям: состояние и конкурентная среда внутри отрасли, уровень спроса и предложения на рынке услуг, географическое положение, динамика конъюнктуры рынка, цена, анализ конкурентов, организация транспортного процесса, количество производителей и потребителей продукции и услуг, наименование и вид грузов и др.

В табл. 1 обобщены стратегии развития автотранспортных организаций на рынке услуг.

Таблица 1. Стратегии развития автотранспортных организаций на рынке услуг

Вид стратегии	Сущность и задачи
1	2
<i>Роста</i>	
Неограниченного	Имеются возможности значительного роста объемов в сравнении с предыдущим периодом деятельности, т.е. когда внутрипроизводственные резервы и ресурсы не ограничивают рыночное поведение автотранспортных организаций при диверсификации, освоении и расширении сегментов его деятельности
<i>Концентрированного</i>	
Усиления позиции	Расширение объемов грузооборота на освоенных рынках при усилении стратегии маркетинга
Расширения границ	Расширение объемов грузооборота на новые рынки
Совершенствования услуги	Расширение объемов грузооборота на освоенных и новых рынках
<i>Интегрированного</i>	
Обратной вертикальной интеграции	Попытка автотранспортных организаций взять под контроль поставщиков
Вперед идущей интеграции	Попытка автотранспортных организаций взять под контроль систему распределения
Горизонтальной интеграции	Попытка автотранспортных организаций взять под контроль ряд организаций-конкурентов
<i>Диверсифицированного</i>	
Концентрированной диверсификации	Пополнение автотранспортными организациями номенклатуры услуг новыми видами услуг, которые схожи с имеющимися
Горизонтальной диверсификации	Пополнение автотранспортными организациями номенклатуры услуг новыми видами услуг, которые способны вызвать интерес у заказчиков
Конгломерантной диверсификации	Пополнение автотранспортными организациями номенклатуры услуг, не имеющих никакого отношения ни к применяемым технологиям, ни к услугам и рынкам
<i>Ограниченного роста</i>	
Конкурентоспособности услуг	Повышение качества и конкурентоспособности автотранспортных услуг
Сохранения рыночной доли	Функционирование на постоянном сегменте рынка автотранспортных услуг
Обеспечения определенного уровня прибыльности	Оказываемые автотранспортные услуги должны быть прибыльными
<i>Сокращения</i>	
Ликвидации бизнеса	Осуществляется при угрозе банкротства, происходит ликвидация фирмы, продажа ее активов
Переориентации	Перепрофилирование нерентабельных производств, сокращение затрат на рабочую силу, получение доходов от продажи излишних ресурсов
Отсечения лишнего	Сокращение затрат за счет сокращения некоторых сфер деятельности
<i>Сочетания (элементы)</i>	
Анализ и оценка поставщиков	Существуют четыре области оценки: финансовая, управленческая, техническая/стратегическая, область отношений или общих корпоративных связей между перевозчиком и грузоотправителем

1	2
Возможности использования различных видов транспорта	Включает использование частного транспорта и перевозку интермодальным транспортом
Контакты с внешними источниками, услуги по логистике	По мере уменьшения размеров компаний, концентрации внимания на основных вопросах, расширения конкуренции, основанной на параметрах времени, существует необходимость контрактных отношений с компанией или группой компаний для полного обеспечения услугами в области логистики
<i>Бизнес-стратегии (конкурентные)</i>	
Преимущества в издержках	Применяется с наибольшим эффектом при реализации услуг, пользующихся массовым спросом, и ориентирует предприятие на предложение значительного объема услуг и обширный рынок. Минимизация издержек дает возможность организации оказывать услуги по более низким тарифам, повышать рентабельность и прибыль за счет роста объема грузооборота. Недостаток: из-за снижения издержек происходит снижение качества оказываемых услуг
Дифференциации	Диверсификация производства с целью расширения рыночной активности автотранспортных организаций (фирм), использующих свои финансовые ресурсы не только для поддержания и развития основного бизнеса, но и на освоение новых видов услуг, создание новых производств (создание транспортно-логистического центра и его диверсификация по отраслям. Недостаток: требуется вложение инвестиций в инновационные процессы
<i>Оптимальных издержек</i>	
Лидерства по издержкам	Предполагает снижение полных издержек производства услуги, основанное на установлении оптимальной структуры затрат (например, за счет выгодного месторасположения, перевода автомобилей на газовое топливо, экономии за счет улучшения организации труда и др.), что позволяет привлекать дополнительные сегменты потребителей
Широкой дифференциации	Автотранспортные организации (фирмы) стремятся к уникальности и исключительности в аспектах, важных для потребителей (доступность, надежность, удобство пользования, дизайн, сервис и др.), а также приспособление к нуждам определенных групп (пополнение парка грузовых автомобилей, пользующихся спросом на рынке услуг как по конструкции кузова (самосвалы, фургоны, рефрижераторы), так и по грузоподъемности (до 3 т и свыше 15 т)
Оптимальных издержек	Ориентирована на предоставление покупателям большей ценности за ту же стоимость за счет сочетания низких издержек и широкой дифференциации услуг
Сфокусированная стратегия низких издержек	Основывается на низких издержках и ориентирована на узкий сегмент рынка
Сфокусированная стратегия дифференциации	Основывается на более полном удовлетворении потребностей узкого сегмента рынка
<i>Функциональные</i>	
<i>Логистическая</i>	
«Тощая стратегия»	Организация минимизирует общие логистические издержки, гарантируя при этом приемлемый уровень обслуживания потребителей, т.е. при выполнении операции используется минимальное количество любого вида ресурсов
Динамичная	Организация обеспечивает высокое качество обслуживания заказчиков, оперативно реагируя на появление новых или изменение прежних условий
Интеграции	Взаимоотношения между организациями предусматривают долгосрочные обязательства каждой из сторон и наличие общей информации, риска и вознаграждений, полученных в результате этих взаимоотношений

1	2
<i>Организационная</i>	
Создание вертикальных структур	Организация входит в вертикальные структуры, которые образовались из отраслевых структур управления или организуются заново
Создание горизонтальных структур	Создаются организации в форме акционерных обществ, товариществ, кооперативов с целью оказания определенных услуг
Предпринимательская концепция	Позволяет принимать управленческие решения в соответствии с условиями функционирования организаций, используя методы реинжиниринга
<i>Маркетинговая (рыночная)</i>	
	Предусматривает проведение политики ориентации на потребительский спрос, всестороннее изучение рыночной ситуации и деловых партнеров, повышение конкурентоспособности на рынке
<i>Финансовая</i>	
	Организация изыскивает возможности формирования финансовых ресурсов (дотации, льготы, уступки со стороны государственных органов), прилагает усилия для повышения финансовой устойчивости
<i>Производственная</i>	
	Поддержание производства на соответствующем техническом уровне, сосредоточение на основных аспектах производственного процесса в целях снижения издержек и повышения эффективности производственных операций
<i>Кадровая</i>	
	Сохранение трудового коллектива, наиболее квалифицированных и опытных кадров, которые способствуют эффективной работе организации
<i>Инновационная</i>	
Прорыва и массивного удара	Создание новых рынков, способствующих использованию новейших технологий, изменению потребностей клиентуры, появлению новых возможностей и инструментов для размещения финансов и управления рисками (создание агропромышленного кластера, формирование единого информационного пространства, оптимизация движения автомобильного транспорта с помощью «бортовых» компьютеров). Основой формирования агропромышленного кластера являются специализированные зоны товарного производства и территориальные рынки материально-технических ресурсов и продовольствия
<i>Синергизма</i>	
	Повышение эффективности и объединение усилий основных игроков транспортного и аграрного рынков — приоритетные задачи в сфере перевозок сельскохозяйственных грузов. Необходим системный подход, стимулирующий наращивание объемов производства продукции и обеспечивающий меры по поддержанию требуемого уровня развития инфраструктурных мощностей. Наиболее эффективный инструмент в условиях преодоления кризиса — государственно-частное партнерство, консолидация рынка и создание совместных компаний

Источники: составлено автором.

Все перечисленные стратегии являются основными частями общей стратегии развития автотранспортных организаций АПК в условиях конкуренции. По результатам выполненной оценки для автотранспортных организаций разработана стратегия роста объема грузоперевозок на основе диверсификации их деятельности. Данная стратегия предусматривает расширение номенклатуры оказываемых услуг их новыми видами, которые способны вызвать интерес у заказчиков за счет повышения качества транспортного и логистического обслуживания.

Основные показатели работы грузовых автомобильных транспортных средств отражены в табл. 2.

Таблица 2. Основные показатели работы грузовых автомобильных транспортных средств специализированных организаций Республики Беларусь

Год	Перевезено грузов, млн т	Грузооборот, млн т/км	Средняя дальность перевозки 1 т груза, км	Удельный вес в общем объеме работы автомобильного транспорта, %	
				По перевозкам грузов	По грузообороту
2010	109,8	12 012	109,4	60,1	70,0
2011	115,4	13 642	118,2	60,4	70,2
2012	110,3	16 136	146,2	58,3	73,2
2013	114,7	18 863	164,5	59,6	73,7
2014	11,5	19 727	176,9	58,2	74,2
2015	101,5	17 862	176,1	56,3	72,8
2015 г. к 2010 г. (+, -)	-8,3	+5850	+66,7	-3,8 п.п.	+2,8 п.п.

Источники: составлено автором.

Исследования позволили установить, что в динамике за 2010—2015 гг. произошло снижение объема грузоперевозок на 8,3 млн т, грузооборот вырос на 5850 млн т/км, средняя дальность перевозки 1 т грузов увеличилась на 66,7 км.

Необходимо отметить, что в структуре грузооборота за исследуемый период снижается удельный вес грузоперевозок, выполненных государственными автотранспортными организациями. При этом вертикальные управленческие связи замещаются горизонтальными, договорными, а также связями между автотранспортными организациями и потребителями услуг. Горизонтальная интеграция подразумевает концентрацию организаций (фирм), специализирующихся на оказании автотранспортных услуг.

Выполненные расчеты свидетельствуют о том, что на перспективу объем грузоперевозок в АПК Республики Беларусь увеличится на 15 %, в основном за счет перевозок сельскохозяйственной, готовой продукции и несельскохозяйственных грузов.

Разработаны теоретико-методологические основы формирования и развития рынков услуг, в которых раскрыты содержание, экономическая сущность рынка автотранспортных услуг в АПК (как система институциональных отношений по поводу купли, продажи и продвижения автотранспортных услуг), обоснованы предложения по государственному регулированию данного вида услуг, что в совокупности обеспечивает научную оценку влияния институциональной среды на формирование эффективных рынков автотранспортных услуг.

Выделены следующие признаки формирования рынка автотранспортных услуг: возможность появления конкурентов со стороны стран — участниц ЕАЭС; эффективное функционирование частных автотранспортных организаций (фирм) на рынке услуг; дифференцированный подход к расчету тарифов на оказываемые услуги; разработка единых правил функционирования автотранспортных организаций (фирм) в условиях конкуренции в сфере услуг.

Разработана стратегия роста объема грузоперевозок на основе диверсификации деятельности автотранспортных организаций АПК. Выбор стратегии основан на результатах, полученных при проведении диагностики конкурентного климата и анализа потенциала данных организаций. Конкурентная стратегия развития автотранспортных организаций является основой завоевания рыночных позиций и получения выгод от реализации конкурентных преимуществ. Предложены перспективные направления, страте-

гические задачи и условия формирования конкурентоспособной и эффективной системы автотранспортного обслуживания АПК, основой которого является углубление диверсификации, инновационное развитие автотранспортных организаций, интеграция ими всех функций в цепи доставки продукции от организаций-производителей до потребителей.

Л и т е р а т у р а

1. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года // Экон. бюл. НИЭИ М-ва экономики Респ. Беларусь. — 2015. — № 4. — С. 6—99.

2. Ефименко, А. Г. Эффективность функционирования организаций АПК на инновационной основе: теоретико-методические аспекты / А. Г. Ефименко. — Могилев : МГУП, 2013. — 176 с.

Efimenko, A. G. The effectiveness of the agroindustrial complex organizations on an innovative basis: theoretical and methodological aspects / A. G. Efimenko. — Mogilev : MGUP, 2013. — 176 p.

Статья поступила в редакцию 22.12.2016 г.

УДК 005.216.1:330.133

M. Zhudro
BSEU (Minsk)
N. Zhudro
BNTU (Minsk)

PARADIGM «ADDED VALUE» AND ITS IMPLEMENTATION TO ASSESS THE EFFECTIVENESS BUSINESS

On the basis of the comparative assessment made of the existing methodological paradigms of business effectiveness study based global metric of efficiency and competitiveness of the company's activities — «Adding value» (VA — Value Added). Based on the formulated «added value» paradigm developed and proposed economic-mathematical toolkit definition of investment, market, gross value added, which allows you to identify the business as a «sequence of operations create value» (value chain). The paradigm of «added value» should be positioned as the best way to harmonize the interests of investors, business owners and other participants — managers, technical employees of the firm.

Keywords: paradigm; a global metric; value added; profits; profit margins; tools; business; harmonization; investors; managers; company.

М. К. Жудро
доктор экономических наук, профессор
БГЭУ (Минск)
Н. В. Жудро
кандидат экономических наук, доцент
БНТУ (Минск)

ПАРАДИГМА «ДОБАВЛЕННАЯ СТОИМОСТЬ» И ПРАКТИКА ЕЕ ПРИМЕНЕНИЯ ПРИ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА

В статье на основе выполненной сравнительной оценки существующих методологических парадигм исследования эффективности развития бизнеса обоснована глобальная метрика эффективности и конкурентоспособности деятельности компании — «добавленная стоимость» (VA — Value Added). На основе сформулированной парадигмы «добавленной стоимости» разработан и