

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ УКРАИНЫ
ПОЛТАВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АГРАРНАЯ АКАДЕМИЯ

На правах рукописи

ХАМЗЕХ МАХМУД ФАЛАХ АЛЬРВАШДЕХ

**ФОРМИРОВАНИЕ И ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РАСТЕНИЕВОДЧЕСКОЙ
ПРОДУКЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

08.00.04 – экономика и управление предприятиями
(по видам экономической деятельности)

Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук

Научный руководитель:

Макаренко Петр Николаевич

доктор экономических наук, профессор,

член-корреспондент НААН Украины

Полтава – 2016

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
ВВЕДЕНИЕ	3
РАЗДЕЛ 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ, ВИДЫ И СПОСОБЫ ЕЕ ПОДДЕРЖКИ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ	12
1.1. Сущностная характеристика конкурентоспособности и ее поддержки в сельскохозяйственных предприятиях	12
1.2. Способы влияния государства на развитие и повышение конкурентоспособности растениеводческой продукции сельскохозяйственных предприятий	32
1.3. Методы и модели оценки конкурентоспособности продукции и эффективности ее государственной поддержки в сельскохозяйственных предприятиях	49
Выводы к разделу 1	66
РАЗДЕЛ 2. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ КОНЪЮНКТУРЫ РЫНКА ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА ИОРДАНИИ И УКРАИНЫ, ЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	71
2.1. Конъюнктура мирового рынка и экспортно-импортные операции с продукцией растениеводства Иордании и Украины	71
2.2. Динамика производства и эффективность растениеводческой продукции сельскохозяйственных предприятий	94
2.3. Уровень конкурентоспособности и эффективности государственной поддержки производства растениеводческой продукции сельскохозяйственных предприятий	114
Выводы к разделу 2	140
РАЗДЕЛ 3. НАПРАВЛЕНИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ И ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РАСТЕНИЕВОДЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ И ЕЕ ОЦЕНКА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	143
3.1. Программно-целевой подход формирования конкурентоспособности продукции сельскохозяйственных предприятий	143
3.2. Разработка и реализация кластерных систем как фактора повышения конкурентоспособности растениеводческой продукции и государственно-частного партнерства сельскохозяйственных предприятий	156
3.3. Обоснование выбора модели стратегической конкурентоспособности растениеводческой продукции и ее оценки в сельскохозяйственных предприятиях	180
Выводы к разделу 3	201
ВЫВОДЫ	204
СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ	209
ПРИЛОЖЕНИЯ	227

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы. Конкуренция в рыночной экономике – один из элементов, обеспечивающих повышение экономической эффективности производства, его технического уровня, качества продукции и формирующих оптимальную товарную структуру сельскохозяйственного предприятия. Поэтому каждый субъект товарного хозяйства должен быть конкурентоспособным. Это свойство позволяет ему вести на рынке борьбу с другими субъектами хозяйствования на выгодных для себя условиях производства, сбыта и покупки товаров и получения наибольшей прибыли. Конкурентоспособность растениеводческих предприятий формируется под влиянием спроса и предложения их продукции на рынке и учитывает оптимальное сочетание рыночного саморегулирования, государственного регулирования и поддержки. Последняя является одним из трех векторов государственной аграрной политики, направленной на обеспечение прибыльности отраслей растениеводства и сельскохозяйственных предприятий, возможности осуществлять ими расширенное воспроизводство. С другой стороны, укрепление конкурентных позиций сельскохозяйственного предприятия позволяет решить целый ряд проблем макроэкономического характера, относящихся к сфере общегосударственных экономических интересов и, в частности, обеспечения экономической и продовольственной безопасности.

Проблемы конкуренции, развития и государственной поддержки конкурентоспособности предприятий, в том числе и сельскохозяйственных, рассматриваются в трудах многих отечественных и зарубежных ученых, среди которых существенное место занимают публикации Л. Азоева, П. Л. Алтухова, В. Я. Амбросова, В. Андрийчука, Ю. А. Билька, И. И. Виниченко, А. Е. Воронковой, А. Д. Гудзинського, М. Я. Демьяненко, А. Д. Дубравы, В. К. Збарского, Ю. Б. Иванова, С. М. Кваши, М. А. Латынина, М. И. Малика, П. Н. Макаренко, О. М. Могильного, В. М. Онегиной, В. А. Павловой,

М. Портера, Б. И. Пасхавера, С. И. Савчук, И. В. Смолина, Н. П. Тарковской, Р. А. Фат-хутдинова и многих других.

Вместе с тем дальнейшего изучения и развития требуют формы и способы воздействия государства на конкурентоспособность продукции, оценка его эффективности, разработка и реализация кластерных систем и государственно-частного партнерства, конкурентной стратегии и оценки конкурентоспособности растениеводческой продукции сельскохозяйственных предприятий.

Исходя из этого, выбрана тема. Направления исследования определяются актуальностью и имеют научную и практическую значимость.

Связь работы с научными программами, планами, темами. Исследование начато диссертантом в очной аспирантуре Луганского национального аграрного университета в соответствии с темой «Разработка методологических основ и критериев обеспечения инновационного и инвестиционного развития агропромышленных предприятий Украины» (номер государственной регистрации 0110U001566), а завершение и оформление диссертационной работы осуществлены в Полтавской государственной аграрной академии на кафедре экономика предприятия по теме «Организационно-экономический механизм формирования конкурентоспособности агропромышленного комплекса» (номер государственной регистрации 0110U000835). В рамках научных тем автором обосновывалось развитие теоретических и методических основ и практических рекомендаций по формированию и государственной поддержке конкурентоспособности растениеводческой продукции сельскохозяйственных предприятий.

Цель и задачи исследования. Целью диссертационной работы является разработка теоретических и методических основ и практических рекомендаций по формированию конкурентоспособности, оценке ее развития и уровня государственной поддержки растениеводческой продукции сельскохозяйственных предприятий.

Реализация указанной цели обусловила необходимость решения следующих задач:

- выявить существенную характеристику конкурентоспособности, ее потенциальные качества и конкурентные преимущества предприятий;
- обобщить формы и способы воздействия государства на развитие и повышение конкурентоспособности продукции предприятия;
- установить методы и модели оценки эффективности регулирования конкурентного развития и конкурентоспособности товара и предприятия;
- проанализировать конъюнктуру рынка продукции растениеводства Иордании и Украины, эффективность производства и оценить влияние факторов макро- и микросреды на конкурентоспособность растениеводческой продукции сельскохозяйственных предприятий;
- разработать условия, этапы и мероприятия программно-целевых действий по поддержанию конкурентных преимуществ и повышению конкурентоспособности продукции сельскохозяйственных предприятий;
- сформировать инновационный кластер для повышения конкурентоспособности растениеводческой продукции сельскохозяйственных предприятий и реализации государственно-частного партнерства;
- обосновать процесс выбора конкурентной стратегии и оценки конкурентоспособности растениеводческой продукции сельскохозяйственных предприятий.

Объектом исследования являются процессы, формирующие содержательные и измерительные характеристики конкурентоспособности растениеводческой продукции и ее государственной поддержки в сельскохозяйственных предприятиях.

Предметом исследования является комплекс теоретических, методических, практических вопросов формирования и государственной поддержки конкурентоспособности растениеводческой продукции сельскохозяйственных предприятий.

Методы исследования. Поставленные в диссертационной работе

задачи решались с использованием различных методов исследований: монографического, графо-аналитического (при изучении ретроспективы развития растениеводства в аграрных предприятиях), геопространственного анализа (при зонировании производства отраслей растениеводства в предприятиях аграрного сектора Украины и Иордании), графического, статистических группировок (при исследовании динамики развития производства продукции растениеводства), расчетно-конструктивного (определение параметров конкурентоспособности), экспертных оценок, анкетирования, метода множественной ранговой корреляции, метода Кенделла (при определении факторов влияния на конкурентоспособность и их способность), экономико-математического моделирования (при определении стратегий и оценки конкурентоспособности) и других специальных методов научного абстрагирования и логического обобщения.

Информационной базой исследования стали научная и специальная литература по экономической теории, государственному регулированию экономики, агробизнесу и менеджменту, соответствующие законодательные и нормативно-правовые акты Украины, официальные материалы Министерства аграрной политики и продовольствия Украины, сводные статистические данные Государственной службы статистики Украины и Департамента агропромышленного развития Полтавской областной государственной администрации, данные ННЦ «Институт аграрной экономики» НААН Украины, монографии и статьи отечественных и зарубежных авторов, статистические данные отдельных сельскохозяйственных предприятий, материалы периодических изданий, личные исследования автора.

Научная новизна полученных результатов заключается в разработке и обосновании теоретических, методических положений и практических рекомендаций по формированию и повышению уровня конкурентоспособности и регулированию, а также поддержке производства растениеводческой продукции сельскохозяйственных предприятий. К важнейшим результатам

диссертационного исследования, которые характеризуют научную новизну, относятся:

впервые:

- предложено стратегическую конкурентоспособность растениеводческой продукции сельскохозяйственных предприятий определять за матрицей стратегических альтернатив при сегментации уровней тактической конкурентоспособности (по методу множественной ранговой корреляции и конкордации экспертного опроса влияния на конкурентоспособность факторов внешней среды) и устойчивости конкурентной позиции (за рентабельностью продаж) и использовать при разработке модели ее оценки один из видов нейронных сетей-многослойного персептрона и его трапециевидной функции принадлежности к трем нечетким термам по балльной оценке входных переменных (устойчивости системы маркетинга, производственной системы, устойчивости кадров, эффективности финансовой и инвестиционной деятельности, качества управления и уровня социальной ответственности предприятия);

усовершенствованы:

- процесс разработки этапов и реализации организационных мероприятий по повышению конкурентоспособности продукции сельскохозяйственных предприятий, в отличие от существующего требует использования программно-целевого подхода как инструмента решения управленческих задач, формирования направлений эффективной стратегии, политики и тактики конкурентного поведения на рынке, системы конкурентных преимуществ, оценки уровня потенциала конкурентоспособности и установления конкурентного статуса субъектов хозяйствования которые связываются с совокупностью действий государства и территориальных органов власти за видами и способами поддержки товарного производства сельскохозяйственной продукции;

- распределение методов и моделей оценки конкурентоспособности товара и предприятия, в отличие от существующих, предусматривает их

структуризацию за признаками: уровень управленческих решений (оперативный, тактический и стратегический) аналитические возможности (по месту позиционирования в группе, динамикой позиции отдельного предприятия, определение его «узких» мест); теоретических основ (теории: потребительской стоимости, эффективной конкуренции, ключевых факторов успеха, стоимости бизнеса) способа оценки (количественная, экспертная, комбинированная из двух предыдущих) способа подачи результатов (графический, табличный, матричный). По каждой из выделенных групп методов и моделей предложен соответствующий перечень;

- экономическое содержание понятия «конкурентоспособность», что в отличие от существующих, характеризуется состоянием и потенциальной способностью товаропроизводителя формировать, удерживать и использовать устойчивые конкурентные преимущества и эффективно конкурировать в сфере оборота продукции между ним – продавцом и покупателем на основе рыночной оценки.

получили дальнейшее развитие:

- предложения по формированию инновационного кластера развития агропромышленного производства на географически ограниченной территории (Полтавская область) в направлении создания и поддержания конкурентных преимуществ аграрной и продовольственной продукции, использование принципов инициативы, интереса, интеграции, нововведений (инноваций) и информационного обеспечения и прямого сотрудничества частного бизнеса с государственным сектором по договорам концессии, когда ее объектом является инженерная инфраструктура;

- предложения по распределению за видам и способами государственной поддержки продукции сельскохозяйственных предприятий и предпосылок ее осуществления в зависимости от соотношения государственного регулирования и саморегулирования спроса и предложения на товарном рынке;

- предложения о выделении и оценке направленного действия факторов влияния внешней среды на конкурентоспособность растениеводческой продукции сельскохозяйственных предприятий с разделением их на микроокружение (поставщики, заказчики, конкуренты, стейкхолдеры, товары-субституты) и макроокружение (финансово-экономические, политико-правовые, научно-технического прогресса, социально-культурные, международные, экологические) и определения их весовых коэффициентов по множественной ранговой корреляции.

Практическое значение полученных результатов для сельскохозяйственных предприятий-товаропроизводителей растениеводческой продукции состоит в возможности использования: а) метода множественной ранговой корреляции по экспертным оценкам влияния на конкурентоспособность факторов микроокружения (поставщики, заказчики, конкуренты, стейкхолдеры, товары-субституты) и макроокружения (финансово-экономические, политико-правовые, научно-технического прогресса, социокультурные, международные, экологические). Субъектов товаропроизводства продукции растениеводства не более 15 в выборке по территориальной близости их размещения; б) методического подхода выбора стратегической конкурентоспособности с матрицей стратегических альтернатив, где входными параметрами являются уровень тактической конкурентоспособности и устойчивости конкурентной позиции, а также применения одного из видов нейро-нечетких сетей – многослойного персептрона и его трапециевидной функции трех нечетких термов для оценки влияния на конкурентоспособность внутренних факторов – лингвистических переменных по балльной экспертной оценке, которые создают устойчивость системы маркетинга, производственной системы и кадров; эффективность финансовой и инвестиционной деятельности; качество управления предприятием и уровень социальной ответственности; в) оценки конкурентоспособности по комплексному воздействию факторов внутренней и внешней среды. Последняя представлена весовыми

коэффициентами множественной ранговой корреляции и бальной шкалой экспертной оценки влияния на конкурентоспособность поставщиков, заказчиков, конкурентов, научно-технического прогресса (инноваций) и суммарно других факторов макроокружения (государственного регулирования). Результаты исследования приняты к внедрению департаментом агропромышленного развития Полтавской областной государственной администрации (справка №001-17/62 от 09.09.2015 г.), ЧСП «Нове життя» Машевского района Полтавской области (справка № 192 от 04.09.2015 г.), К(Ф)Х «Івко В. І.» Решетилковского района Полтавской области (справка № 204 от 18.09.2015 г.)

Теоретические положения относительно формирования и оценки стратегической конкурентоспособности продукции сельскохозяйственных предприятий. Метод оценки группы элементов и факторов влияния внешней среды на конкурентоспособность сельскохозяйственных предприятий, формы и способы государственного регулирования их продукции, структурирование способов оценки конкурентоспособности предприятия, использования программно-целевого подхода повышения конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий, принципы и особенности формирования инновационных кластеров, государственно-частного партнерства использованы в учебном процессе Полтавской государственной аграрной академии при преподавании дисциплин «Управление потенциалом предприятия», «Микроэкономика», «Экономика предприятия» (справка № 01/06/98 от 10.10.2015 г.).

Личный вклад соискателя. Диссертационное исследование является самостоятельно выполненной научной работой. Научные положения, выводы и предложения, содержащиеся в диссертационной работе, являются результатом собственных разработок автора и отражены в опубликованных работах.

Апробация результатов диссертационной работы. Основные положения и результаты диссертационной работы прошли апробацию на

международных и всеукраинских научно-практических конференциях, в частности, на Международной научно-практической конференции «Социально-экономическая политика государства в условиях трансформационных изменений» (г. Полтава 13 марта 2013 г.), Международной научно-практической конференции молодых ученых, аспирантов и студентов «Научно-методологические основы повышения экономической эффективности, инновационного развития и менеджмента аграрного производства» (г. Харьков, 22–25 апреля 2013 г.); Международной конференции «Актуальные проблемы развития учета, анализа и финансов в агропромышленном производстве Украины» (г. Харьков: ХНАУ 7–8 ноября 2013 г.), V Международной научно-практической конференции «Повышение конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции на внутреннем и внешнем рынках» (г. Одесса, 13–14 июня, 2013 г.), Международной научно-практической конференции «Трансформация национальных моделей экономического развития в условиях глобализации» (г. Киев, 20–22 ноября 2013 г.), Международной научно-практической конференции «Naukowe prace, praktyka, opracowania, innowacje 2013 roku» (Zakopane, 30–31 grudziec 2013).

Публикации. По материалам диссертационного исследования опубликовано 12 научных работ, из которых 11 – единоличных, в частности 5 статей – в научных изданиях Украины, 1 – в изданиях иностранных государств. В материалах международных конференций опубликовано 6 тезисов докладов. Общий объем публикаций составляет 4,20 усл. печатн. л.

Структура и объем диссертационной работы. Диссертация состоит из введения, трех глав, выводов, списка использованных источников и приложений. Общий объем диссертации составляет 271 страницу машинописного текста, из которых 208 страниц – основного текста, содержит 47 таблиц, 18 рисунков и 12 приложений. Список использованных источников включает 167 наименований.

РАЗДЕЛ 1

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ, ВИДЫ И СПОСОБЫ ЕЕ ПОДДЕРЖКИ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ

1.1. Сущностная характеристика конкурентоспособности и ее поддержки в сельскохозяйственных предприятиях

Конкурентоспособность сельскохозяйственных предприятий является микроэкономической категорией, а поэтому повышение ее уровня является отражением интересов субъектов аграрного сектора экономики. В то же время любое аграрное предприятие функционирует в определенной внешней среде, поэтому исследование указанной категории в отрыве от макроэкономических процессов, по нашему мнению, является неправомерным и нецелесообразным. Диалектичность конкурентоспособности сельскохозяйственного предприятия заключается в том, что именно в нем проявляется как единство, так и противоречия экономических интересов сельскохозяйственных предприятий и государства. С позиции государства, конкурентоспособность сельскохозяйственных предприятий рассматривается с точки зрения конкурентоспособности национальной экономики. С одной стороны, уровень конкурентоспособности сельскохозяйственного предприятия определяется в значительной степени макроэкономическими факторами, регулирование которых находится в компетенции государства (налоговая и кредитно-финансовая политика, регулирование цен, таможенно-тарифное регулирование, инвестиционная политика). С другой стороны, укрепление конкурентных позиций сельскохозяйственного предприятия позволяет решить целый ряд проблем макроэкономического характера, относящихся к сфере общегосударственных экономических интересов, в частности обеспечения экономической и продовольственной безопасности.

Взаимосвязь конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий

и конкурентоспособности национальной экономики можно объяснить следующим:

1. Повышение конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий положительно влияет на состояние продовольственной безопасности, государственных финансов, и, в первую очередь, на государственный бюджет, поскольку конкурентоспособные предприятия являются стабильно прибыльными. При этом увеличивается доходная часть бюджета в результате роста налоговых поступлений. Одновременно, вследствие роста числа прибыльных предприятий, сокращается расходная часть бюджета за счет уменьшения объема дотаций и субсидий.

2. Следствием повышения уровня конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий является создание предпосылок для роста объемов агропромышленного производства и насыщения внутреннего рынка отечественными продовольственными товарами (в том числе и импортозамещающими), что способствует снижению темпов инфляционных процессов и нормализации внешнеторгового платежного баланса страны.

3. Повышение конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий и их продукции способствует развитию экспортного потенциала и укреплению позиций украинских агропроизводителей на внешнем рынке. Это, в свою очередь, обеспечивает рост валютной выручки предприятий, положительно влияет на состояние внешнеторгового платежного баланса и доходную часть бюджета. Кроме того, увеличение экспорта стабилизационно влияет на валютный рынок, создавая предпосылки для устойчивости национальной валюты.

4. Укрепление рыночных позиций сельскохозяйственных предприятий способствует сокращению потенциальных банкротств, что облегчает решение одной из важнейших задач социальной сферы – поддержания высокого уровня занятости населения, в частности на селе. Экономическим следствием этого процесса является сокращение расходов бюджета, связанных с санацией предприятий и реализацией процедуры банкротства, а

также расходов по социальной поддержке безработных.

5. Нормализация финансово-экономического состояния сельскохозяйственных предприятий – как результат повышения их конкурентоспособности – создает предпосылки для оживления платежеспособного спроса за счет увеличения расходов на оплату труда, решения социально-экономических проблем и внедрения экологически безопасных технологий. Кроме того, появляются возможности для расширения инвестиций за счет собственных средств предприятий, что приводит к снижению потребности в централизованных капиталовложениях и соответствующих расходов государственного и местных бюджетов.

Таким образом, обеспечение высокой конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий является важнейшей задачей государственной аграрной политики.

Понятно, что конкурентоспособность проявляется только в условиях конкуренции. В политэкономическом аспекте и контексте современности конкуренция – это регулируемая экономическая форма соперничества и борьбы между субъектами разных типов и форм собственности, форма взаимного столкновения интересов всех субъектов рыночного хозяйства [46, с. 340; 50, с. 375].

В различных словарях понятие «конкуренция» определяется как соревнование, соперничество, борьба за достижение наивысших результатов; соревнование между производителями за наиболее выгодные условия производства и продажи товаров [13, с. 307; 124, с. 548; 129, с. 374].

Таким образом, конкуренция – объективный экономический закон развитого товарного производства, действие которого для товаропроизводителей является внешней принудительной силой к повышению производительности труда на своих предприятиях, увеличению масштабов производства, ускорению научно-технического прогресса, внедрению новых форм организации производства, форм и систем заработной платы и т. п. [45, с. 818; 47, с. 61–63; 72, с. 121].

То есть конкуренция возникает там, где нет согласованности интересов, более того, существует конфликт интересов, и большинство современных экономистов понятие «конкуренция» трактуют как соперничество или борьбу за достижение или получение чего-то [112, с. 15].

По мнению Л. А. Евчук, сельское хозяйство является отраслью с совершенной конкуренцией, потому что характеризуется наличием значительного количества производителей, каждый из которых не обладает достаточным объемом предложения для влияния на рынок и цены [53, с. 120–125].

Однако, В. Г. Андрийчук отмечает, что рынок продукции сельскохозяйственного производства является рынком олигопсонии (в отдельных случаях – даже монопсонии), а рынок продовольствия в Украине имеет олигополистическое строение [10, с. 29–35], что в свою очередь требует жесткой борьбы между мелкими производителями за благосклонность потребителей.

Логичным продолжением сущности экономической категории «конкуренция» является определение содержательного наполнения понятия «конкурентоспособность предприятия». Теоретические проблемы обеспечения конкурентоспособности предприятий всегда занимали видное место в системе научных исследований практически всех экономических школ и течений. Анализ экономической литературы по логическому установлению содержания понятия конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий свидетельствует о наличии многоаспектной трактовки, это понятие достаточно сложное и трактуется неоднозначно. Дословно конкурентоспособность означает «быть способным к конкуренции» [15].

И именно рассмотрение конкурентоспособности через призму конкуренции объясняет сложность предоставления единого обобщающего определения конкурентоспособности аграрного предприятия в целом.

Обобщая сущность категориального аппарата в этой области

исследования, считаем целесообразным осуществить структурное распределение определений понятия «конкурентоспособность предприятия» по разным направлениям научной интерпретации, которые характеризуют различия конкретных категорий (Приложение А). Исходя из проведенного исследования, выявлено, что ученые ассоциируют конкурентоспособность с ближайшими к конкурентоспособности понятиями:

- способность предприятия;
- возможность предприятия;
- свойство предприятия;
- признак, характеризующий процессы, предметы и явления;
- совокупность отличительных от аналогов характеристик;
- относительная характеристика, отличия от аналогов.

Достаточно полно и системно раскрывают понятие конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий Н. Малик и А. Нужна. По их мнению, это способность субъектов экономической деятельности аграрной сферы приспосабливаться к новым условиям хозяйствования, использовать свои конкурентные преимущества и побеждать в конкурентной борьбе на рынках сельскохозяйственной продукции и услуг, максимально эффективно использовать земельные ресурсы, полнее удовлетворять потребности покупателя путем анализа структуры рынка и гибко реагировать на изменение его конъюнктуры [82].

Идентификацию характеристик конкурентоспособности, по нашему мнению, целесообразно осуществлять на основе анализа типичных групп ее трактовок. В этом контексте интерес вызывают результаты исследования итальянских экономистов Д. Депперу и Д. Сератто, которые предложили двухфакторную классификацию существующих дефиниций [157, 158, с. 6–10].

Так, определение конкурентоспособности на уровне предприятия они разделили в зависимости от понимания ее сущности, а также от подхода к ее анализу. По первому признаку мнения ученых сгруппированы на такие, которые рассматривают изучаемое явление как:

1) основу, своеобразный двигатель предпринимательской деятельности и акцентируют внимание на внутренних и внешних источниках конкурентных преимуществ;

2) результат использования конкурентных преимуществ, который характеризуется совокупностью соответствующих индикаторов (показателей) успешности хозяйствования.

С точки же зрения другого классификационного признака, исследования конкурентоспособности осуществляется на основе анализа, который имеет или статический, или динамический характер. В первом случае считается, что конкурентоспособность предприятия формируется на основе его ресурсов (в т. ч. способностей), в другом – на основе процессов. Результаты распределения определений конкурентоспособности по мнениям разных ученых нами сгруппированы в таблице 1.1.

Процесс хозяйствования сельскохозяйственных предприятий в условиях рыночных отношений в Украине определяет главный фактор успеха их функционирования – обеспечение конкурентоспособности как в настоящее время, так и в будущем.

Предприятиям необходимо постоянно отслеживать и реагировать на все изменения, происходящие в конкурентной среде с целью сохранения своих позиций на рынке и обеспечения конкурентных преимуществ, то есть адаптироваться. Подходы к решению этой актуальной задачи для предприятий различных сфер хозяйствования нашли отражение в работах [12].

Так, А. Е. Воронкова отмечает, что «адаптация предприятий к условиям конкуренции должна проводиться в ходе работ по всестороннему анализу деятельности конкурентов, собственного потенциала предприятия и оценки эффективности его использования, определение положения предприятия относительно конкурентов, а также в ходе разработки стратегии конкурентного поведения на рынке и ее реализации [27, с. 14–17].

**Дефиниции конкурентоспособности предприятия согласно
классификации Д. Депперу и Д. Сератто**

Трактовка сущности понятия	Подходы к анализу конкурентоспособности	
	Статический (ресурсы и способности)	Динамический (процессы)
Как двигатель хозяйственной деятельности	<p>1. Конкурентоспособность включает эффективность (достижение целей с минимальными затратами) и результативность (постановку правильных целей) [156].</p> <p>2. Возможность эффективно распоряжаться собственными и заемными ресурсами в условиях конкурентного рынка [7, с. 62].</p> <p>3. Сравнительные преимущества, которыми обладает конкретное предприятие по отношению к другим предприятиям, которые являются конкурентами на рынке товаров и услуг [8, с. 3].</p> <p>4. Совокупность возможностей предприятия (производственных, инновационных, кадровых, ресурсных) в различных сферах деятельности, которые взаимодействуют между собой определенным образом [25].</p> <p>5. Сравнительное преимущество относительно других фирм данной отрасли внутри страны и за ее пределами [33, с. 76].</p> <p>6. Обладание свойствами, создающими преимущества для субъекта экономического соревнования [29, с. 68].</p>	<p>1. Основной признак, характеризующий наличие и развитие предприятием совокупности материальных и финансовых возможностей, которые обуславливают его способность к эффективной работе на рынках продаж своей продукции [103, с. 11].</p> <p>2. Реальная и потенциальная способность, а также возможность предприятия проектировать товары, которые по ценовым и неценовыми характеристиками более привлекательны, чем аналогичные товары внешних и внутренних конкурентов (European Management Produce and Market, Institute of Management and Development) [164].</p> <p>3. Способность фирмы проектировать, производить и/или реализовать товары, которые по ценовым и неценовыми характеристиками более привлекательны, чем товары конкурентов [163].</p> <p>4. Способность предприятия к адекватной модернизации и переориентации производства в соответствии с жизненным циклом товара [71, с. 17].</p> <p>5. Свойство объекта, которое характеризуется степенью реального или потенциального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке [136, с. 24].</p>
Как результат использования конкурентных преимуществ	<p>1. Совокупность отличительных от аналогов качественных и стоимостных характеристик, которые обеспечивают потребности потребителей [154];</p> <p>2. Наиболее общий показатель эффективности экономического субъекта, определяющий его потенциал в конкурентной борьбе [73, с. 209]</p>	<p>1. Относительная характеристика, отражающая отличия процесса развития данного производителя от производителя-конкурента как по степени удовлетворения своими товарами, так и по эффективности производственной деятельности [48]</p>

Источник: систематизировано автором

Суммируя вышесказанное, считаем, что определение понятия конкурентоспособности предприятия должно учитывать то, что она:

- 1) представляет собой характеристику предприятия;
- 2) образуется в результате формирования и дальнейшего поддерживания и использования устойчивых конкурентных преимуществ;
- 3) является формой проявления степени реализации способности эффективно конкурировать (количественная оценка).

Указанные аспекты учитывают основные положения, освещенные в других дефинициях. Следовательно, конкурентоспособность предприятия – это характеристика, которая является формой проявления степени реализации потенциальной способности формировать, поддерживать и использовать устойчивые конкурентные преимущества.

Одним из понятий, которое напрямую связано с конкурентоспособностью предприятия, является «устойчивые конкурентные преимущества». М. Портером дано наиболее обобщающее определение конкурентоспособности хозяйствующего субъекта, которое основывается на понятии «конкурентное преимущество» и предусматривает определение предприятия конкурентоспособным, если оно имеет сравнительное преимущество по отношению к другим [106, с. 55].

По мнению Р. А. Фатхутдинова, конкурентное преимущество является эксклюзивной ценностью системы, что придает ей (системе) возможность занять лучшие позиции по сравнению с конкурентами [138, с. 182]. Согласно М. Портеру, конкурентное преимущество достигается исходя из того, как предприятие организует и выполняет отдельные виды деятельности [106, с. 59]. Система взаимосвязанных видов деятельности (цепочка ценности) признается решающим источником конкурентного преимущества предприятия [107, с. 61].

Именно поэтому конкурентное преимущество – как свойство, отличающее один субъект от другого, – является источником конкурентоспособности аграрного предприятия, а формирование и реализация конкурентных преимуществ – базис обеспечения

конкурентоспособности.

Результаты исследования показали, что сельскохозяйственное предприятие обладает устойчивыми конкурентными преимуществами, если:

- 1) опережает конкурентов по необходимым для него параметрам;
- 2) обеспечивает непрерывность существования собственных конкурентных преимуществ путем их постоянного обновления (трансформация или создание новых);
- 3) обеспечивает постоянство собственных конкурентных преимуществ путем устранения возможности имитации этих преимуществ и их источников конкурентами.

Характеристика конкурентоспособности отражает успешность хозяйствования с учетом динамичности экономических процессов и явлений. Особое значение при ее формировании играет уровень устойчивости конкурентных преимуществ, который определяется вероятностью имитации этих преимуществ конкурентами. Конкурентоспособность предприятия напрямую зависит от таких внутренних факторов:

- 1) имеющиеся ресурсы, которые определяют конкурентный потенциал;
- 2) способность в полной мере реализовать свой конкурентный потенциал.

Таким образом, конкурентоспособность сельскохозяйственного предприятия также можно охарактеризовать как его потенциальное качество, которое включает:

1. Способность предприятия получать реальную оценку ожиданий целевой группы потребителей, а также прослеживать тенденции потребительского поведения. Другими словами, предприятие должно быть способно своевременно, объективно и точно оценивать потребительский спрос как в настоящее время, так и прогнозировать его динамику на будущее. Такая оценка возможна только на базе научной модели целевой потребительской группы, учитывающей ее экономические, социально-культурные и психологические факторы, разработанной методами современной социологии и маркетинга.

2. Способность организовывать производство, результаты которого будут соответствовать ожиданиям целевой группы потребителей как наиболее полезного товара по соотношению цена – качество.

3. Является результатом, фиксирующим наличие конкурентных преимуществ и способность их эффективно использовать.

4. Способность предприятия создавать и использовать конкурентные преимущества, занимая определенную конкурентную позицию в данный период времени.

5. Способность проводить эффективную текущую маркетинговую политику.

6. Способность находить и создавать условия для снижения затрат на обеспечение факторами производства – капиталом, рабочей силой, сырьем и материалами, энергией на единицу продаваемой продукции.

7. Способность к созданию и удержанию технологического превосходства над другими членами отраслевого сообщества, что требует своевременного обновления технологий. Это может относиться к производству, сбыту, управлению.

8. Способность планировать, организовывать и проводить эффективную стратегию в сферах производства и маркетинга на основе инноваций.

9. Создание и развитие высокого кадрового потенциала как на исполнительном, так и на управленческом уровнях. Качество исполнительского персонала проявляется в его способности эффективно использовать производственные технологии, которые существуют на предприятии, и готовности к освоению более перспективных технологий. Качество специалистов проявляется в их способности ставить и решать функциональные задачи, увязывая их со стратегическими целями предприятия, способные обеспечить ему ключевые компетенции в технических, технологических, дизайнерских и других областях для усиления рыночных позиций предприятия. Качество управленческого персонала проявляется в его способности обнаруживать и эффективно

использовать рыночные возможности для защиты и развития конкурентных позиций предприятия на отраслевых рынках в тактическом и стратегическом планах.

Реализация указанных качеств создает предприятию реальные преимущества над конкурентами в виде роста его рыночной стоимости, наращивания дополнительной устойчивости по отношению к неблагоприятным воздействиям внешней среды, включая атаки конкурентов. Конкурентоспособность предприятия формирует ключевые факторы успеха (КФУ). Этот тезис объединяет группу методов, основанных на оценке конкурентоспособности предприятия, на основе ключевых факторов успеха, которые могут быть выявлены как во внешней, так и внутренней среде. Такими факторами успеха исследователи называют конкурентную стратегию, позицию на рынке, научно-технический уровень производства и продукта, уровень маркетинга и менеджмента, организационно-технический уровень производственных процессов, финансово-экономический уровень предприятия и тому подобное. Исходя из звена «ключевые факторы успеха» → «конкурентные преимущества» → «конкурентоспособность», считаем, что данный подход носит наиболее обобщающий характер и позволяет исследовать конкурентоспособность сельскохозяйственного предприятия с учетом сложности, динамичности, относительности. Результаты проведенных исследований экономического содержания категории «конкурентоспособность» дают основания утверждать, что в условиях неопределенности и динамизма рыночной среды сельскохозяйственные предприятия должны обеспечивать устойчивый конкурентный статус за счет постоянного развития конкурентоспособности. При этом развитие конкурентоспособности – это сложный процесс, состоящий из элементов, которые, действуя во взаимосвязи и взаимозависимости друг с другом, формируют целостную систему.

Формирование и повышения конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий базируется на их возможностях противостоять влиянию элементов внешней среды. Совокупность элементов внешней

среды, которые влияют на деятельность сельскохозяйственного предприятия, а также на повышение его конкурентоспособности, можно представить следующим образом: связи; закупочные цены; диспаритет цен; природно-климатические условия; менеджмент предприятий [54, с. 76].

Такие отношения с внешней среды с точки зрения ее положительного воздействия на сельскохозяйственные предприятия можно представить как их правовую, экономическую, социальную, информационную поддержку. Ученые, которые исследуют сущностную характеристику поддержки и регулирования деятельности сельскохозяйственных предприятий, подходят к этому явлению с двух позиций.

Одна группа исследователей рассматривает поддержку сельскохозяйственных предприятий как систему мер, то есть как явление. Так, А. Болоболов и В. Сидоренко определяют поддержку и регулирование сельскохозяйственных предприятий экономики как систему законодательных, исполнительных и контролирующих мер, осуществляемых государством в целях обеспечения социально-экономического роста страны. Другая группа ученых рассматривает поддержку и регулирование сельскохозяйственных предприятий как процесс. Так, П. Лукичев отмечает, что процесс поддержки сельскохозяйственных предприятий состоит из комплекса мер по обеспечению выполнения законов, которые принимаются государственными органами для поощрения или ограничения экономической деятельности путем установления цен, стандартов и условий входа в отрасль. С позиций рассмотрения поддержки и регулирования сельскохозяйственных предприятий в аграрной сфере как процесса разработки и соблюдения определенной государственной политики, совершенствование административных и хозяйственных отношений между органами государственной власти и субъектами хозяйствования в аграрном секторе, недопущения неэффективных хозяйственных и экономических решений, устранение препятствий развития хозяйственных и экономических отношений и легитимизации деятельности [85] должен быть дополнен исследованием социальных, правовых и моральных аспектов, поскольку речь

идет не о хозяйстве как самодостаточном феномене, а о специфических экономических отношениях, которые составляют общественно-экономическую основу аграрного хозяйствования.

На наш взгляд, наиболее полное определение поддержки сельскохозяйственных предприятий дают Л. И. Абалкин, А. Г. Грязнова, которые считают, что поддержка сельскохозяйственных предприятий – это действия (прямые или косвенные) государственных органов управления на экономические процессы в обществе с целью достижения макроэкономической сбалансированности и обеспечения в целом нормального функционирования экономики [52].

Андрійчук В. Г. утверждает, что под государственным регулированием следует понимать систему экономических, финансовых, юридически-правовых, организационных и социальных мероприятий, осуществляемых государством для эффективного и стабильного развития сельскохозяйственного производства и полного обеспечения населения качественным продовольствием по приемлемым рыночным ценам [11, с. 594]. Он считает, что управление – как экономическая категория – может быть в двух формах: прямой и косвенной.

В свою очередь, Ковтун А. И. определяет сущность понятия «поддержка сельскохозяйственных предприятий» в двух направлениях. В широком смысле поддержка сельскохозяйственных предприятий экономики – это совокупность стандартных целенаправленных мер и процедур, которые систематически инициирует и осуществляет (реализует) в социально-экономической системе на локальном, региональном, национальном и глобальном уровнях государство для обеспечения условий эффективного функционирования и развития национальной экономической системы.

В узком смысле поддержку сельскохозяйственных предприятий ученый определяет как процесс воздействия государственной власти на условия, способ и характер действий субъектов экономической системы в

соответствии с ее приоритетами [70, с. 42].

Следует отметить, что разные ученые дают свое толкование особенностей поддержки сельскохозяйственных предприятий. Так, А. Дубрава объясняет эту особенность двумя причинами: диспаритетом цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию, а также системы государственной поддержки отрасли растениеводства [40, с. 82].

Н. Шиян, анализируя особенности поддержки сельскохозяйственных предприятий, обращает внимание на:

– факторы, вызванные природными условиями сельскохозяйственного производства, наличием такого ресурса как земля и сезонностью работ в растениеводстве. В большинстве случаев они замедляют кругооборот фондов, определяют использование техники в короткий срок, поэтому здесь и наблюдается низкая фондоотдача;

– факторы, объясняющиеся специфичностью ценообразования на сельскохозяйственную продукцию, а именно: малая эластичность связи между спросом и предложением, типичное превышение последнего над спросом, что требует формирования рыночных цен ниже цен равновесия.

В этом направлении действует низкая монополизация сельского хозяйства и высокая – в первой и третьей сферах АПК:

– низкая степень монополизации и концентрации сельскохозяйственного производства по сравнению с другими сферами экономики, чем объясняется необходимость его поддержки и защиты товаропроизводителей от высокомонополизированных отраслей промышленности;

– факторы, обусловленные общественными интересами, незаменимостью производимой сельскохозяйственной продукции в жизнедеятельности человека и всего общества. Вот почему аграрное производство является основной сферой обеспечения продовольственной и сырьевой независимости и в значительной степени национальной безопасности;

– необходимость экологизации сельскохозяйственного производства [155, с. 82].

Исследования влияния государства на экономические процессы в аграрной сфере предполагают выяснение таких экономических категорий как «поддержка сельскохозяйственных предприятий», «государственное управление», «государственная экономическая политика», «аграрная политика». По мнению отдельных исследователей, регулирование – это функция управления, обеспечивающая функционирование управляемых процессов в рамках заданных параметров [39, с. 76–84].

Во многих научных публикациях такие понятия как «поддержка сельскохозяйственных предприятий» и «государственная экономическая политика» отождествляются. Однако стоит отметить существенную разницу между ними. Экономическая политика – это деятельность государственных органов законодательной и исполнительной власти и управления относительно определения соответствующих целей, задач, приоритетов в экономике, методов и средств их достижения [70, с. 42–43]. Это основа, на которой базируется поддержка сельскохозяйственных предприятий экономики [69, с. 79–82].

Поддержка сельскохозяйственных предприятий аграрного сектора экономики и функционирования субъектов хозяйствования осуществляется путем проведения государственной аграрной политики. Государственная аграрная политика – это комплекс мероприятий, постановлений и приоритетов, которые в законодательном порядке направлены на развитие отрасли или отдельные ее направления. Государственная аграрная политика направлена на достижение таких стратегических целей как гарантирование продовольственной безопасности государства, создания высокоэффективного и конкурентоспособного аграрного сектора экономики, комплексное развитие сельских территорий и решение социальных проблем на селе, а также повышение показателей хозяйственной деятельности субъектов хозяйствования [5].

Осуществление государственной аграрной политики относительно субъектов сельскохозяйственного производства ученые рассматривают в

трех векторах: государственное управление, поддержка сельскохозяйственных предприятий и государственная поддержка.

Как показали исследования, в экономической литературе понятие «государственная поддержка» трактуется неоднозначно, существует его некоторое отождествление с понятием «поддержка сельскохозяйственных предприятий» или с понятием «финансовая бюджетная поддержка».

Последняя является основным инструментом государственного влияния на отрасль и не отражает государственную поддержку в целом.

Система поддержки сельскохозяйственных предприятий является обобщающим понятием и включает в себя различные способы государственного воздействия. Исходя из этого, нами были выделены и сгруппированы характерные черты, отражающие соотношения понятий «поддержка сельскохозяйственных предприятий», «государственная поддержка», «государственная помощь» (табл. 1.2).

Таблица 1.2

Характерные черты понятий «поддержка сельскохозяйственных предприятий», «государственная поддержка», «государственная помощь»

Характерные черты	«Поддержка сельскохозяйственных предприятий»	«Государственная поддержка»	«Государственная помощь»
Характер действия	Обобщающий	Профилактический	Адресный
Направленность действия	Экономика в целом	Аграрная сфера	Отдельное предприятие
Условия осуществления действия	При сохранении социально-экономической ситуации	При сохранении социально-экономической ситуации	При ухудшении социально-экономической ситуации
Результативность действия	Экономический рост	Экономический рост	Сохранение социально-экономических показателей

Источник: систематизировано автором

В литературе можно встретить и некоторое отождествление понятий «государственная помощь» и «государственная поддержка». Данные понятия отражают использование государственных ресурсов в различных

экономических условиях. Так, государственная помощь связана с государственным воздействием на отдельное аграрное предприятие, а государственная поддержка направлена на развитие доходности продукции отрасли всех сельскохозяйственных товаропроизводителей (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Составные элементы государственной поддержки сельскохозяйственных предприятий

Источник: систематизировано автором

Как отмечает академик УААН Н. Демьяненко, целью государственной поддержки является поддержание доходности сельскохозяйственных товаропроизводителей и стабильная экономическая ситуация в отрасли, обеспечение продовольственной безопасности, конкурентоспособных товаропроизводителей в международном разделении труда, предупреждения негативных процессов миграции труда и т. п. [35, с. 3]. Государственная помощь носит адресный характер и направлена на улучшения положения субъекта хозяйствования. Государственная поддержка является инструментом регулирующего и стимулирующего характера.

Сейчас в Украине государственная поддержка сельского хозяйства регулируется Законами Украины «О государственной поддержке сельского хозяйства Украины», «Об основных принципах государственной аграрной политики на период до 2015 года», Постановлением Кабинета Министров Украины «Об утверждении Государственной целевой программы развития украинского села на период до 2015 года», Стратегией развития аграрного сектора Украины на период до 2020 года, Указами Президента Украины «О мерах по обеспечению формирования и функционирования аграрного рынка» (2000 г.), «О мерах по развитию аграрного рынка» (2004 г.), «Комплексной программой поддержки села на период до 2015 года». Целевое программное финансирование осуществляется на основе Закона Украины «О государственном бюджете Украины» на каждый год.

Основными задачами государственной поддержки аграрного товаропроизводителя должны стать: помощь в адаптации к условиям рынка, защита внутреннего рынка продовольствия, обеспечение продовольственной безопасности и др. Таким образом, есть основания полагать, что поддержка сельскохозяйственных предприятий является более широким понятием, а государственная поддержка и государственная помощь являются неотъемлемой частью поддержки сельскохозяйственных предприятий.

В литературе определено, что основными направлениями государственной поддержки развития отраслей сельскохозяйственных

предприятий являются:

- прямая бюджетная государственная поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей в виде субсидий, дотаций и компенсаций;

- государственная поддержка краткосрочного денежного кредитования сезонных затрат товаропроизводителей АПК на льготных условиях, а также такие формы государственной бюджетной поддержки как возмещение разницы в процентных ставках по кредитам, привлекаемым сельскохозяйственными товаропроизводителями в банках, и средства на формирование финансово-кредитной системы обслуживания товаропроизводителей АПК;

- государственная поддержка машиностроительных предприятий, производящих технику под механизацию технологии производства той или иной продукции сельского хозяйства;

- государственное безвозвратное финансирование капитальных вложений, инвестиций в рамках государственных целевых программ [68, с. 87].

По нашему мнению, растениеводство, несмотря на свои специфические особенности, требует поддержки как никакая другая отрасль народного хозяйства. Исходя из этого, нами был выявлен ряд предпосылок, обуславливающих усиление роли поддержки растениеводческой продукции сельскохозяйственных предприятий:

- во-первых, земля как основное средство производства в сельском хозяйстве является частью национального богатства страны, объективно требует со стороны государства определенных мер по ее эффективному использованию, демонополизации, сохранению и повышению почвенного плодородия;

- во-вторых, труд работников аграрной сферы отличается такими особенностями как сложность нормирования, прерывистость, сезонность, что делает его непрестижным и непривлекательным, особенно для молодежи, а как следствие – усиление миграционных процессов и очень сложное демографическое положение на селе, обуславливающие необходимость

государственного вмешательства и регулирования вышеназванных процессов;

- в-третьих, уровень развития производительных сил на селе существенно ниже по сравнению с другими отраслями народного хозяйства. Прослеживается сокращение количества тракторов, комбайнов, сельскохозяйственных машин, а имеющийся на сегодня парк сельскохозяйственной техники морально устарел и физически изнашивается;

- в-четвертых, в условиях саморегулируемой рыночной экономики цены в монополизированном секторе промышленности растут значительно быстрее, чем в демополизированном сельском хозяйстве;

- в-пятых, высокий уровень рисков предпринимательской деятельности сельскохозяйственных предприятий в сфере растениеводства и прямая зависимость доходности отрасли от природно-климатических условий приводят к повышению неустойчивости доходов сельскохозяйственных предприятий, являются угрозой финансовому благополучию товаропроизводителей. Сокращение объемов производства влияет на трудовые ресурсы, занятые в сельском хозяйстве, что вызывает рост как скрытой, так и реальной безработицы;

- в-шестых, сезонность производства продукции растениеводства, которая выражается в большом временном разрыве между затратами на производство продукции и получением прибыли от ее реализации, объективно обуславливает необходимость использования среднесрочных и долгосрочных кредитных ресурсов, получение которых в коммерческих банках, с одной стороны, очень затруднительно из-за отсутствия залоговой базы, а с другой – малоэффективно из-за высоких процентных ставок за кредитные ресурсы;

- в-седьмых, низкий уровень развития производственной, социальной и рыночной инфраструктуры делают сельскохозяйственные отрасли менее инвестиционно привлекательными, что свидетельствует о необходимости активизации работы со стороны государства по их созданию и

восстановлению;

- в-восьмых, низкий уровень менеджмента сельскохозяйственных предприятий, определенный консерватизм мышления и поведения не позволяют при быстроменяющихся внешних и внутренних условиях хозяйствования принимать соответствующие эффективные управленческие решения, что также вызывает необходимость создания государственных образовательных и информационных программ.

Таким образом, перечисленные особенности объективно обуславливают актуальность государственной поддержки и регулирования развития растениеводческих сельскохозяйственных предприятий. При этом важно установить различные механизмы и инструменты влияния государства на повышение уровня конкурентоспособности.

1.2. Способы влияния государства на развитие и повышение конкурентоспособности растениеводческой продукции сельскохозяйственных предприятий

В настоящее время в мировой практике сформировались три подхода к вопросу о роли государства в руководстве экономикой переходного периода [66]. Первый из них представлен концепцией невмешательства государства в экономические процессы. Своими корнями он уходит в теорию классиков политической экономии. Вторым подходом можно назвать «ограниченную интервенцию государства в экономику». Он предполагает проведение макроэкономической политики, основанной на монетаристских теориях. Третий подход предполагает активную роль государства в проведении экономической политики различными средствами, начиная от управления ограниченными производственными ресурсами, проведения структурно-отраслевой и структурно-территориальной политики различными методами. Он связан с планированием национальной экономики в соответствии с

идеями К. Маркса, В. И. Ленина и их последователей. На протяжении XX столетия роль государства в экономике неуклонно возрастала. Об этом, в частности, свидетельствует роль государственного сектора в экономике большинства стран мира.

В современных условиях достаточно четко проявляется тенденция регулирующей роли государства в становлении и развитии сельского хозяйства (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Система регуляторов обеспечения и повышения конкурентоспособности продукции сельскохозяйственных предприятий

Источник: систематизировано автором

Это специфическая, немонапольная и незащищенная отрасль, учитывая ее особое назначение и роль в обеспечении благосостояния населения и продовольственной безопасности страны, требуется взвешенная система регуляторов субъектов хозяйствования конкурентоспособности.

По нашему мнению, указанная система регуляторов должна базироваться на сочетании средств, методов и законов рынка, государственной и негосударственной поддержки развития продукции товарных отраслей. Она нацелена на повышение конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий.

С нашей точки зрения, с целью эффективного функционирования сельскохозяйственных предприятий, повышения конкурентоспособности их продукции необходимо оптимальное сочетание поддержки государственных и негосударственных регуляторов и рыночных рычагов. Поддержка развития продукции тех или иных отраслей сельскохозяйственных предприятий – это процесс влияния государственных и негосударственных регуляторов рыночного механизма на получение субъектами хозяйствования устойчивых результатов прибыльной деятельности и создание благоприятной среды для улучшения конкурентных позиций. Одновременное осуществление негосударственного регулирования и рыночного саморегулирования выдвигает проблему рационального сочетания указанных методов. Основой ее решения является понимание взаимоотношений государства и рынка в современной рыночной экономике как сложного процесса, который протекает в соответствии с закономерностями самоорганизации.

Ученые-экономисты, аграрии по-разному подходят к определению принципов поддержки сельскохозяйственных предприятий и развития аграрного сектора. Мы разделяем точку зрения коллектива ученых Института аграрной экономики под руководством П. Саблука относительно указанных принципов [127]:

- системность и комплексность, то есть влияние государства должно иметь системный характер, охватывая все аспекты агропромышленной деятельности;

- приоритетность человека и крестьянина при определении как целей, так и механизмов реализации политики регулирования;

- опора на науку в ходе разработки стратегии и тактики политических решений, а также результатов их осуществления, что обеспечивает реальность аграрной политики.

По мнению Н. Хорунжего [153, с. 207], в основу поддержки сельскохозяйственных предприятий и развития аграрного сектора «должен быть положен принцип непрерывности и комплексности управления процессом сельскохозяйственных преобразований, исходя из которого единственным путем преодоления отсталости и кризисных явлений в АПК может быть предоставление в аграрной политике статуса первостепенного значения уже принятым законодательным актам, разработка других актов и организация работы по их выполнению».

На наш взгляд, дополняя указанные выше, основными принципами поддержки сельскохозяйственных предприятий, развития растениеводческой продукции сельскохозяйственных предприятий должны быть:

- приоритетность и аграрный протекционизм. Приоритетность означает выделение основных социально-экономических проблем развития страны, на решении которых государству следует сосредоточить усилия, в частности на определении аграрного сектора как приоритетной отрасли экономики. Аграрный протекционизм предполагает активное отстаивание интересов аграрного сектора как внутри страны, так и за ее пределами;

- системность и комплексность. Системность означает то, что влияние государства должно иметь системный характер, а комплексность – необходимость использования государством всего арсенала средств и инструментов поддержки аграрного сектора, которые есть в его распоряжении;

- предсказуемость и прозрачность. Предсказуемость означает соответствие регуляторной деятельности целям государственной политики, а также планам по подготовке проектов регуляторных актов, что позволяет субъектам хозяйствования планировать свою деятельность. Прозрачность

предусматривает наличие и общедоступность полной информации о законодательных и других регуляторных актах, порядке их выполнения, работе органов, которые обеспечивают их выполнение;

- последовательность и справедливость. Последовательность предусматривает согласования регуляторного акта с основными положениями государственной регуляторной политики, другими принятыми законодательными и регуляторными актами. Справедливость означает обеспечение равноправия всех субъектов хозяйственной деятельности;

- понятность и эффективность. Понятность заключается в том, что регуляторные акты должны быть простыми по содержанию, не иметь положений, допускающих двусмысленные толкования.

Принцип эффективности заключается в анализе выгод от регуляторного акта, в исследовании того, обоснованными ли являются потраченные субъектами хозяйственной деятельности, гражданами и государством средства и является ли регуляторный акт самым эффективным из всех возможных альтернатив достижения поставленной цели;

- экологическая целесообразность, что означает экологическое измерение государственной регуляторной политики, то есть составляющей государственной регуляторной политики должно быть стимулирование производства экологически чистой сельскохозяйственной продукции;

- равенство всех форм хозяйствования;

- сочетание экономических и социальных целей.

Принципы поддержки сельскохозяйственных предприятий аграрного сектора находят проявление в конкретных механизмах реализации функций, выполняемых государством при проведении своей экономической политики с помощью определенных методов. При этом государство выполняет следующие основные функции:

- законодательную: государство разрабатывает правовые основы рыночной экономики, которые являются одинаковыми для всех форм собственности и хозяйствования;

- стабилизирующую: государство поддерживает высокий уровень

занятости и ценового равновесия;

- распределительную: справедливое распределение доходов в обществе, эффективное размещение ресурсов в рыночной экономике.

На сегодняшний день, по мнению А. Д. Дибровной, государственное регуляторное влияние на развитие сельского хозяйства в Украине остается, с одной стороны, довольно значительным, а с другой – недостаточно эффективным [33]. Нами представлены виды и способы поддержки сельскохозяйственных предприятий как целостная система (табл. 1.3).

При анализе взглядов ученых на проблемы поддержки сельскохозяйственных предприятий нами выделены ее виды и способы [32].

На наш взгляд, применительно к растениеводческой продукции меры поддержки сельскохозяйственных предприятий можно разделить на две группы:

- прямое воздействие государства на развитие растениеводческих сельскохозяйственных предприятий, включающее принятие административных и плановых мер по регулированию отрасли;

- косвенное воздействие – ценовые, кредитно-финансовые, налоговые и инвестиционные механизмы.

При этом поддержка сельскохозяйственных предприятий может проводиться с помощью целого ряда способов. Прямое влияние на функционирование продукции растениеводства осуществляется через [83, с. 98]:

- бюджетное регулирование: бюджетные ассигнования, субсидирование процентных ставок по кредитам для агропромышленных предприятий;

- регулирование путем формирования государственных программ и государственных заказов;

- социальное регулирование, в том числе государственное социальное страхование;

- регулирование условий труда, трудовых отношений, оплаты труда. Выражается в форме государственного законодательства о труде и занятости, призванного обеспечивать охрану труда, соблюдение трудовых контрактов;

Виды и способы поддержки продукции сельскохозяйственных предприятий

Виды	Способы
Правовое обеспечение	1. Принятие законодательных актов. 2. Улучшение качества действующих законодательных актов. 3. Создание целостной системы взаимосвязанных нормативно-правовых актов, которые не противоречат друг другу.
Финансовая поддержка устойчивости доходов товаропроизводителей	1. Квотирование производителей продукции и сбыта. 2. Дотации и компенсации. 3. Гарантированная минимальная цена. Введение залоговых цен. 4. Льготные, научно обоснованные кредитование и налогообложение. 5. Страхования. 6. Закупка продовольствия в государственный и региональные фонды. 7. Поддержание устойчивого платежеспособного спроса населения. 8. Защита от интервенции иностранных конкурентов. 9. Государственная гарантия кредитов.
Инфраструктурное обеспечение	1. Принятие нормативных актов по созданию инфраструктуры, работающей в интересах повышения устойчивости функционирования предприятий АПК. 2. Создание маркетинговой системы обслуживания. 3. Создание системы оптовых и розничных рынков. 4. Создание системы товарных бирж, ярмарок, опционов. 5. Создание системы земельных, инвестиционных, кооперативных банков.
Материально-техническая поддержка	1. Отработка механизма лизинга. 2. Долевое финансирование при производстве новой техники и внедрении новейших технологий. 3. Льготное кредитование, налогообложение, ускоренная амортизация при производстве и использовании новой техники. 4. Поддержка кооперативов в приобретении новой техники.
Поддержка внешнеэкономической деятельности	1. Маркетинговое обслуживание для выхода на внешний рынок экспортеров, нахождение иностранных инвесторов, импорт нового оборудования. 2. Обеспечение продовольственной безопасности с помощью системы таможенных тарифов, компенсационных сборов, налогов на импортируемые продовольственные товары. 3. Создание благоприятного климата для иностранного инвестора в сфере производства, создания совместных предприятий. 4. Государственные гарантии для иностранных кредиторов при импорте передовой техники и технологий. 5. Демпинговая политика при экспорте конкурентоспособных сельскохозяйственных товаров на международном рынке.
Научное обеспечение	1. Финансирование ключевых направлений науки по проблемам устойчивости АПК. 2. Финансирование затрат на воспроизводство научных кадров. 3. Финансирование расходов на разработку технологий и техники на инвестиционной основе, отвечающей мировым стандартам. 4. Поддержка в формировании рынка нововведений путем стимулирования заказов на наукоемкую продукцию, организации технопарков, техноинкубаторов. 5. Частичное финансирование научно-методического консультирования. 6. Безналоговая и льготная система вложений предпринимательских формирований в научное обеспечение устойчивости воспроизводства.
Кадровое обеспечение	1. Организация системы государственной подготовки и повышения квалификации предпринимателей, менеджеров, сотрудников, структурных подразделений АПК путем финансирования уровня подготовки до необходимых стандартов. 2. Создание нормативно-правовой базы для функционирования частных учебных заведений, осуществляющих подготовку и повышение квалификации кадров АПК на уровне соответствующих мировых стандартов.

Источник: систематизировано автором

- регулирование охраны и восстановления окружающей среды предусматривает меры по защите природы в виде штрафов и санкций за загрязнение, а также предписаний по выполнению обязательных природоохранных мероприятий;

- регулирование посредством ограничения и запретов определенных видов деятельности, государственного лицензирования;

- непосредственное управление аграрными предприятиями, являющимися государственной собственностью.

Косвенное регулирование осуществляется следующими способами [83, с. 100]:

1. Налоговое регулирование. Выполняется путем назначения и дифференциации налоговых ставок, таможенных пошлин и сборов, введения налоговых льгот, освобождения от налогов.

2. Денежно-кредитное регулирование, с помощью которого государство воздействует на денежное обращение.

3. Ценовое регулирование. Осуществляется с помощью установления предельных цен на некоторые общественно значимые товары.

Нами сгруппированы формы, методы, средства и сферы поддержки развития растениеводческой продукции сельскохозяйственных предприятий (Приложение Б).

Ценовое регулирование проявляется также в форме установления предельных уровней рентабельности для предприятий-монополистов и параметров, определяющих величину цен.

Ученые, которые занимаются вопросами ценообразования в АПК [36, с. 111], единодушны в том, что в процессе поддержки сельскохозяйственных предприятий должен применяться ценовой механизм, сочетающий свободные (договорные) цены на продукцию сельского хозяйства, в частности растениеводства, с регулируемыми: целевыми, гарантированными, залоговыми, ориентированными (рекомендуемыми), пороговыми.

Повышенное внимание ученых-экономистов к ценовому регулиро-

ванию объясняется тем, что в списке проблем аграрного сектора одну из ведущих позиций занимает диспаритет цен. Неэквивалентность товарообмена в значительной степени сглаживалась бюджетной поддержкой государства, уровень которой в некоторые годы, предшествовавшие либерализации цен, был достаточно высоким. Как отмечает О. В. Олейник, более чем шестикратное ухудшение паритета цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию, потребляемую в сельском хозяйстве, является главной причиной кризисного состояния отечественного аграрного сектора [88, с. 120–125].

Экономические процессы в аграрном секторе в период освоения рыночной системы хозяйствования объективно требуют формирования такой ценовой политики, которая бы обеспечила эквивалентность обмена на стадиях материально-денежного обеспечения, производства сырья, переработки и реализации продукции, предоставления услуг и формирования доходов, необходимых для расширенного воспроизводства в сельском хозяйстве [19, с. 67–70]. В. Г. Андрийчук отмечает, что важнейшим рычагом поддержки сельскохозяйственных предприятий и поддержки доходов сельскохозяйственного производства являются цены [10, с. 33].

Для субъектов экономической деятельности основной задачей является получение прибыли в максимальном размере при оптимальных (минимальных) затратах. В свою очередь, экономический интерес хозяйствования в аграрной сфере в значительной степени зависит от внешних факторов, которые в рыночных условиях кардинально изменили порядок формирования доходов сельскохозяйственных предприятий. Как считает П. Т. Саблук, требованием времени стала необходимость производить то, что можно продать и получить необходимую прибыль. Особенности формирования доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей обусловлены также высокой степенью относительной демонополизации сельского хозяйства, неэластичностью связи между спросом на аграрную продукцию и ценами на нее, низкой покупательной способностью населения Украины [117, с. 19].

Изменение цены происходит вследствие ряда ценообразующих факторов. В частности, Мазур Н. А. считает, что важнейшими среди них являются общественная цена производства, соотношение спроса и предложения, темпы инфляции и покупательная способность денег, степень государственного административного и экономического регулирования цен, состояние ценовой и неценовой конкуренции, степень монополизации производства (рис. 1.3.) [79, с. 99].

Таким образом, в качестве концептуальной основы государственной политики в аграрном секторе должно быть, с одной стороны, декларирование принципа свободного ценообразования, которое приспособляется к платежеспособному спросу, а с другой – применение механизма регулирования цен предложения, в том числе путем определения уровня целевых, гарантированных (защитных), залоговых и других видов цен для поддержки продукции сельскохозяйственных предприятий.

Проведенные исследования позволяют сделать вывод относительно экономической сущности системы регулирования и поддержки растениеводческой продукции сельскохозяйственных предприятий с учетом ее особенностей. Под такой системой нами понимается целостная многоуровневая система экономических отношений, включающая многоэлементную подсистему координации рыночного регулирования и подсистему государственной поддержки продукции сельскохозяйственных товаропроизводителей.

В этом направлении необходим поиск связи между долей государственных расходов на развитие продукции тех или иных отраслей сельскохозяйственных предприятий (как показателя активности государства), и экономическим ростом, а также повышением конкурентоспособности (как показателя эффективности использования ресурсов при существующих условиях регулирования экономических процессов).



Рис. 1.3. Система регулирования и поддержки растениеводческой продукции сельскохозяйственных предприятий

Источник: разработка автора

Итак, можно сформулировать следующую закономерность взаимодействия государственного регулирования и рыночного саморегулирования развития растениеводческой продукции сельскохозяйственных предприятий: при усилении государственного регулирования растениеводческих предприятий и ограничении рыночного роста совокупный спрос будет опережать рост совокупного предложения, в результате чего возникнет дефицит продукции. И наоборот, при усилении рыночного саморегулирования, поддержки растениеводческой продукции сельскохозяйственных предприятий и ограничении государственного влияния на производство совокупное предложение будет превышать рост совокупного спроса, в результате чего возникнет избыток продукции (Приложение В).

В США уровень государственной поддержки сельского хозяйства составляет 40 % от стоимости произведенной сельскохозяйственной продукции, в странах ЕС – 35 %, в Японии и Франции – 72 %, в Украине – 8,3 %. В странах ЕС государственную поддержку сельского хозяйства осуществляют путем предоставления аграриям дешевых кредитов, поддержания твердых цен, выполнение непосредственных выплат и так далее. В Европе под поддержку сельскохозяйственных предприятий подпадают 90 % цен на сельскохозяйственную продукцию в виде субсидий из-за высоких цены на средства производства [81, с. 19].

По расчетам Г.Я. Демьяненко и Ф.В. Иваниной, для расширенного воспроизводства и повышения конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции, объемы поддержки сельского хозяйства должны вырасти до 20 млрд грн (10 млрд грн для достижения паритетности в межотраслевом товарообмене + 10 млрд грн для создания условий обеспечения прибыльности отрасли и формирование собственных финансовых ресурсов, способных осуществлять расширенное воспроизводство) [35, с. 3–9].

Изучение зарубежного опыта свидетельствует о том, что в современных условиях нужна модификация способов и видов поддержки

функционирования предприятий аграрного сектора как по субъектам и объектам, так и по уровню поддержки сельскохозяйственных предприятий. Эти способы могут быть сгруппированы по целевому признаку:

1. Платежи, поддерживающие доходы сельхозтоваропроизводителей (компенсационные, при условии ущерба от стихийных бедствий; за ущерб, понесенный во время реорганизации производства).

2. Способ воздействия на рынок продовольствия посредством ценового вмешательства (поддержка внутренних цен на сельскохозяйственную продукцию; установление квот; установление налогов на экспорт и импорт продовольствия).

3. Способы, предусматривающие субсидирование производителей за приобретенные средства производства через компенсацию затрат (субсидирование или льготное налогообложение при приобретении удобрений, кормов и ядохимикатов; субсидирование выплат процентов за полученные кредиты; субсидирование выплат по страхованию имущества).

4. Способ, предполагающие выделение государственных средств на развитие аграрного рынка (выделение средств на разработку и реализацию рыночных программ; субсидии на хранение продукции; субсидии на проведение транспортных работ по перевозкам продукции всех звеньев аграрного производства).

5. Выделение государственных средств на проведение мероприятий долгосрочного характера, обеспечивающих повышение эффективности производства и направленных на развитие производственной инфраструктуры (субсидии на строительство помещений; субсидии на осуществление ирригационных проектов; субсидии на рекультивацию земель; содействие созданию фермерских объединений).

6. Выделение средств на осуществление государственных программ развития производства (эти меры господдержки распространены во многих странах ЕС, США, Канаде) для реализации региональных программ.

7. Способы поддержки предприятий АПК, не связанные непосредственно с данной отраслью, но влияющие на эффективность их

функционирования (проведение льготной налоговой политики, поддержка национальной валюты, внешнеторговая деятельность).

По нашему мнению, необходимо также учесть опыт зарубежных стран относительно более эффективных видов и способов государственной поддержки с учетом требований ВТО и Европейского Союза (табл. 1.4).

Таблица 1.4

**Основные виды и способы государственной поддержки
растениеводческой продукции сельскохозяйственных предприятий,
направленные на повышение уровня их конкурентоспособности
с учетом зарубежного опыта в рамках ВТО**

Виды государственной поддержки	Способы
Поддержка доходов растениеводческих сельскохозяйственных предприятий	Компенсационные платежи Платежи при условии появления убытков от стихийных бедствий Платежи за ущерб в результате реорганизации производства
Ценовое вмешательство на рынке продовольствия	Поддержка внутренних цен на сельскохозяйственную продукцию Установление квот Установление налогов на экспорт и импорт продовольствия
Компенсация расходов	Субсидирование или льготное налогообложение при условии приобретения удобрений, кормов и ядохимикатов Субсидирование выплат процентов по полученным кредитам Субсидирование выплат по страхованию имущества
Содействие развитию рынка	Выделение средств на разработку и реализацию рыночных программ Субсидии на хранение продукции Субсидии на проведение транспортных работ по перевозкам продукции всех звеньев аграрного производства
Содействие развитию продо-вольственной инфраструктуры	Субсидии на строительство хозяйственных помещений Субсидии на осуществление ирригационных проектов Субсидии на рекультивацию земель Содействие созданию фермерских объединений
Реализация региональных программ	Выделение средств на реализацию государственных программ развития производства растениеводческой продукции сельскохозяйственных предприятий
Макроэкономическая политика	Проведение льготной налоговой политики Поддержка национальной валюты Внешнеторговая деятельность

Источник: систематизировано автором

По мнению Н. Я. Демьяненко, с учетом условий, адаптации и гармонизации национального законодательства к требованиям аграрного, таможенного, тарифного и налогового законодательства Европейского Союза должны быть заменены существующие виды и способы государственной

поддержки отрасли в рамках множества программ и мер на целостную систему государственной поддержки и защиты отрасли с творческим использованием лучшего мирового опыта и задействованием соответствующих механизмов и инструментов в сторону усиления конкурентных возможностей аграрного производства [35, с. 3–9].

Для повышения эффективности использования бюджетных средств должна осуществляться адекватная долгосрочная стратегия развития аграрной экономики на основе государственного программирования и концентрации финансовых ресурсов с уточнением и выбором первоочередных приоритетов, к которым следует отнести:

- производство продукции растениеводства, что гарантирует продовольственную безопасность страны;
- воспроизводство ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий до уровня, который бы обеспечивал конкурентоспособность продукции;
- инновационное развитие в растениеводстве, прежде всего селекции;
- развитие территорий и аграрного рынка.

Для этого следует осуществить перегруппировку объектов бюджетного финансирования, выделив следующие группы: государственные программы; целевые программы; постоянные мероприятия; разовые мероприятия.

С целью повышения рентабельности растениеводческой продукции сельскохозяйственных предприятий (и, как следствие, – конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий) можно использовать предложенные А. Зельднером направления повышения эффективности поддержки сельскохозяйственных предприятий [60, с. 98]:

1. Аграрный сектор экономики в начале третьего тысячелетия может обеспечить продовольственную безопасность страны в значительной мере при компетентном государственном регулировании. Функции государства – эффективность, стабильность, справедливость – осуществляются с помощью административно-экономических и правовых рычагов.

Усиление государственного протекционизма, связанного с бюджетным

финансированием целевых программ в области плодородия, мелиорации, социальной и производственной инфраструктуры сельских поселений, формирования качественно новой сети предприятий, объединений и кооперативов по обслуживанию сельскохозяйственных товаропроизводителей, организации региональных оптовых рынков и бирж.

2. Отраслевые приоритеты тесно связаны с необходимостью решения государственных проблем. К наиболее актуальным из них следует отнести усиление госрегулирования естественных монополий, обеспечение роста совокупного платежеспособного спроса населения.

3. Дальнейшее развитие в деятельности растениеводческих сельскохозяйственных предприятий должен получить процесс интеграции и кооперации.

4. Важнейшим приоритетом становится формирование современной инфраструктуры продовольственного рынка – создание единой государственной информационно-консультативной системы, формирование сети оптовых продовольственных рынков, повышение роли бирж.

5. Одной из приоритетных проблем остается переработка сельскохозяйственного сырья, позволяющая сократить потери и обеспечить выход конечной продукции. Необходимы государственные льготные кредиты под сезонный недостаток оборотных средств, что позволит стимулировать сельских товаропроизводителей.

6. Следует усилить на всех уровнях борьбу с теневой экономикой в потребительской сфере и монополизацией продовольственных рынков.

7. Необходим жесткий государственный контроль торговых наценок. Стратегической задачей аграрной политики государства является формирование эффективного конкурентоспособного агропромышленного производства, способного обеспечивать продовольственную безопасность страны, наращивание экспорта отдельных видов сельскохозяйственной продукции и продовольствия. Основой для повышения эффективности производства и доходов сельского хозяйства являются рост технологического уровня аграрного производства, внедрение ресурсосберегающих и

экологически чистых технологий, поддержка соответствующих исследований и введение системы консультирования в сельскохозяйственном производстве [35, с. 3–9].

Мы вполне согласны с мнением Н. Я. Демьяненко, что в сельскохозяйственных предприятиях для приостановки спада производства срочно нужно:

- осуществить финансовое оздоровление, в том числе за счет реструктуризации задолженности сельскохозяйственных товаропроизводителей;

- бюджет всех уровней, государственных внебюджетных фондов;

- ускорить разработку и внедрение новых механизмов хозяйствования, которые бы обеспечивали адаптацию предприятий к рыночным условиям, а также создать экономические условия для оптимизации ценовых соотношений между продукцией сельского хозяйства и других отраслей экономики страны;

- создать государственные резервные продовольственные фонды, в первую очередь зерна, и организовать поддержку сельскохозяйственных предприятий и рынков;

- организовать специализированную финансовую систему обслуживания товаропроизводителей АПК;

- обеспечить мобилизацию государственных кредитных ресурсов и создать соответствующие условия для привлечения частных инвестиций в производство сельскохозяйственной техники, расширение лизинга на благоприятных условиях;

- восстановить с учетом рыночных отношений систему страхования в сельском хозяйстве;

- разработать мероприятия по восстановлению технической оснащенности сельского хозяйства.

На наш взгляд, реализация этих предложений относительно направлений и механизмов определенной системы регуляторов даст возможность усилить устойчивость и конкурентоспособность сельскохозяйственных предприятий.

1.3. Методы и модели оценки конкурентоспособности продукции и эффективности ее государственной поддержки в сельскохозяйственных предприятиях

Основой определения конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий является учет методических аспектов осуществления оценки эффективности ее регулирования и поддержки. При обзоре литературы выявлено наличие многочисленных методов, применяемых исследователями для оценки конкурентоспособности предприятий. Ученые выделяют такие основные методы: модель Бостонской консультативной группы; модель М. Портера; метод «Мак-Кинзи»; модель Shell/DPM; метод LOTS; метод PIMS; ситуационный анализ (SWOT-анализ); метод экспертного оценивания; модель Хофера/Шенделя; финансово-экономический метод; метод картирования стратегических групп и другие. Суть и характеристика оценки конкурентоспособности предприятия нами рассмотрены на основании 18 методов ее определения. Многочисленность методов дает основание утверждать, что без их упорядочения невозможно выделить особенности каждого из них и эффективно использовать. На основании результатов исследования методических основ оценки конкурентоспособности предприятий (Приложение Д) и руководствуясь необходимостью обеспечения действенности принятых управленческих решений, предлагаем распределять методы оценки конкурентоспособности по следующим признакам:

- а) уровень управленческого решения;
- б) аналитические возможности;
- в) теоретические основы;
- г) способ оценки;
- д) способ представления результата (рис. 1.4).

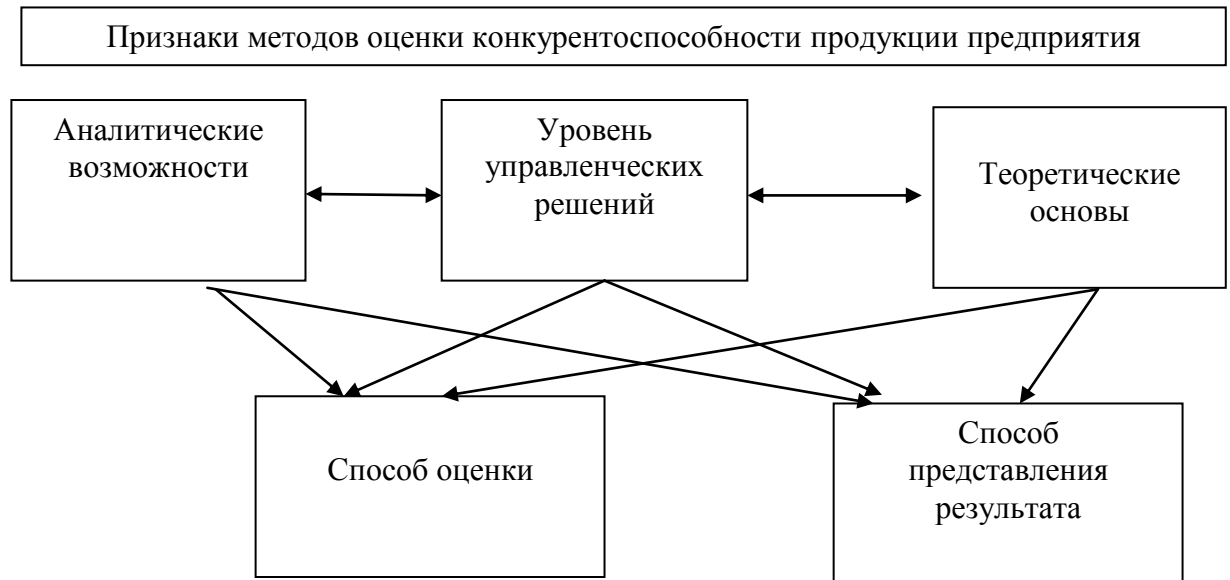


Рис. 1.4. Взаимосвязь признаков распределения методов с необходимостью оценки конкурентоспособности продукции предприятия

Источник: разработано автором

Признак «уровень управленческого решения» мы связываем с необходимостью оценки конкурентоспособности предприятия на всех этапах управления – государственном и на уровне предприятия (оперативном, тактическом и стратегическом).

«Аналитические возможности» мы связываем с совокупностью задач, стоящих перед предприятием: а) позиционирование в конкурентной группе; б) исследование динамики позиции отдельного предприятия в конкурентной группе; в) определение «узких мест».

Признак «теоретические основы» представлен нами для четкости выделения составляющих конкурентоспособности предприятия, ведь именно теоретические основы определяют выбор системы показателей, на основании которых осуществляется оценка конкурентоспособности.

Уровень управленческого решения, аналитические возможности и теоретические основы обуславливают использование соответствующего метода (способа) обработки и способа представления информации, что также обуславливает наличие различных методов оценки конкурентоспособности предприятия. Упорядочение методов оценки конкурентоспособности продукции предприятия согласно предложенного распределения представлено в таблице 1.5.

Распределение методов оценки конкурентоспособности продукции сельскохозяйственного предприятия

Признаки группировки	Группы методов	Перечень методов и моделей
Уровень принятия управленческого решения	методы оценки для принятия решений на оперативном уровне управления	модель многоугольника конкурентоспособности предприятия, метод оценки товара / услуги
	методы оценки для принятия решений на тактическом уровне управления	модель LOTS, финансово-экономический метод
	методы оценки для принятия решений на стратегическом уровне управления	модель конкурентных сил М. Портера, модель А. Градова, модель БКГ, метод «Мак-Кинзи», модель Shell / DPM, метод построения пирамиды конкурентоспособности, модель PIMS
Аналитические возможности	методы оценки для позиционирования предприятия в конкурентной группе	модель БКГ, метод картирования стратегических групп, метод оценки товара / услуги
	методы оценки для определения динамики позиции предприятия в конкурентной группе	модель LOTS, финансово-экономический метод
	методы оценки для определения конкурентных достоинств и «узких мест»	модель многоугольника конкурентоспособности предприятия, финансово-экономический метод
Теоретические аспекты	методы оценки, основанные на теории потребительской ценности	модель многоугольника конкурентоспособности предприятия, метод картирования стратегических групп, метод оценки товара / услуги
	методы оценки, основанные на теории эффективной конкуренции	финансово-экономический метод
	методы оценки, основанные на теории ключевых факторов успеха	модель конкурентных сил М. Портера, модель А. Градова, модель БКГ, метод «Мак-Кинзи»
	методы оценки, основанные на теории стоимости бизнеса	метод дисконтирования денежных потоков, метод сравнительных продаж, метод валового рентного мультипликатора
Способ оценки	использование методов количественной оценки	модель БКГ, модель LOTS, модель PIMS, финансово-экономический метод
	использование методов экспертной оценки	метод «Мак-Кинзи»
	комбинирования методов количественной и экспертной оценки	модель Shell / DPM, метод интегральной оценки
Способ представления результата	Графический	модель многоугольника конкурентоспособности предприятия, метод построения пирамиды конкурентоспособности
	Табличный	модель LOTS, SWOT-анализ, метод оценки товара / услуги, финансово-экономический метод
	Матричный	метод «Мак-Кинзи», модель Shell / DPM, метод картирования стратегических групп

Источник: разработка автора

Уровень принятия управленческого решения является важным моментом для использования того или иного метода оценки конкурентоспособности. Согласно с основами теории стратегического управления, принятие оперативного, тактического или стратегического решения требует соответствующей информации, способов ее обработки и способов представления результата. Так, например, И. Ансоф придерживается именно стратегического подхода к постановке и принятию управленческого решения, предлагая для оценки позиции предприятия показатель «конкурентного статуса фирмы». По убеждению автора, конкурентный статус фирмы характеризует предпосылки достижения фирмой того или иного уровня конкурентного преимущества, соответствует цели формирования стратегических задач развития предприятия. Как входящая используется при этом информация об уровне стратегических капитальных вложений компании, критической и оптимальной точках объема капитальных вложений, а также показатели на соответствие действующей и оптимальной стратегии фирмы и показатели на соответствие имеющихся и оптимальных возможностей фирмы.

Сущность эффективной поддержки сельскохозяйственных предприятий должна заключаться в том, чтобы сформировать условия для обеспечения развернутого типа воспроизводства, а также обеспечить соблюдение интересов потребителей и государства. То есть об эффективности государственной аграрной политики свидетельствует уровень развития рыночных отношений между сельхозпроизводителями, фондопроизводственными, перерабатывающими отраслями, инфраструктурной сферы, а также конкурентоспособности.

Исследование литературных источников показало, что существуют различные подходы к определению системы показателей эффективности регулирования развития аграрной сферы.

Учеными-экономистами (как отечественными, так и зарубежными) неоднократно исследовались методики количественной оценки поддержки

сельскохозяйственных предприятий аграрной сферы.

Сложность формирования критериальной базы оценки эффективности регулирования аграрного сектора, а также эффективности направлений повышения конкурентоспособности заключается в том, что:

- государственное управленческое решение касается развития аграрного сектора. Влияние это может быть положительным или отрицательным; ожидаемым или фактическим; предыдущим или итоговым; прямым или косвенным;

- результаты влияния аграрной политики не всегда удается выделить в чистом виде, они могут быть следствием совместного действия и взаимодействия (синергический эффект) различных направлений политики, поэтому при оценке эффективности необходимо учитывать их взаимодействие и комплексное воздействие на объекты поддержки сельскохозяйственных предприятий [22, с. 116];

- система объектов поддержки сельскохозяйственных предприятий аграрного сектора экономики является весьма сложной (их условно можно классифицировать по отраслям, сельскохозяйственным товаропроизводителям, производственной сфере, торговле, социальной и экологической сферах, информационно-консультационной деятельности и т.п.);

- субъекты рыночных отношений (товаропроизводители, потребители, государство; экспортеры и импортеры) имеют разновекторные интересы;

- происходит отображение всех составляющих субъектно-объектных отношений: экономическая эффективность сельскохозяйственных товаропроизводителей, экономическая эффективность аграрного сектора экономики в системе макроэкономических показателей;

- социально-экономической сбалансированности и справедливости межотраслевых связей; показатели воспроизводства и постоянного совершенствования человеческого капитала на селе;

- оптимальность функционирования поддержки сельскохозяйственных предприятий как целостного организационно-экономического механизма,

направленного на обеспечение эффективно действующей модели рыночного саморегулирования [84, с. 65–69].

Все способы, предлагаемые для решения этой задачи, так или иначе основаны на сопоставлении внутренних и мировых цен на агропродовольственные товары. Это объясняется тем, что мировые цены наиболее близки к равновесным и отражают альтернативные издержки сельскохозяйственных производителей и потребителей. Итак, ценовое искажение, то есть отклонение внутренних цен от равновесных, вызванное государственной политикой, представляет собой количественную оценку уровня поддержки сельскохозяйственных предприятий сельского хозяйства. Государственное вмешательство может иметь как положительное, так и негативное влияние. Если из-за этого вмешательства внутренние цены превышают мировые, то осуществляется субсидирование аграрного сектора, так называемое положительное отклонение от равновесных цен. Если внутренние цены оказываются ниже мировых, то можно говорить о чрезмерном налогообложении сельского хозяйства, то есть о негативном отклонении.

Сравнение мировых цен с внутренними требует их сопоставимости: мировые цены должны быть условно переведены в национальную валюту. Валютный курс – один из главных вопросов при определении уровня поддержки сельскохозяйственных предприятий и поддержки сельского хозяйства, поскольку влияет на величину этого показателя. Неоднозначным является значение уровня мировых цен. Мировая цена, выраженная в национальной валюте при определенном валютном курсе, называется справочной и также подвержена значительным колебаниям.

В мировой практике существуют методологические подходы к определению уровня внутренней поддержки агропродовольственного сектора страны – организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) (осуществляет оценку и сравнение национальных политик в сфере агропромышленности) и Всемирная торговая организация (осуществляет

контроль над обязательствами стран-членов ВТО по снижению уровня поддержки, «искажает» торговлю).

ОЭСР оценивает эффективность государственной поддержки в разрезе получателей трансферов (изготовитель, потребитель или сектор в целом), а ВТО классифицирует те меры внутренней поддержки, которые «искажают» производство и торговлю, то есть влияют на объемы производства и цены таким образом, что это приводит к неэффективному использованию ресурсов, и те, которые не влияют на производство и торговлю.

Согласно этому критерию, все меры государственной поддержки условно разделены на «корзины»: зеленая, голубая, желтая и красная. К «зеленой корзине» относят меры внутренней поддержки, которые не влияют на производство и торговлю сельскохозяйственной продукцией, а следовательно, их объемы финансирования не подлежат сокращению (средства на совершенствование инфраструктуры, страхование урожая, охрану окружающей среды, научные исследования и т.д.). Мероприятия «голубой корзины» также не подлежат сокращению. К ним относят программы по ограничению перепроизводства сельскохозяйственной продукции (не более 85 % от производства), а именно: выплаты на фиксированные сельскохозяйственные площади или поголовья. Мероприятия «желтой корзины» являются предметом обязательств по сокращению объемов бюджетной поддержки. Среди них: дотации на продукцию животноводства и растениеводства, племенное животноводство, элитное семеноводство, комбикорма, компенсация части затрат на удобрения, средства защиты растений и части затрат на энергоресурсы, ценовая поддержка (компенсация разницы между закупочной и рыночной ценой на сельхозпродукцию); предоставление производителю товаров и услуг по ценам ниже рыночных; закупка у производителя товаров (услуг) по ценам, превышающим рыночные; льготное кредитование сельхозпроизводителей за счет бюджета; списание долгов; льготы на транспортировку сельхозпродукции; расходы лизингового фонда и тому подобное.

Максимально допустимый уровень поддержки рассчитывается как среднегодовая величина фактических расходов на мероприятия «желтой корзины» на протяжении последних трех лет. Минимально разрешенная поддержка *de minimis* составляет 5 % от стоимости продукции сельхозпроизводства для развитых стран, и 10 % – для развивающихся стран [92, с. 45]. В «красный ящик» относят меры по экспортному субсидированию. ВТО запрещает применять экспортные субсидии, кроме зафиксированных в перечне обязательств страны.

Стоимостным показателем государственной поддержки является агрегированный показатель поддержки (АПП). В соответствии с требованиями ВТО, страны Европейского Союза определили предельную сумму расходов на поддержку доходности сельскохозяйственного производства и прямых расходов фермерам в размере 42,3 млрд евро до 2013 г. с ежегодным сокращением в среднем на 0,9 %.

По методологии ОЭСР используется показатель оценки совокупной поддержки производителей (ППВ) (Producer Support Estimate), включающий стоимость ценовой поддержки, прямые (бюджетные выплаты) и косвенные (налоговые и кредитные льготы) формы поддержки производителей и компенсацию производственных затрат. Количественным показателем ОЭСР является процентное значение ППВ от ВВП (СПСГ).

АПП дает возможность определить уровень внутренней поддержки в соответствии с требованиями Соглашения по сельскому хозяйству ВТО в рамках «желтой корзины». ППВ рассчитывается с целью мониторинга и оценки эффекта, достигаемого в ходе реформирования политики в области сельскохозяйственного производства.

Основными компонентами АПП являются:

- 1) поддержка рыночных цен (измеряется как разница между фиксированной мировой справочной ценой и внутренней регулируемой ценой, которая может отличаться от текущей внутренней рыночной цены);
- 2) объем бюджетных расходов на проведение политики внутренней

поддержки (может «искажать» условия торговли).

Как и АПП, ППВ включает ценовую разницу, а также объем расходов из государственного бюджета, однако основные различия между ними заключаются в следующем: а) поддержка рыночных цен в рамках ППВ измеряется на уровне фермерского хозяйства самим производителем и с использованием цены на границе на сырьевые товары в определенном году, в то время как поддержка рыночных цен в рамках АПП рассчитывается с учетом разницы между внутренней регулируемой ценой поддержки и мировой справочной ценой, которая фиксируется за прошлый базовый период; б) ППВ охватывает все трансферы, поступающие в адрес фермеров в результате осуществления сельскохозяйственной политики, в то время как АПП охватывает только меры внутренней поддержки, которые предусматриваются «желтой корзиной» [23, с. 157].

Совокупная поддержка сельского хозяйства (СПСГ) (Total support estimate) определяется по формуле:

$$СПСГ = ППВ + \sum_{i=1}^n C + \sum_{i=1}^n T + ЗПУ \quad (1.1)$$

где СПСГ – совокупная поддержка сельского хозяйства;

ППВ – показатель поддержки производителей;

C , T – государственные субсидии и налоги производителям сельскохозяйственной продукции;

ЗПУ – общая поддержка услуг в сельском хозяйстве (исследований, образования, инфраструктуры и т.д.).

Уровень совокупной поддержки (СПСГ%) характеризуется ее долей в ВВП страны и в ВДВ сельского хозяйства в ВВП страны:

$$СПСГ\% = (СПСГ/ВВП) \times 100\% \quad (1.2)$$

Для измерения влияния аграрной политики государства в зависимости от ценового фактора на продукцию сельского хозяйства используется номинальный коэффициент защиты производителя (НКЗП) (Nominal Protection Coefficient for producers), который рассчитывается как отношение

средней цены, уплаченной потребителями и полученной производителями на внутреннем рынке, к цене на мировом рынка. Если НКЗП равен единице, то государство их не защищает и не дискриминирует, если меньше – производители считаются незащищенными (происходит неявное налогообложение производителей за счет низких внутренних цен), если больше – производители защищены и получают за свою продукцию цены выше мировых. Номинальный коэффициент поддержки производителя (НКПП) (Nominal Assistance Coefficient for producers) учитывает не только государственные дотации, связанные с объемом продукции, но и другие государственные выплаты из бюджета производителям. Если НКПП больше единицы, то национальные производители получают доходы выше, чем при реализации продукции по мировым ценам. Если НКПП меньше единицы, то производитель получает доходы ниже, чем в условиях свободной торговли. Во всех странах уровень этих коэффициентов характеризует ценовую политику и другие виды поддержки сельскохозяйственных производителей в положительном смысле, но с отрицательной динамикой. Указанные показатели в работе разделены на три группы: а) оценка поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей (Приложение Ж); б) оценка потребителей сельхозпродукции; в) оценка совокупной поддержки сельского хозяйства (Приложение З).

По мнению М. Латынина, эффективность поддержки сельскохозяйственных предприятий развития аграрного сектора целесообразно определять по показателям экономического эффекта (в абсолютном и относительном значениях), а именно: прирост объемов производства валовой продукции в действующих и сопоставимых ценах; прирост добавленной стоимости; прирост прибыли [78, с. 123].

Впервые в отечественной литературе О. Могильным предложены концептуальные основы государственной стратегии конкурентного развития аграрного производства с учетом унификации всеми участниками глобального продовольственного рынка средств государственного влияния

на внутренние рынки, связанных с соблюдением требований соглашения по сельскому хозяйству ВТО. Им, в частности, рекомендовано систему измерения конкурентоспособности института поддержки сельскохозяйственных предприятий аграрного производства по трем агрегированным критериям:

- эффективности агробизнеса и отрасли в целом (масса и норма прибыли, производительность труда, качество и цена продукции, товарность производства, сальдо внешней торговли аграрной продукцией и ее доля в экспортно-импортных операциях государства, удельный вес экспортной продукции с высокой степенью переработки, фондо-, земле- и энергоемкость продукции, уровень занятости, материальное благосостояние крестьян);

- эффективности аграрной политики относительно рационального распределения и использования ресурсов с секторальных позиций национальной экономики (субсидирование товаропроизводителей как доля совокупной внутренней поддержки отрасли в стоимости выпуска валовой продукции и ВВП страны, относительные и абсолютные показатели участия сельхозпредприятий в формировании доходной части государственного бюджета и расходов на производственные программы аграрного сектора, налоговая нагрузка на субъектов хозяйствования);

- качеству предоставления услуг товаропроизводителям по управлению аграрным сектором или оптимальности функционирования уполномоченных органов поддержки сельскохозяйственных предприятий как целостной конкурентоспособной структуры, основанной на гармонизированной методической базе (экономичность, адаптивность, надежность, управляемость и мобильность [84, с. 65–69].

А. Могильный считает, что критерии эффективности поддержки сельскохозяйственных предприятий и конкурентного развития их аграрного производства должны определяться, во-первых, по мере достижения определенных приоритетов, соответствующих экономическим и социальным потребностям общества и возможностям экономики, во-вторых, затратами

ресурсов, направленными на реализацию приоритетных направлений (рис. 1.5.) [85, с. 165].

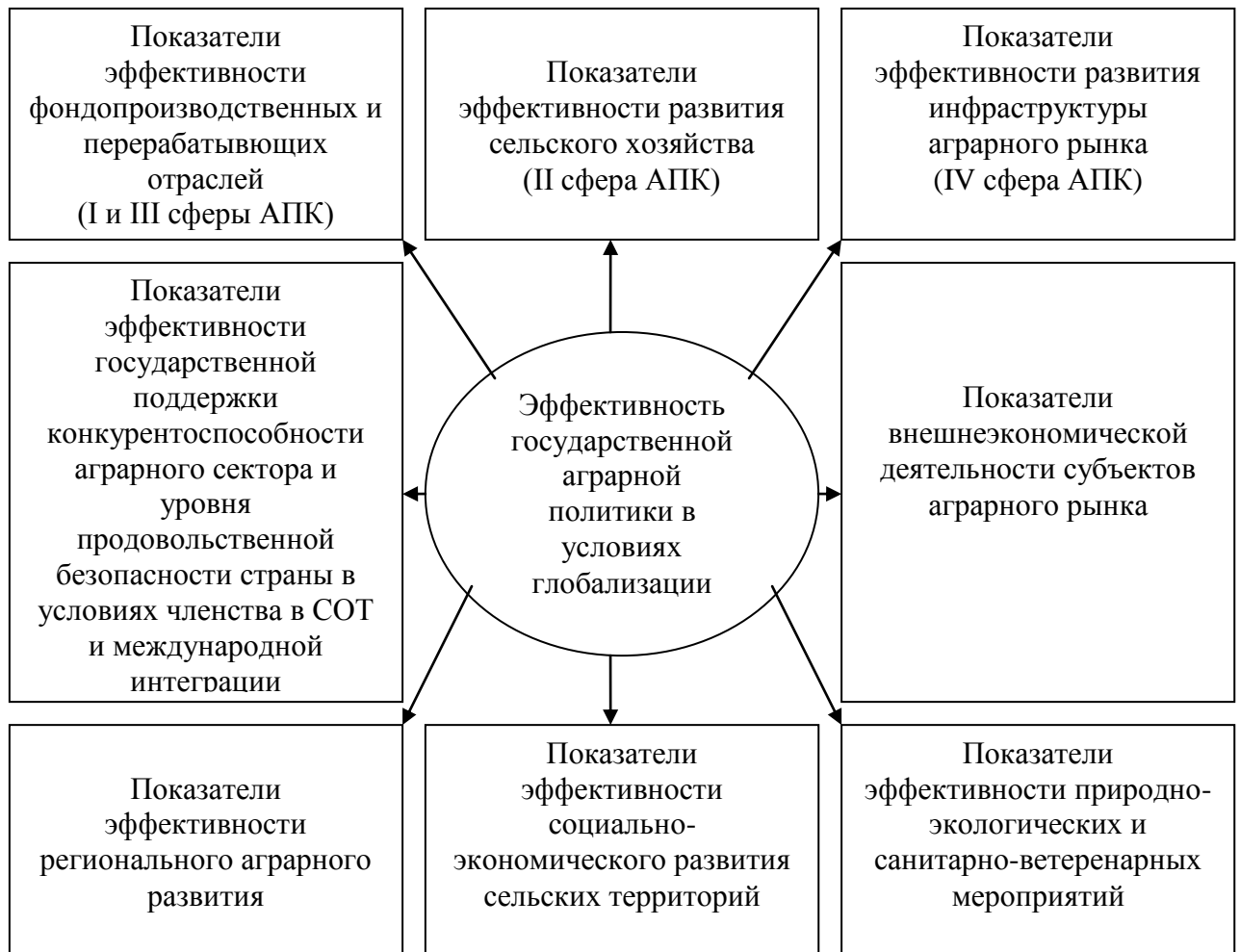


Рис. 1.5. Система показателей эффективности государственной аграрной политики в сферах АПК

Источник: разработка автора

На наш взгляд, подходы к определению эффективности поддержки сельскохозяйственных предприятий должны включать комплекс показателей, характеризующих сущность и результативность государственной аграрной политики во всех сферах АПК.

Однако сам по себе объем бюджетных расходов не может служить достоверной оценкой уровня и эффективности поддержки сельскохозяйственных предприятий. В связи с этим в аграрной экономической науке должен сформироваться подход к комплексной оценке

уровня и эффективности поддержки сельскохозяйственных предприятий аграрного рынка [80, с. 1–6].

В условиях членства Украины в ВТО расчет стандартных показателей для оценки уровня государственной поддержки национального аграрного сектора в условиях глобальной экономики становится крайне актуальной задачей. В мировой практике используется целый ряд оценивающих показателей:

- AMS (aggregate measure of support) – агрегированная мера поддержки;
 - NPC (nominal protection coefficient) – номинальный коэффициент защиты;
 - NPR (nominal protection rate) – степень номинального защиты;
 - EPC (effective protection coefficient) – эффективный коэффициент защиты;
 - EPR (effective protection rate) – степень эффективной защиты;
 - PSE (producer subsidy equivalent) – эквивалент субсидий производителю;
 - CSE (consumer support estimate) – оценка поддержки потребителя;
 - TSE (total support estimate) – общая оценка поддержки;
 - ERA (effective rate of assistance) – степень эффективной помощи
- [78, с. 156].

Рассмотренные выше показатели дополняют друг друга, их структура различается в зависимости от того, насколько широк спектр государственных регуляторов.

А. Могильный предлагает использовать дополнительный критерий эффективности стратегии поддержки сельскохозяйственных предприятий конкурентного развития сельского хозяйства, который бы учитывал рациональность перераспределения и использования ресурсов с позиции влияния на макроэкономические показатели, то есть качество экономического роста. С этой целью он считает необходимым использовать показатель относительной эквивалентной поддержки товаропроизводителей,

рассчитанный как доля протекционистских мер государства (с учетом как бюджетного финансирования программ, направленных на развитие сельского хозяйства, так и неполучения государственным бюджетом средств вследствие снижения налогового давления путем введения фиксированного сельскохозяйственного налога, введение специального режима уплаты НДС, списание задолженности перед бюджетом и социальными фондами, возмещения убытков, причиненных стихийными бедствиями и т.п.) в стоимости выпуска продукции [85, с. 234].

Для определения уровня государственной поддержки сельхозпроизводителей Ю.А. Билык предлагает два основных методических подхода [14, с. 67]. Первый из них основывается на вычислении прироста прибыли (ДПр) в результате роста государственной поддержки:

$$\Delta\Pi = \sum_{i=1}^n (Цi_2 - Ci_2) Oi_2 - \sum_{i=1}^n (Цi_1 - Ci_1) Oi_1 \quad (1.3)$$

где $Цi_1$ и $Цi_2$ – цена i -го вида продукции соответственно до и после роста государственной поддержки;

Ci_1 , Ci_2 – себестоимость единицы i -го вида продукции соответственно до и после роста государственной поддержки;

Oi_1 , Oi_2 – объем производства i -го вида продукции соответственно до и после роста государственной поддержки.

Второй показатель по назначению используется для определения относительной экономии от снижения себестоимости продукции или услуг (ДЗм):

$$\Delta Zm = \sum_{i=1}^n (Zmi_1 - Zmi_2) Oi_2 \quad (1.4)$$

где Zmi_1 , Zmi_2 – уровни материальных затрат на i -й вид продукции, работ или услуг соответственно до и после роста государственной поддержки.

В свою очередь, И. Кондратьева выделяет три основных показателя количественной оценки поддержки сельскохозяйственных предприятий

аграрного сектора:

- номинальный коэффициент защиты (НКЗ);
- эффективный коэффициент защиты (ЭКЗ);
- эффективный коэффициент субсидирования (ЭКС).

Номинальный коэффициент защиты (НКЗ) – наиболее простой показатель оценки субсидирования или налогообложения сельского хозяйства. Он рассчитывается по формуле:

$$НКЗ_i = \frac{P_i^d}{P_i^r} \quad (1.5)$$

где P_i^d , P_i^r – соответственно внутренняя (региональная) и справочная цены i -го продукта.

Если $НКЗ > 1$, это означает, что сельскохозяйственные товаропроизводители получают субсидии. В то же время потребители продукции вынуждены платить более высокую цену, то есть проявляется налогообложение.

Если $НКЗ < 1$, то сельское хозяйство чрезмерно облагается налогом.

$НКЗ = 1$ характеризует нейтральную государственную политику.

Чем больше НКЗ отличается от единицы, тем сильнее влияние государственной политики на рынок конкретного продукта. Средневзвешенное значение отдельных показателей ОКО определяет нормативный коэффициент защиты всего сельскохозяйственного производства.

Эффективный коэффициент защиты (ЭКЗ) рассчитывается по формуле:

$$ЭКЗ_i = \frac{P_i^d - \sum_{j=1}^k a_{ij} P_j^d}{P_i^r - \sum_{j=1}^k a_{ij} P_j^r} = \frac{V_i^d}{V_i^r} \quad (1.6)$$

где a_{ij} – удельные затраты i -го ресурса на единицу продукта;

P_j^d , P_j^r – соответственно внутренняя (региональная) и справочная цены j -го продукта;

V_j^d, V_i^r – добавленная стоимость во внутренней и справочной цене на i -й продукт [38].

Если $ЭКЗ > 1$, то государственная политика положительно влияет на аграрный сектор, то есть производители потенциально получают более высокую отдачу на свои ресурсы, чем при отсутствии государственного вмешательства, и тем самым субсидируются. Если $ЭКЗ < 1$, это означает, что в результате поддержки сельскохозяйственных предприятий товаропроизводители теряют прибыль.

$ЭКЗ$ может быть и отрицательным, это происходит в том случае, если добавленная стоимость во внутренней или в мировой цене отрицательная. Если это касается внутренней цены, то аграрное производство убыточно – затраты на ресурсы превышают выручку от реализации продукции. Если отрицательная добавленная стоимость в справочной цене, то для государства невыгодна внешняя торговля: ресурсы, которые закупаются в других странах, стоят больше, чем произведенный внутри страны продукт. С помощью $ЭКЗ$ можно проанализировать производство каких продуктов более эффективно – они субсидируются и тем самым стимулируются к производству.

При расчетах НКЗ и ЭКЗ возникают две дополнительные проблемы: амортизация ресурсов в ходе аграрного производства и взаимозаменяемость ресурсов. Оба коэффициента будут достаточно сильно коррелированы при соблюдении одного из следующих трех условий: импортируемые ресурсы составляют незначительную долю в стоимости аграрной продукции; поддержка сельскохозяйственных предприятий одинаково влияет как на цены сельскохозяйственной продукции, так и на ресурсы; государство не регулирует цены на ресурсы. Если эти условия не соблюдаются, то НКЗ и ЭКЗ могут показывать разные уровни поддержки сельскохозяйственных предприятий: первый – положительный, второй – отрицательный. Данный вариант возможен, когда поддержка сельскохозяйственных предприятий сосредоточена на дотирование используемых средств производства.

Эффективный коэффициент субсидирования (ЭКС) – это комплексный показатель прямых и косвенных субсидий и налогов в сельском хозяйстве:

$$EKC = (P_i^d - P_i^r) + (S_i - T_i) \quad (1.7)$$

где S_i и T_i – соответственно прямые субсидии и налоги, относящиеся к i -му продукту.

Как отмечает И. Кондратьева, при расчетах ЭКС следует рассматривать следующие аспекты государственной аграрной политики: во-первых, меры, влияющие на цены – поддержка цен и внешнеторговое регулирование (минимальные гарантированные цены, импортные тарифы и квоты, экспортные субсидии и тарифы); во-вторых, все прямые выплаты сельскохозяйственным производителям, которые не ведут к изменению потребительских цен (компенсационные платежи или налоги на производство); в-третьих, меры, снижающие производственные затраты (льготный кредит или субсидии на покупку удобрений, средств защиты растений и др., субсидирование страхования или транспортировки); в-четвертых, действия, ведущие к снижению затрат в сельском хозяйстве в долгосрочной перспективе, но непосредственно не выплачиваются производителям (общие услуги – развитие сельской инфраструктуры или системы рыночной информации, поддержка сельскохозяйственных исследований и др.).

Положительный ЭКС означает положительное государственное регулирование (т.е. субсидирование производителей), отрицательный – отрицательное налогообложение. Исследовав методические основы регулирования конкурентного развития аграрной сферы и конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий, можно сделать следующие выводы:

1. Абсолютное большинство как отечественных, так и зарубежных ученых, занимающихся вопросами поддержки сельскохозяйственных предприятий, сходятся во мнении о необходимости такого вмешательства для аграрного сектора в силу его специфических особенностей.

2. Ситуация, сложившаяся за годы рыночных реформ в аграрном секторе Украины свидетельствует о несостоятельности политики невмешательства и необходимость разработки эффективного механизма поддержки сельскохозяйственных предприятий аграрного сектора.

3. Членство в ВТО накладывает определенные ограничения на перечень форм и методов регулирования, и поэтому необходима разработка комплексной программы развития сельского хозяйства Украины с учетом требований ВТО.

4. Несмотря на приведенные нами преимущества каждого из методов оценки конкурентоспособности продукции предприятия, они являются дополнением друг друга, ведь с помощью каждого из методов можно осуществить позиционирование предприятия в конкурентной группе, исследовать динамику конкурентной позиции или определить «узкое место» в составе конкурентоспособности предприятия.

Выводы к разделу 1

1. Определение понятия «конкурентоспособность» должно учитывать: ее характеристику, устойчивые конкурентные преимущества, количественную оценку способности эффективно конкурировать. Конкурентоспособность – это характеристика, которая является формой проявления степени реализации потенциальной способности формировать, удерживать и использовать устойчивые конкурентные преимущества субъекта хозяйствования в сфере оборота продукции между продавцом и покупателем на основе рыночного соглашения. Характеристика отражает успешность хозяйствования с учетом динамических процессов и явлений, а уровень устойчивости конкурентных преимуществ определяется вероятностью их имитации конкурентами.

2. Продукция сельскохозяйственных предприятий обладает устойчивыми конкурентными преимуществами если: опережает конкурентов

по необходимым для нее параметрам; обеспечивает непрерывность преимуществ и постоянно их обновляет (трансформация или создание новых); устраняет возможность имитации ее преимуществ и их источников конкурентами.

3. Сельскохозяйственное предприятие является конкурентоспособным когда оно способно: своевременно, объективно и точно оценивать потребительский спрос на его продукцию как в настоящее время, так и на будущее; организовывать производство наиболее полезного товара для целевой группы потребителей и выдерживать соотношение цена – качество; производить и реализовывать конкурентную продукцию; проводить текущую эффективную маркетинговую деятельность; находить и создавать условия для снижения затрат на единицу продукции; менять или обновлять технологии производства; проводить эффективную стратегию на основе инноваций в сфере производства и маркетинга; создавать и развивать высокий уровень кадрового потенциала и достигать максимальной прибыли на единицу земли.

4. Конкурентоспособность сельскохозяйственного предприятия с учетом его сложности, динамичности и относительности необходимо исследовать в цепи «ключевые факторы успеха» → «конкурентные преимущества» → «конкурентоспособность». Данный подход носит наиболее обобщающий характер.

5. Система поддержки сельскохозяйственных предприятий имеет характерные черты (характер, направленность, условия осуществления и результативность действия) в соответствии с которыми необходимо различать понятия «общая поддержка», «государственная поддержка» и «государственная помощь».

6. Основными составными элементами государственной поддержки продукции сельскохозяйственных предприятий является регулирование (ценовое, неценовое, квотирование, пошлины, нетарифные барьеры), стимулирование роста эффективности производства (научно-техническая инновационная деятельность, субсидии на капитальные вложения, программа

улучшения качества земель), поддержка доходов (косвенные платежи, прямые денежные трансферы), локальная поддержка (производство, рыночная инфраструктура), поддержка приобретения и сбыта продукции, маркетинговой деятельности (программа развития рынков, субсидии на транспортировку продукции), общеэкономическая поддержка.

7. Доказано, что из-за специфических особенностей производства товарной растениеводческой продукции сельскохозяйственных предприятий не могут быть саморегулирующейся системой и требуют регулирования и поддержки со стороны государства. Исходя из этого, выявлен ряд предпосылок, обуславливающих усиление роли поддержки товарной растениеводческой продукции сельскохозяйственных предприятий. Основные из них: эффективное использование земли, сохранение и повышения ее плодородия, миграционные процессы и демография на селе, уровень развития производственных сил села, диспаритет цен на продукцию сельского хозяйства и промышленности, зависимость доходности от природно-климатических условий и сезонности производства, низкий уровень производственной, социальной и рыночной инфраструктуры, недостаточный менеджмент предприятий.

8. Формы поддержки развития отрасли растениеводства – это процесс влияния государственных и негосударственных регуляторов и рыночного механизма, которые должны иметь рациональное сочетание для получения субъектами хозяйствования устойчивых результатов прибыльной деятельности и создания благоприятной среды улучшения конкурентных позиций

9. Поддержка конкурентоспособности продукции сельскохозяйственных предприятий может осуществляться по формам (правовое обеспечение, финансовая поддержка устойчивости доходов товаропроизводителя, инфраструктурное обеспечение, материально-техническая поддержка, научное и кадровое обеспечение, поддержка внешне-экономической деятельности) и методам (законодательным, квотирования, дотаций минимальной и залоговой ценой, льготным кредитованием и

налогообложением, страхованием, формированием фондов продовольствия, защитой от иностранной конкуренции, государственной защитой кредитов, формированием инфраструктуры, работающей в интересах сельскохозяйственных предприятий, лизинга, целевого финансирования техники, ускорения ее амортизации, финансирования подготовки кадров всех уровней управления, финансирование расходов на разработку технологий и техники, создания благоприятного климата для иностранных и внутренних инвестиций, таможенные тарифы, компенсационные сборы на импорт).

10. Установлено, что государственное регулирование и поддержка растениеводческой продукции сельскохозяйственных предприятий осуществляется на основе целостной многоуровневой системы экономических отношений, включающих многоэлементную подсистему координации рыночного механизма саморегулирования и подсистему государственной поддержки продукции сельскохозяйственных товаропроизводителей. Через их взаимодействие осуществляется влияние органов государственной власти и управления различных уровней на все звенья стабилизации и дальнейшего развития аграрного производства, а также обеспечения конкурентоспособности продукции сельскохозяйственных предприятий.

11. Выявлена следующая соподчиненность регулирования и саморегулирования развития растениеводческой продукции сельскохозяйственных предприятий: при усилении государственного регулирования и влияния на развитие растениеводческой продукции и ограничении рыночного роста совокупный спрос будет опережать рост совокупного предложения, в результате чего возникает дефицит продукции. И наоборот, при усилении рыночного саморегулирования, развития поддержки растениеводческой продукции сельскохозяйственных предприятий и ограничении государственного влияния на производство совокупное предложение будет превышать рост совокупного спроса, в результате чего возникает избыток продукции.

12. В современных рыночных условиях поддержка развития

растениеводческой продукции сельскохозяйственных предприятий с учетом требований Всемирной торговой организации и опыта Европейского союза должна быть модифицирована и использовать принятые формы (поддержки доходов, ценовое вмешательство, компенсация расходов, развитие рынков и продовольственной инфраструктуры) и систему мероприятий (компенсационных платежей, поддержки внутренних цен, квотирования, проведения льготной налоговой политики, субсидирование платежей от стихийных бедствий, повышения плодородия почв и другие).

13. Различные подходы оценки конкурентоспособности продукции сельскохозяйственного предприятия и эффективности ее государственной поддержки позволили классифицировать методы по следующим признакам: уровень управленческого решения, аналитические возможности, теоретические основы, способы оценки и способ предоставления результатов.

РАЗДЕЛ 2

**СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ КОНЬЮНКТУРЫ РЫНКА
ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА ИОРДАНИИ И УКРАИНЫ,
ЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА И
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ
ПРЕДПРИЯТИЯХ**

2.1. Конъюнктура мирового рынка и экспортно-импортные операции с продукцией растениеводства Иордании и Украины

Продукция растениеводства как отрасль материального производства имеет ряд особенностей, которые сказываются на ее функционировании, в частности:

- аграрные предприятия работают в условиях неопределенности поскольку экономический процесс воспроизводства тесно переплетается с естественными (биологическими) процессами;
- в процесс производства продукции растениеводства привлечены четыре ресурса – основные фонды, оборотные фонды, живой труд и земля, причем земля является главным фактором производства, тогда как в других отраслях она является только пространственным базисом;
- сельскохозяйственное производство осуществляется в различных почвенно-климатических условиях, что сказывается на результатах хозяйственной деятельности аграрных предприятий;
- для продукции растениеводства характерна сезонность производства, которая проявляется в неравномерном использовании рабочей силы и средств производства, поступлении продукции и доходов в течение года;
- растениеводство – это кредитоемкая отрасль, которая не может полноценно развиваться без дополнительных финансовых ресурсов;
- растениеводство – менее инвестиционно привлекательная отрасль по сравнению с другими отраслями АПК и другими отраслями народного

хозяйства, что вызвано длительным периодом производства продукции растениеводства;

- в растениеводстве процесс управления производством является трудоемким и требует привлечения высококвалифицированных кадров.

Главной задачей растениеводства, как ведущей отрасли большинства сельскохозяйственных предприятий, является обеспечение продовольственной безопасности государства на уровне, обеспечивающем потребности населения в продуктах питания по рациональным нормам потребления за счет собственного производства и эффективного использования экспортных возможностей. Это возможно при условии расширенного воспроизводства деятельности предприятий. Однако сегодня сельскохозяйственные предприятия Украины, и в частности производящие растениеводческую продукцию, находятся фактически на грани только простого воспроизводства из-за неналаженных межотраслевых экономических связей. В 2001–2013 годах средняя норма прибыли на вложенный капитал в сельском хозяйстве составила 1,5 %, в промышленности – 8,0 %, в банковской сфере – 14,3 %. Сельскохозяйственные предприятия получают крайне недостаточную государственную поддержку для покрытия оттока капитала из деревни.

Растениеводство является комплексной отраслью сельского хозяйства, от развития которой зависит развитие других отраслей, особенно животноводства, поскольку кормовая база создается преимущественно в этой области. Растениеводство обеспечивает население страны продуктами питания, а промышленность – сырьем.

Характерной особенностью растениеводства является постоянное сокращение земли в обработке, нарушение экологического равновесия, ухудшение качественных и количественных показателей земельного фонда, уменьшение площади земли в обработке и посевов отдельных культур, нарушение севооборотов, расширение масштабов водной и ветровой эрозии почв, снижение плодородия и урожайности сельскохозяйственных культур, уменьшение валового сбора зерна, сахарной свеклы, подсолнечника,

картофеля и других культур.

Особое и исключительно важное место среди продукции растениеводства занимает зерновое производство, которое составляет основу растениеводства и всего сельскохозяйственного производства. Хлеб и другие продукты, полученные от переработки зерна, имеют большое значение в питании людей, так как содержат все вещества и много микроэлементов, необходимых для обеспечения жизнедеятельности. Зерно является основным сырьем для мукомольной, крупяной, хлебопекарной, кондитерской, пивоваренной, спиртовой и комбикормовой промышленности. Уровень развития зернового производства имеет решающее воздействие на обеспечение кормами животноводства, определяет уровень развития таких отраслей как свиноводство и птицеводство. Зерновые культуры занимают более 50 % в структуре посевов большинства сельскохозяйственных предприятий. Они делятся на продовольственные – пшеница и рожь, крупяные – гречиха, просо, рис, фуражные – ячмень, овес, кукуруза, зернобобовые. Технические (сахарная свекла, лен-долгунец, подсолнечник) служат сырьем для легкой и пищевой промышленности.

В условиях мирового продовольственного и энергетического кризиса усиливается спрос на зерно. В пользу зерна – как эталона стоимости, зернового стратегического резерва, средства накопления – свидетельствуют факты стремительного обесценивания мировых бумажных денег (доллар, евро и т.д.), привязка которых к золотому резерву снята еще в 60-х годах прошлого века [76]. По данным Организации по продовольствию и сельскому хозяйству ООН (FAO), за последнее десятилетие мировые цены на продовольственные продукты выросли почти вдвое. Если в 2009 г. общий индекс цен на продовольственные продукты составлял 172,4 % (на сахар – 334,0 %, масла и жиры – 169,3 %, зерновые – 171,1 %, молоко – 215,6 %, мясо – 120,1 %), то в 2010 г. он вырос до 214,7 %, при этом индекс цен на зерновые – 237,6 % [97].

Рост мировых цен на продовольствие ставит под угрозу глобальную

продовольственную безопасность и полноценное питание. Рост цен на продукты питания в мире привел к недоеданию примерно 854 млн человек. В результате продовольственного кризиса к общему числу малоимущих и голодающих может добавиться еще 100 млн человек. Наиболее неблагоприятная экономическая ситуация сложилась в Сомали, Афганистане, Эфиопии, Ираке, Эритрее, Судане, Гаити, Бурунди, ДРК, Либерии, Анголе, Монголии, Северной Корее, Уганде, Таджикистане и Грузии [97]. По нашему мнению, мировой продовольственный кризис имеет тенденцию к обострению, и на него влияют следующие факторы: рост населения на планете (ежегодно на 70 млн человек; к примеру, если в 1990 г. численность составляла 5,26 млрд, то в 2009 – 6,6 млрд человек, где 90 % прироста приходится на слаборазвитые страны) (рис. 2.1).

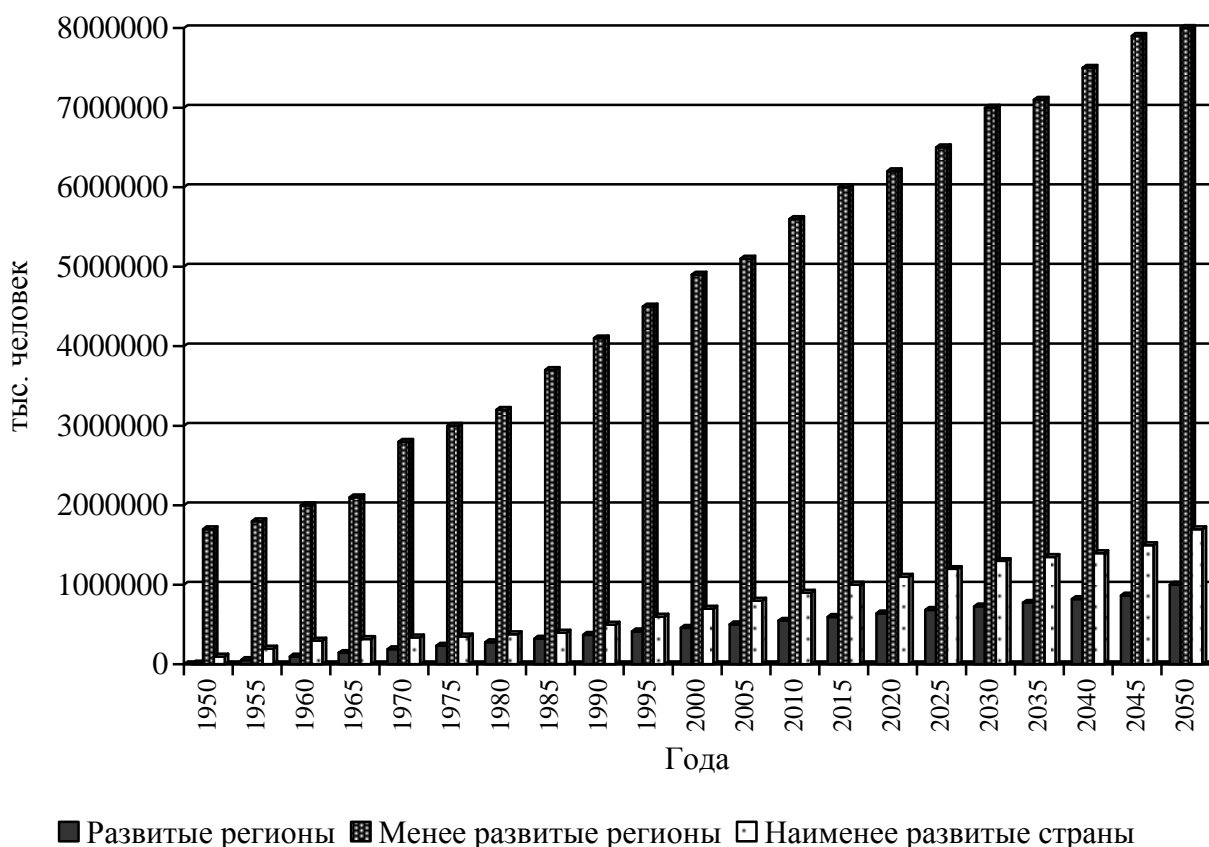


Рис. 2.1. Тренды роста общей популяции населения планеты в разрезе регионов, тыс. человек, 1950–2050 гг.

Источник: построено автором на основе информации [167]

Темпы роста объемов производства сельскохозяйственной продукции иногда отстают от темпов роста потребностей на эту продукцию со стороны населения. Постоянно растет, хотя и в общих показателях, производство сельскохозяйственной продукции. В течение последнего десятилетия сельское хозяйство выглядит стабильно, о чем свидетельствуют среднегодовые показатели роста мирового производства сельскохозяйственной продукции в процентах (табл. 2.1).

Таблица 2.1

Среднегодовые показатели роста производства сельскохозяйственной продукции в мире, 1961–2013 гг., %

Показатель	1961–1970 гг.	1971–1980 гг.	1981–1990 гг.	1991–2000 гг.	2001–2013 гг.
Сельское хозяйство в целом:					
Производство в целом	2,7	2,4	2,3	2,5	2,7
Производство на душу населения	0,7	0,6	0,6	1	1,5
Растениеводство:					
Производство в целом	2,7	2,4	2,3	2,5	2,7
Производство на душу населения	0,9	0,4	0,3	1,1	1,6
Животноводство:					
Производство в целом	2,9	2,5	2,4	2,2	2,3
Производство на душу населения	0,9	0,6	0,7	0,7	1,1

Источник: рассчитано автором на основе информации [165]

Динамика индексов цен по основным видам продовольствия в мире, особенно зерновой индекс, свидетельствует о реальности идеи формирования государственных и мировых резервов зерна. В условиях сохранения тенденции высоких цен на зерно и повышение цен на продовольственные продукты, для производства которых используется зерно, прямая денежная поддержка является более эффективным механизмом обеспечения экономической доступности этих продуктов, а также организация системы прямой продуктовой помощи. Для обеспечения внутренних потребностей в зерновых необходимо определить на законодательном уровне критерии

балансовой стабильности, нарушение которых на рынке зерна дает основания для введения ограничений экспорта. Украина, как лидер мирового экспорта зерна, должна начать переговоры с ФАО по формированию Фонда запасов зерна при ООН. Уже в 2016 году Украина будет готова выполнить в таком фонде квоту в 7 млн т, а с 2018 г. – 10 млн т зерна.

Аграрный сектор и продукция растениеводства в частности в некоторых странах занимает довольно значительную долю в ВВП страны. Относительно аграрного сектора Украины, который является одной из главных отраслей экономики страны, доля его в ВВП в 2013 году превысила 17 % (Приложение К). Согласно оценкам Всемирного банка, основанным на сопоставлении показателей ряда стран, рост валового внутреннего продукта (ВВП), который обусловлен ростом сельского хозяйства, по меньшей мере, вдвое эффективнее способствует сокращению бедности, чем рост ВВП, полученный за счет других отраслей [86, с. 135]. Доля продукции сельского хозяйства в ВВП в Беларуси составляла в 2012 г. 9,2 %. Во Франции и Германии на сельское хозяйство приходится всего 1–2 % в ВВП. В странах Арабского Востока в 2012 г. ситуация сложилась следующая: Иордания – 3 %, Марокко – 15 %, Ирак – 2 %, Сирия – 4 %, Ливан – 2 %.

Таблица 2.2

Площадь сельскохозяйственных угодий в странах мира, 2000–2013 гг.,

тыс. га

Страна	Годы						2013 г. в % к 2000 г.
	2000	2005	2010	2011	2012	2013	
Украина	41385	41304	41267	41281	41558	41525	100,3
Беларусь	9128	8949	8898	8875	8893	8817	96,6
РФ	216861	215680	213780	215250	216250	216200	99,7
Страны Арабского Востока							
Иордания	1022	1013	1002	1003	1004	1003	98,1
Египет	3338	3523	3671	3665	3657	3642	109,1
Саудовская Аравия	173791	173717	173355	173355	173351	173352	99,7
Ирак	8490	9390	8210	8210	8212	8216	96,8
Сирийская арабская республика	13723	13828	13908	13864	13860	13859	101,0

Источник: рассчитано автором на основе информации [97]

В условиях роста численности населения мира и уменьшения площадей, пригодных для выращивания сельскохозяйственных культур, каждой стране крайне важно максимально полно и эффективно использовать потенциал земли как одно из конкурентных преимуществ отечественного сельского хозяйства. Общая площадь сельскохозяйственных угодий в некоторых странах мира, в том числе Украины и странах Арабского Востока приведена в таблице 2.2. Приведенные арабские страны по географическому признаку соседствуют с Иорданией – это арабское государство на Ближнем Востоке, которое граничит с Сирией на севере, Ираком – на северо-востоке, с Саудовской Аравией – на востоке и юге, с Египтом Иорданию разделяют береговые линии Мертвого моря и залив Акаба.

Сельскохозяйственное использование земель является одной из наиболее важных форм использования земельных ресурсов. Именно сельскохозяйственное использование характеризуется наибольшим привлечением в хозяйственный оборот такого природного ресурса как земля. Ни один вид экономической деятельности не находится в такой тесной взаимосвязи с окружающей средой, как сельское хозяйство. Общая площадь сельскохозяйственных угодий Украины в 2012 г. составила 41558 млн га, или 68 % общей земельной площади страны, а в 2013 г. – 41525 млн га. Общая площадь сельскохозяйственных угодий Иордании в течение 2000–2013 гг. почти не изменилась.

Проведем сравнительный анализ структуры сельскохозяйственных угодий указанных стран мира (табл. 2.3).

Согласно данным таблицы 2.3, наибольшую площадь сельскохозяйственных угодий имеет Российская Федерация (216200 тыс. га, при этом площадь пашни составляет 129480 тыс. га). Стоит отметить, что Украина занимает третье место по площади сельскохозяйственных угодий и третье место по площади пашни среди рассматриваемых стран.

**Сравнительная структура сельскохозяйственных угодий стран мира,
2013 г.**

Страны	Сельскохозяйственные угодья, тыс. га	из них:			
		пашня, тыс. га	залежи, тыс. га	многолетние насаждения, тыс. га	сенокосы и пастбища, тыс. га
Украина	41525	32525	277	867	7856
Беларусь	8817	5519	22	122	3154
Российская Федерация	216200	129480	80	3770	82870
Иордания	1003	177	47	86	693
Египет	3642	2890	-	752	-
Саудовская Аравия	173352	3107	-	245	170000
Ирак	8212	4000	-	212	4000
Сирийская арабская республика	13859	4610	1085	1054	7110
Ливан	645	112	12	126	395

Источник: рассчитано автором на основе информации [97]

Площадь сельскохозяйственных угодий Иордании в течение 1990–2013 гг. была незначительной и ее удельный вес в общей земельной площади также незначительный: 1990 г. – 11,79 % сельскохозяйственных угодий в общей земельной площади страны, 2000 г. – 12,11 %, 2005 г. – 11,48 %, 2012 г. – 10,87 %, 2013 г. – 10,89 % (табл. 2.4).

Структура всего земельного фонда Иордании выглядит следующим образом: пригодные к обработке земли составляют около 1300 тыс. га, из них 270 тыс. га – зависимые земли, которые не обрабатываются из-за нехватки воды, кроме того, ежегодно примерно 100–200 тыс. га остается под паром. Таким образом, земли, которые обрабатываются, составляют не более 1000–1100 тыс. га.

Подавляющее большинство из них – богарные, и только 60–100 тыс. га (в течение 1990–2013 гг.), или 7–10 %, орошаются.

Это одна из главных причин значительных колебаний урожайности сельскохозяйственных культур.

Сельскохозяйственное землепользование в Иордании, 1995–2013 гг.

Показатели	Годы						
	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013
Общая земельная площадь страны, тыс. га	8824	8824	8824	8878	8878	9230	9238
Площадь сельскохозяйственных угодий, тыс. га	1114	1069	1013	1002,3	1002,6	1003,6	1006,0
<i>% от общей земельной площади</i>	12,62	12,11	11,48	11,29	11,29	10,87	10,88
Орошаемые сельскохозяйственные угодья, тыс. га	69	75	80	96	96	97	97
Пашня, тыс. га	252	190	185	178	176	177	177
<i>% от площади сельскохозяйственных угодий</i>	22,62	17,77	18,26	17,72	17,55	17,63	17,59
Многолетние насаждения, тыс. га	71	88	86	83	85	86	85
<i>% от площади сельскохозяйственных угодий</i>	6,37	8,23	8,49	8,25	8,48	8,57	8,45
Сенокосы и пастбища, тыс. га	791	791	742	742	742	742	743
<i>% от площади сельскохозяйственных угодий</i>	71,01	73,99	73,25	74,03	74,01	73,93	73,86
Земля под паром, тыс. га	18	22	23	44	61	60	60

Источник: рассчитано автором на основе информации [95]

Что касается исследования посевных площадей сельскохозяйственных культур в Иордании, то следует отметить, что в 1995 г. в структуре посевных площадей наибольший удельный вес занимали зерновые и зернобобовые (125,1 тыс. га), масличные культуры (62,8 тыс. га), а в 2013 г. – масличные культуры (62,80 тыс. га), зерновые и зернобобовые (54,4 тыс. га), картофель (6,0 тыс. га) и овоще-бахчевые культуры (37,8 тыс. га) (табл. 2.5).

Иордания – землеемкая страна, а это значит, что объем производства аграрной продукции напрямую зависит от площадей сельскохозяйственной земли. Богарное земледелие, применяемое в Иордании для выращивания пшеницы, ячменя, маслин, оливок, орехов и фруктов, развито в узком треугольнике площадью всего 240 тыс. га. Оно протянулось вдоль плоскогорья и занимает предгорные районы к востоку от долины р. Иордан. Орошаемое земледелие применяется для производства овощей (в основном помидоров, баклажанов и огурцов) и фруктов (главным образом, цитрусовых и бананов). Оно развито вдоль притоков Иордана и в долине этой реки.

В результате внедрения современного капельного орошения и пленочных теплиц, производство сельскохозяйственной продукции в долине р. Иордан существенно увеличилось в течение исследуемых лет, что позволило Иордании начать экспорт фруктов и овощей.

Таблица 2.5

Динамика посевных площадей сельскохозяйственных культур в Иордании, тыс. га, 1995–2013 гг.

Культуры	Годы						
	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013
Вся посевная площадь	255,2	160,9	197,6	181,88	242,4	193,1	193,5
Зерновые и зернобобовые	125,1	33,1	67,2	44,5	102,3	53,9	54,4
пшеница	40,5	18,2	29,3	21,5	14,3	15,5	15,8
ячмень	83,8	13,4	36,2	19,5	86,5	36,3	36,6
кукуруза	0,65	1,29	1,32	1,5	0,8	1,4	1,2
просо	0,005	0,16	0,033	-	-	-	-
сорго	0,021	0,06	0,37	2,0	0,69	0,78	0,80
Масличные культуры	62,8	64,0	64,6	61,03	62,14	62,71	62,80
оливковые	62,7	63,7	64,5	60,9	62,1	62,7	62,75
кунжут	0,12	0,27	0,13	0,13	0,04	0,003	0,05
Цитрусовые	6,3	7,6	6,7	6,85	6,86	6,89	6,90
грейпфрут (вкл. помело)	0,38	0,50	0,59	0,55	0,55	0,53	0,53
лимоны и лайм	1,52	2,26	1,69	1,74	1,75	1,79	1,80
апельсины	1,40	2,17	2,31	2,61	2,62	2,60	2,61
мандарины, клементины, сатсума	2,77	2,69	2,1	1,95	1,95	1,97	1,97
Картофель и овоще-бахчевые культуры, в т.ч.	42,4	33,0	37,5	46,3	46,4	44,3	44,4
картофель	4,3	3,7	4,8	5,8	5,9	6,1	6,0
овощи и бахчевые	38,1	29,3	32,7	40,5	37,3	38,2	37,8
фрукты, плоды и ягоды	18,6	23,2	21,6	23,2	24,7	25,3	25,0

Источник: рассчитано автором на основе информации [95]

Таким образом, при обосновании расширения или сокращения посевных площадей той или иной культуры на перспективу следует

учитывать комплекс факторов, в том числе и тех, которые учитывают требования сохранения плодородия почвы и поддержания экологического баланса окружающей среды. Вопрос не стоит только в получении максимальной прибыли в текущем периоде.

На смытых коричневых почвах Иордании, несмотря на относительно слабую обеспеченность их питательными элементами, при улучшении агрофизических свойств обработками можно получать стабильные урожаи зерновых и зернобобовых. В Иордании целесообразно повышать качество основной обработки почвы (вспашка, поверхностная культивация, чизельная обработка и прямой посев). Это обусловлено неблагоприятными агрофизическими свойствами смытых коричневых почв и процессов, которые в них протекают. Так как в почве происходят аэробные условия разложения растительных остатков, то гумус накапливается в небольших количествах и почва остается слабо структурированной.

Из проведенного исследования можно сделать вывод, что земля является одним из главных ресурсов жизнедеятельности общества. Земельные ресурсы являются одним из самых весомых экономических активов каждой страны, уникальным по своим свойствам. По нашему мнению, обоснование рациональной структуры посевных площадей на перспективу в каждом аграрном предприятии должно базироваться на необходимости увеличения объема и повышения экономической эффективности производства продукции растениеводства, но с учетом того, что аграрные предприятия получают лучший эффект тогда, когда экономическое обоснование структуры посевных площадей дополняется агротехническим влиянием севооборота. Размещение отдельных культур в полях севооборотов и их правильное чередование должно предусматривать не только сегодняшний экономический эффект, но и сохранение плодородия почвы. Повышение эффективности использования земли можно осуществить путем корректировки систем земледелия и агротехнологий в сторону ресурсосбережения за счет более эффективного использования природно-биологических факторов. Ведь от того, насколько эффективно используются

земельные ресурсы, в значительной степени зависит эффективность работы каждого сельскохозяйственного предприятия и агропромышленного комплекса в целом.

Проанализируем производство основных сельскохозяйственных культур в Иордании (табл. 2.6).

Таблица 2.6

**Производство основных сельскохозяйственных культур в Иордании,
1995–2013 гг.**

Показатель	Годы						
	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013
Площадь, с которой собран урожай, тысяч гектаров							
Зерновые и зернобобовые культуры	125,1	33,1	67,2	45	102,3	54,4	55,0
Масличные культуры	62,8	64,0	64,6	60,8	61,03	62,14	61,7
Цитрусовые	6,3	7,6	6,7	6,84	6,85	6,86	6,76
Картофель	4,3	3,7	4,8	3,8	5,8	5,9	5,7
Овощи и бахчевые	38,1	29,3	32,7	37,2	40,5	37,3	38,8
Фрукты, плоды и ягоды	18,6	23,2	21,6	22,4	23,2	24,7	24,0
Урожайность, центнеров с 1 га убранный площади							
Зерновые и зернобобовые культуры	10	17	15	19	8	15	18
Масличные культуры	2	5	4	6	3	6	5
Цитрусовые	292	164	203	173	156	169	164
Картофель	258	262	359	460	373	240	228
Овощи и бахчевые	270	304	374	433	432	491	500
Фрукты, плоды и ягоды	169	103	138	129	138	136	130
Валовой сбор, тысяч тонн							
Зерновые и зернобобовые культуры	124,8	57,2	102,4	87,3	83,1	84,1	99,0
Масличные культуры	14,3	29,6	24,9	37,8	20,1	34,2	33,1
Цитрусовые	184,2	124,6	136,3	118,6	106,8	115,6	110,8
Картофель	111	97,1	172,1	174,9	216,5	141,5	130,0
Овощи и бахчевые	1027,7	891,8	1223,5	1610	1750	1830	1940
Фрукты, плоды и ягоды	314,6	238,7	297	289,5	319,7	335,6	312,0
Производство основных видов продукции растениеводства на одного человека, кг							
Зерновые и зернобобовые культуры	154,1	146,4	165,6	149,1	141,3	139,1	140,2
Масличные культуры	4,8	9,7	7,5	9,8	10,2	11,2	10,5
Цитрусовые	39,9	25	21,8	16,5	17,1	16,4	15,8
Картофель	18,4	17,8	27,2	22,5	23,5	24,1	25,5
Овощи и бахчевые	136,4	96,6	118,3	100,4	101,2	108,1	110,2
Фрукты, плоды и ягоды	72,0	53,5	56,3	54,3	55,7	56,8	52,0

Источник: рассчитано автором на основе информации [95]

Основная отрасль сельского хозяйства Иордании – растениеводство. Производство продукции растениеводства составляет 62 % сельскохозяйственного производства в стране. Важнейшими видами растениеводства являются зелень и овощи, затем цитрусовые и некоторые виды фруктов. Наряду с этими культурами выращиваются зерновые и зернобобовые культуры.

Главный земледельческий район – долина р. Иордан. Здесь культивируют зерновые, бобовые, овощи, фрукты и некоторые технические культуры. Значительную роль в сельском хозяйстве играют садоводство и овощеводство. Овощеводство – единственная отрасль сельского хозяйства, которая полностью обеспечивает внутренние потребности страны, а излишки вывозятся за границу. Иорданцы культивируют помидоры, баклажаны, капусту, огурцы, арбузы, дыни, а также оливковые и цитрусовые (рис. 2.2). Урожаи овощей и плодов более стабильны, так как огороды и сады размещаются главным образом на поливных землях и, следовательно, в меньшей степени зависят от количества осадков.

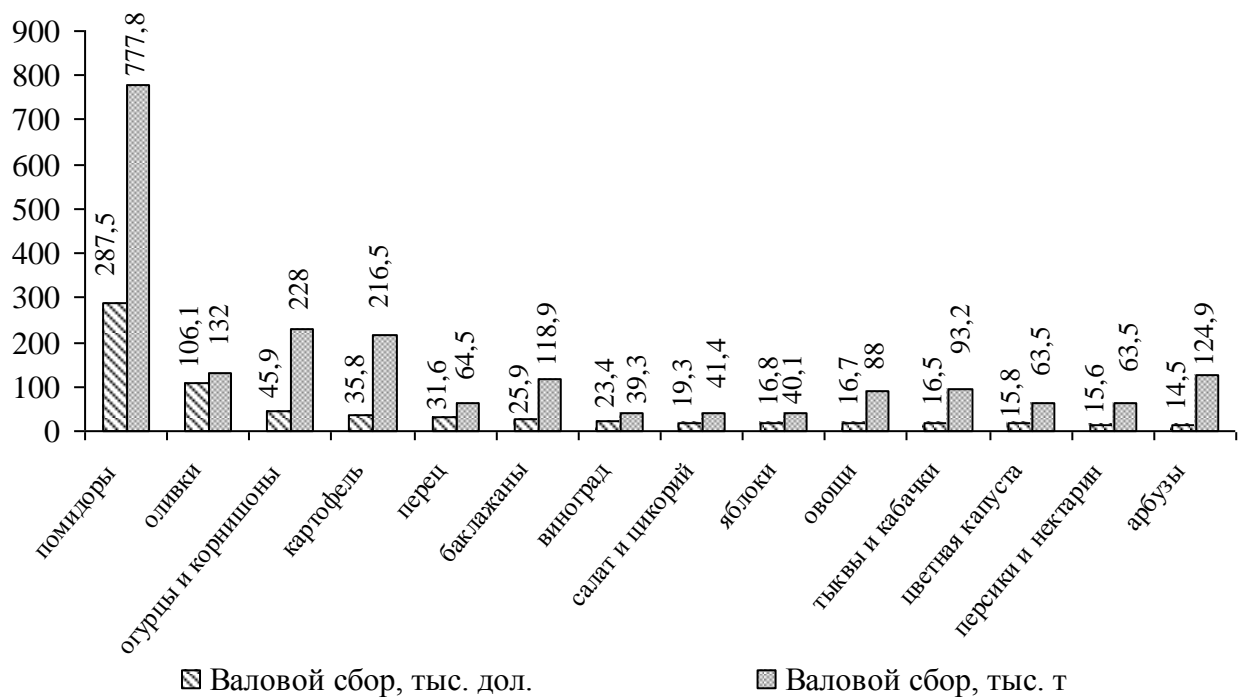


Рис. 2.2. Производство сельскохозяйственной продукции в Иордании (ранжирование по назначению), 2013 г.

Источник: построено автором на основе информации [95]

Степень самообеспеченности овощами в 2013 г. составила 90 %, производство фасоли обеспечивало внутренние потребности на 236 %, баклажан – 220 %, цветной и кочанной капусты – 200 %, помидор – 187 %, кабачков и зеленого горошка – 176 %. Степень самообеспечения зерновыми и зернобобовыми – 23 %, что указывает на то, что потребление зерновых культур зависит от импортируемого зерна.

С ростом культуры земледелия и необходимостью дальнейшего повышения урожайности и качества зерна в засушливых странах, каковой является Иордания, с низкой естественной влагообеспеченностью, большое значение придается агротехническим мероприятиям интенсификации и пременения зернопаровых севооборотов. Прежде всего, повышаются требования к обработке почвы, направленной на накопление и сохранение почвенной влаги при возделывании зерновых.

В Иордании производство зерна для обеспечения потребности населения в качественном хлебе и животноводства в кормах является важнейшей проблемой сельского хозяйства. Среднегодовая потребность в зерне в Иордании составляет около 6 млн т. Однако в последние годы (2008 – 2013 гг.) произошло резкое падение его производства. В эти неблагоприятные по погодным условиям годы производство зерна составило всего 400–450 тыс. т, то есть около 12 % от потребности. Недостающую часть зерна необходимо импортировать. Резкие спады и подъемы производства зерна в Иордании за последние годы свидетельствуют о несовершенстве технологий возделывания зерновых культур, а также о снижении посевных площадей вследствие необеспеченности их влагой.

При остром дефиците водных ресурсов в стране орошаются преимущественно овощные и плодовые культуры, а зерновые культуры выращиваются, как правило, при естественном увлажнении. Из общей площади орошаемых земель Иордании овощными культурами занято 33,9 тыс. га, плодовыми – 29,6 тыс. га, а под зерновыми – 8,1 тыс. га.

В Иордании из-за низкой влагообеспеченности посевов и

неблагоприятных агрофизических свойств почвы пшеницу возделывают на площади 250–300 тыс. га, что недостаточно для растущих потребностей населения. Несмотря на высокое хлебопекарное качество зерна, урожайность пшеницы в Иордании низкая и составляет 1,2–1,4 т/га. Для условий Иордании основной причиной заметного снижения урожайности пшеницы, выращиваемой после чистого пара, является недостаток влаги в почве. Поэтому способы обработки почвы должны быть направлены на максимальное накопление и сохранение почвенной влаги. Таким образом, в данной зоне для совершенствования технологии возделывания пшеницы следует оптимизировать сочетание особенностей природной среды, обработки почвы и других агротехнических приемов. Использование ресурсосберегающих технологий позволит максимально раскрыть возможности зерновых и на основе этого способствовать решению проблемы производства высококачественного продовольственного и семенного зерна в данной зоне.

Относительно внешнеэкономической деятельности Иордании с другими странами можно отметить, что эта арабская страна является импортером большей доли продукции растениеводства (Приложение Л), (табл. 2.7).

Как было нами отмечено выше, овощеводство – единственная отрасль сельского хозяйства Иордании, которая полностью обеспечивает внутренние потребности страны, а излишки вывозятся за границу – внешняя торговля Иордании продукцией овощеводства приведена в Приложении М.

Что касается экспорта продукции растениеводства в географическом разрезе, то основная часть из Иордании поступает в арабские страны, в первую очередь в нефтедобывающие: Саудовскую Аравию, ОАЭ, Ирак. Это связано с географической близостью Иордании с нефтедобывающими странами и отсутствием условий производства овощей в этих государствах. Соседние арабские страны импортируют из Иордании овощи и некоторые виды фруктов, которые рано созревают благодаря уникальным климатическим условиям Иорданской долины. Таким образом, внешняя

торговля играет исключительную роль в удовлетворении внутренних потребностей в продовольствии Иордании, покрытии продовольственного дефицита, а также в поступлении в страну валютных доходов. Наряду с этим, торговле принадлежит ведущая роль в стимулировании развития сельскохозяйственного производства на основе поставки ему средств производства.

Таблица 2.7

Объем экспорта и импорта основных сельскохозяйственных культур Иордании, 1995–2013 гг.

Показатель	Годы						
	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013
Импорт тыс. т							
Зерновые и зернобобовые культуры, в т.ч.	1258,7	1536,6	1936,2	1756,4	1391,3	1328,9	1314,0
масличные культуры	15,7	26,9	24,7	27,5	28,8	30,4	31,2
Цитрусовые	56,4	22,5	22,7	29,4	28,7	26,5	25,5
Картофель	17,1	18,8	34,4	39,3	41,2	51,8	50,2
Фрукты и овощи				-	-	-	-
в т.ч. помидоры	-	-	-	-	0,4	-	-
Импорт, тыс. долл. США							
Зерновые и зернобобовые культуры, в т.ч.	195431	239800	352299	533745	436468	558000	547000
масличные культуры	13586	15690	19269	33638	37879	41029	41680
Цитрусовые	20584	8023	12360	21716	17966	15584	15100
Картофель	8073	5458	9385	19735	22619	22920	23000
Фрукты и овощи	78957	90609	140711	287628	298489	360908	361600
в т.ч. помидоры	-	-	-	-	269	-	-
Экспорт, тыс. т							
Зерновые и зернобобовые культуры, в т.ч.	9,9	3,8	0,8	48,9	13,9	19,3	19,9
масличные культуры	534	580	1470	938	725	9294	8970
Цитрусовые	-	-	-	-	-	-	-
Картофель	12,0	7,2	18,9	11,2	7,3	7,4	7,1
Фрукты и овощи	-	-	-	-	-	-	-
в т.ч. помидоры	135,7	194,6	285,2	431,7	371,3	434,8	450,9
Экспорт, тыс. долл. США							
Зерновые и зернобобовые культуры, в т.ч.	2840	1192	443	12008	4292	7268	7340
масличные культуры	489	447	676	1055	905	3842	3880
Цитрусовые	9016	3994	6737	6824	4193	12304	12450
Картофель	5596	2413	7200	6100	4331	3943	3890
Фрукты и овощи	99847	105544	273247	497383	566399	654464	655500
в т.ч. помидоры	24745	34262	105707	169004	232376	224847	222000

Источник: рассчитано автором на основе информации [95]

Результаты исследования свидетельствуют о том, что Иордания не обеспечивает свою продовольственную безопасность в полной мере. Сельское хозяйство, и растениеводство в частности, Иордании подвержены влиянию многих факторов, таких как обеспеченность водными и земельными ресурсами, неблагоприятный климат для выращивания многих культур, импорт продовольствия. Учитывая тот факт, что большинство видов хозяйствования ведется на богарных землях, неизбежно следуют колебания в приросте урожаев. По нашему мнению, для обеспечения продовольственной безопасности с учетом всех рисков аграрная политика Иордании должна осуществляться по следующим направлениям:

- развитие экономических связей на равноправных условиях со странами-экспортерами продукции, в частности с Украиной, так как внешняя торговля играет заметную роль в обеспечении сельского хозяйства оборудованием, сельскохозяйственными машинами, удобрениями, семенами, пестицидами, препаратами, породистым и продуктивным скотом и другим необходимым для удовлетворения потребностей сельскохозяйственного производства;

- повышение почвенного плодородия и урожайности, расширение посевов сельскохозяйственных культур за счет неиспользуемых земель, реконструкция и строительство мелиоративных систем;

- повышение эффективности использования имеющегося научно-технического потенциала;

- развитие растениеводства;

- расширение и интенсивное использование потенциала водных биологических ресурсов;

- создание новых технологий глубокой и комплексной переработки продовольственного сырья, методов хранения и транспортировки;

- развитие научного потенциала агропромышленного комплекса, поддержка новых научных направлений и реализация мер, предотвращающих утечку научных кадров;

- усиление темпов структурно-технической модернизации аграрного сектора, воспроизводства природно-экологического потенциала;
- развитие системы подготовки и повышения квалификации кадров, способных реализовать задачи развития аграрного сектора с учетом требований продовольственной безопасности;
- совершенствование механизмов регулирования рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в части устранения ценовых диспропорций;
- формирование механизма ценообразования на основе индикативных цен на основные виды сельскохозяйственной продукции;
- повышение доступности продовольствия для всех групп населения за счет создания механизмов адресной продовольственной помощи социально незащищенным группам населения, уровень доходов которых не позволяет им обеспечить полноценное питание;
- формирование здорового питания на основе разработки программ по проблемам здорового питания;
- в направлении физической доступности пищевых продуктов необходимо создать условия для ускоренного развития инфраструктуры рынка с целью повышения культуры потребления и степени удовлетворенности потребителей в продуктах питания;
- для обеспечения безопасности пищевых продуктов необходимо контролировать соответствие требованиям законодательства Иордании в области сельскохозяйственной продукции и продовольствия, в том числе импортируемых; исключить бесконтрольное распространение пищевой продукции, полученной из генетически модифицированных растений с использованием генетически модифицированных микроорганизмов; необходимо совершенствовать систему организации контроля безопасности пищевых продуктов, включая создание современной технической и методической базы.

Украина – достаточно мощный экспортер зерновых культур. По объемам экспорта пшеницы Украине принадлежит шестое место в мире (около 7 % от объема мировой торговли), а по объемам экспорта ячменя она вышла в мировые лидеры (доля на мировом рынке составляет 36 %).

Главными экспортерами зерновых в течение длительного времени на мировом рынке являются США, Канада, Австралия, Аргентина, Китай, страны ЕС, Украина, Россия, обеспечивающие около 90 % их оборота. Если из 1356 млрд долл. США в 2011 году Европа экспортировала продовольствия на 569 млрд долл. США, то 444 млрд долл. США, то есть 81,2 %, приходится именно на экспорт в европейские страны. Для Азии и Северной Америки этот показатель такого «внутреннего» экспорта достигает соответственно 55,7 % и 47,1 %. Однако, для Южной Америки и Африки показатель «внутреннего» экспорта продовольствия составляет лишь 14,5 % и 21,0 % [169, с. 72], с учётом того, что общее состояние продовольственной обеспеченности Африки в целом следует считать худшим на планете.

Из 47 млрд долл. США общего экспорта продовольствия Африка обеспечивает лишь 3,4 % общего мирового экспорта и это при том, что из 6,91 млрд мирового населения в 2011 году на этом континенте проживало 1,046 млрд человек, а в 2030 и 2050 годах это количество, по данным ООН, будет составлять соответственно 1,562 и 2,192 млрд человек [166].

Задача аграрного сектора Украины направлена не только на обеспечение продовольственной безопасности, а также на уменьшение импорта и увеличение экспорта продукции (табл. 2.8).

Продукция сельского хозяйства и пищевой промышленности формирует значительную часть украинского экспорта. В 2013 г. экспортировано продукции сельского хозяйства и пищевой промышленности на 17,9 млрд долл. США (на 5,1 млрд долл. США больше, чем в 2012 г.), что составляет 26 % стоимости экспорта Украины (против 18,7 % в 2012 г.). В 2013 г. было импортировано сельскохозяйственной продукции и продовольствия на 7,5 млрд долл. США (на 1,2 млрд долл. США больше, чем

в предыдущем году). В стоимостной структуре импорта страны доля данной продукции составила 8,9 % (в 2012 г. – 7,7 %).

Таблица 2.8

Динамика и прогноз производства, экспорта и импорта основных видов продукции растениеводства в Украине, тыс. т

Продукция	Объем производства, тыс. т	Объем экспорта, тыс. т	Объем импорта, тыс. т	Доля импорта к производству, %
2012 год				
Зерновые	46216	27798	228	0,5
Сахар	2143	174	10	0,46
Масло	4067	3742	231	5,7
Картофель	23250	7	23	0,1
Овощи	10815	346	213	1,9
Плоды, ягоды и виноград	2465	351	1171	47,5
2013 год				
Зерновые	63051	27836	242	0,38
Сахар	1263	163	11	0,87
Масло	3712	3353	296	7,97
Картофель	22259	16	23	0,10
Овощи	10668	379	237	2,22
Плоды, ягоды и виноград	2871	392	1172	40,8
2016 год				
Зерновые	55000	27300	200	0,4
Сахар	3510	800	0	0
Масло	4308	3477	50	1,2
Картофель	20000	20	5	0
Овощи	11000	400	200	1,8
Плоды, ягоды и виноград	2668	300	755	28,3

Источник: рассчитано автором на основе информации [94]

В общей стоимости экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия продукция растительного происхождения составила 51,5 %. При этом 39,1 % общего объема экспорта продукции растениеводства приходилось на зерновые культуры, 9,8 % – на семена и плоды масличных растений. Экспорт зерна в натуральном измерении в 2013 г. составил 27,1 млн т, что больше показателя предыдущего года на 91,6 %. В стоимостном измерении экспорт зерновых культур увеличился на 93,5 % за

счет увеличения поставок кукурузы и пшеницы. Наибольшие поставки кукурузы осуществлялись в Испанию, Египет, Иран, Португалию, Японию, пшеницы – в Египет, Испанию, Иорданию, Марокко, Израиль и Тунис. По сравнению с 2012 г., на 22,2 % увеличился объем экспорта семян масличных растений (основные поставки – в Италию, Турцию, Польшу, Нидерланды и Бельгию).

На продукцию растениеводства приходится 32,3 % всего импорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия. В объеме импорта продукции растениеводства наибольшую долю занимают съедобные плоды и орехи – 46,5 %, семена и плоды масличных растений – 14,8 %, а также кофе, чай – 13,2 %.

В общей стоимости экспортируемой сельскохозяйственной продукции и продовольствия доля готовых пищевых продуктов составляла 19,5 %. В 2013 г. экспорт готовых пищевых продуктов из Украины в стоимостном измерении увеличился по сравнению с предыдущим годом на 18,9 % и составил 3493,9 млн долларов США, в том числе за счет увеличения (в 26,4 раза) поставок белого сахара, который больше всего экспортировался в Казахстан, Кыргызстан, Молдову, Грузию и Сирию. На готовые пищевые продукты приходится 39,4 % от общего объема импорта продукции сельского хозяйства и пищевой промышленности. Импорт готовых пищевых продуктов уменьшился на 2 % и составил 2965,4 млн долларов США. В общей стоимости экспортируемой сельскохозяйственной продукции и продовольствия доля жиров и масел животного или растительного происхождения составляла 23,6 %. В 2013 г. экспорт жиров и масел животного или растительного происхождения увеличился по сравнению с предыдущим годом на 24 % и составил 4211,5 млн долларов США, в том числе увеличились поставки масла подсолнечного – на 26,3 %. Импорт жиров и масел животного или растительного происхождения уменьшился на 13,3 % и составил 406,3 млн долларов США.

Удовлетворение потребностей населения Украины в продовольствии, в пределах его покупательной способности, в 2013 году, как и в предыдущие годы, осуществлялось в основном за счет продукции отечественного производства (табл. 2.9).

Таблица 2.9

**Расчет импортозависимости по группам продовольствия (тыс. тонн),
2013 г.**

Продукция	Импорт продуктов в 2013 году в пересчете на основной продукт	Емкость внутреннего рынка в 2013 году	Процент импортозависимости	
			2013 год	2012 год
Хлеб и хлебобродуцкты (в пересчете на муку)	147	4933	3,0	2,8
Овощи и бахчевые	237	7431	3,2	2,9
Плоды, ягоды и виноград	1172	2560	45,8	48,1
Картофель	23	6161	0,4	0,4
Сахар	11	1686	0,6	0,6
Масло растительное всех видов	296	604	49,0	39,1
из него масло подсолнечное	1	460	0,2	0,2

Источник: рассчитано автором на основе информации [94]

Наиболее уязвимыми позициями, с точки зрения импортозависимости, остаются «плоды, ягоды и виноград», «масло растительное всех видов». Доля импорта по этим группам в общем потреблении составляет соответственно 45,8 и 49,0 % при тридцатипроцентном пороговом критерии этого индикатора. Значительный процент импорта по группе «масло растительное всех видов» обусловлен ввозом тропических масел, которые не производятся в Украине (пальмовое, кокосовое масла и т.д.). Они широко используются при производстве продовольственных и непродовольственных товаров отечественными предприятиями. При этом внутренний спрос на масло подсолнечное полностью обеспечивался за счет собственного производства.

Основную часть импорта плодово-ягодной продукции составляют экзотические виды фруктов (цитрусовые, бананы, финики, ананасы и т.д.),

удельный вес которых в общем объеме импорта плодово-ягодной продукции в 2013 году составила почти 70 %.

Исходя из проведенного исследования, можно отметить, что стратегия продукции растениеводства должна быть направлена на:

- совершенствование размещения сельскохозяйственных культур по территории страны и ее природно-климатических зонах с учетом наличия эродированных, малопродуктивных и загрязненных земель;
- углубление специализации базовых районов каждой области, сельскохозяйственных предприятий, фирм и других хозяйств по производству отдельных видов сельскохозяйственной продукции;
- рационализацию размещения мощностей заготовительно-перерабатывающей сферы для оптимизации межрайонных потоков растениеводческой продукции, поощрения создания комплексов по выращиванию и переработке продукции в зонах ее товарного производства;
- освоение научно обоснованных севооборотов, энергосберегающих и экологобезопасных технологий обработки почв и посевов;
- внедрение современных технологий производства и переработки продукции;
- создание системы сортообновления и содействие внедрению высокопродуктивных сортов растений, селекционной работы в целом;
- обновление парка сельхозтехники и оборудования;
- формирование эффективной системы стимулирования развития производства путем создания агропромышленных формирований, совершенствование системы ценообразования, предоставления государственных дотаций, льготных кредитов;
- формирование современной рыночной инфраструктуры сбыта продукции, максимально приближенной к непосредственным производителям.

2.2. Динамика производства и эффективность растениеводческой продукции сельскохозяйственных предприятий

В системе производственных отношений Украины аграрный сектор занимает одно из ведущих мест. Несмотря на то, что в результате реализации аграрной реформы сельскохозяйственное производство находится в состоянии стагнации, потенциал его развития является чрезвычайно мощным. Исходя из этого, большое значение приобретает диагностика функционирования сельскохозяйственных предприятий, которая включает: изучение закономерностей их развития, факторно-ресурсную оценку условий функционирования, определение эффективности производства. Ведущее место в обеспечении продовольственной безопасности страны принадлежит сельскохозяйственным предприятиям. Им принадлежит ведущее место как самостоятельным субъектам хозяйствования, основным видом деятельности которых является производство продукции. Путём проведения комплексного исследования нами были проанализированы сельскохозяйственные предприятия Украины в целом и Полтавской области в частности.

Так, сельскохозяйственные предприятия Украины из 41,5 млн га сельскохозяйственных угодий используют 49,8 %. Высокий уровень пригодности для выращивания всех традиционных для Украины зерновых культур имеют 29,5 млн га (93,8 % общей площади пахотных земель). Из них земли, пригодные для выращивания озимой пшеницы, составляют 27,1 млн га, ячменя – 28,1 млн га, кукурузы – 17,6 млн га, подсолнечника – 14,3 млн га, сахарной свеклы – 7,0 млн га [55, с. 59]. Сельскохозяйственное производство в Украине ведется на особо ценных землях, общая площадь которых составляет 14,9 млн га, или 36,0 % от площади сельскохозяйственных угодий, в т.ч. в их составе пахотных земель – 43,7 %. Таким образом, в Украине прослеживается тенденция высокой распаханности почв сельскохозяйственного назначения. Однако при этом происходят прогрессирующие процессы деградации земель, которые по оценкам ученых

охатывают 40,0 % сельхозугодий. Кроме этого, прослеживается потеря гумуса сельхозугодиями. Среднее содержание гумуса в почвах Украины, который является интегрированным показателем их плодородия, только за последние 30 лет XX в. снизился на 18 %, а за 100 лет – на 25 % [6, с. 233].

Качество почв является важнейшим фактором при оценке земельных ресурсов территорий. По 100-балльной шкале среднее качество почв Полтавщины составляет 65 баллов (по Украине – 60 баллов). По этому показателю Полтавщина занимает 6–7-ое место (на уровне с Хмельнитчиной, после Черкасской, Черновицкой, Тернопольской, Винницкой, Кировоградской областей). Общая площадь земельных ресурсов Полтавщины составляет 2875 тыс. га, из которых 2167 тыс. га приходится на земли сельскохозяйственного назначения (почти 78 %) (табл. 2.10).

Таблица 2.10

Общая земельная площадь и распределение сельскохозяйственных угодий по землевладельцам и землепользователям в Полтавской области, 2013 г., тыс. га

Показатель	Общая земельная площадь	Все сельскохозяйственные угодья ¹	Из них		
			пашня	сенокосы	пастбища
Всего земель	2875,0	2166,9	1772,2	161,6	201,2
Земли сельскохозяйственных предприятий	1368,5	1324,5	1273,0	24,1	23,6
в том числе: земли негосударственных сельскохозяйственных предприятий	1307,0	1269,3	1223,2	22,1	21,3
земли государственных сельскохозяйственных предприятий	61,5	55,2	49,8	2,0	2,3
Земли граждан	555,3	525,3	444,4	28,0	34,3
Земли пользователей других категорий	951,2	317,1	54,8	109,5	143,3

¹. Пашня, сады, виноградники, луга и пастбища

Источник: рассчитано автором на основе информации [93]

Земельный фонд Полтавской области по состоянию на 01.01.2014 г. составляет 2875,0 тыс. га. В структуре земельного фонда преобладают сельскохозяйственные земли, которыми занято 78,0 % территории области, при этом под сельскохозяйственными угодьями находится площадь 2166 тыс. га, что составляет 75,4 % от общей площади области, в том числе пашня – 1772,2 тыс. га (61,6 %), сенокосы – 161,6 тыс. га (5,6 %), пастбища – 201,2 тыс. га (7,0 %).

За период с 01.01.2013 г. по 01.01.2014 г. площадь сельскохозяйственных угодий уменьшилась на 0,3 тыс. га, в том числе площадь пашни увеличилась на 0,7 тыс. га, площадь залежей уменьшилась на 0,7 тыс. га, площадь многолетних насаждений не изменилась, площадь сенокосов увеличилась на 0,1 тыс. га, площадь пастбищ уменьшилась на 0,3 тыс. га. В 2012 г. произошли изменения в земельных отношениях, организационно-правовых и организационно-территориальных формах землепользования и формах собственности на землю. Площадь земель государственного сектора (государственная собственность) на 01.01.2014 г. составляла 61,5 тыс. га (3,2 %), частная собственность – 1307,0 тыс. га (67,9 %), коллективная – 555,3 тыс. га (28,9 %).

В Украине общая посевная площадь сельскохозяйственных культур под урожай 2013 г., по сравнению с 2012 г., увеличилась на 1,9 % и составила 28,3 млн га за счет ее расширения в хозяйствах населения на 2,1 % (8,3 млн га, или 30 % общей площади). В сельскохозяйственных предприятиях посевные площади сельскохозяйственных культур (19,5 млн га) остались на уровне 2012 г. В 2013 г., по сравнению с 2012 г., наблюдается расширение посевной площади под озимыми культурами с 27,8 млн га до 28,3 млн га соответственно. Доля озимых культур в зерновом клине составила 48,7 %, из которых под пшеницей было занято 6,5 млн га (43,9 % площадей), яровых культур – 56,1 % (8,3 млн га). Среди яровых зерновых культур наиболее распространенными были кукуруза (58,8 % площадей посевов, или 4,9 млн га, что на 5,8 % больше, чем в 2012 г.) и ячмень (27,3 %). После расширения в

2010–2011 гг. площадей под сахарной свеклой в 2013 г. посевы сладких корней сократились на 47,4 % и составили 280 тыс. га. Также расширение посевных площадей зафиксировано под техническими культурами – на 0,2 % (было отведено 7,9 млн га, или 27,8 % общей площади).

Таблица 2.11

**Количество действующих сельскохозяйственных предприятий по
организационно-правовым формам хозяйствования Украины и
Полтавской области*, 2009–2013 гг., ед.**

Показатели	2009 г.		2010 г.		2011 г.		2012 г.		2013 г.		2013 г. к 2009 г., в %
	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%	
Украина											
Сельскохозяйственные предприятия, ед.	58387	100	56133	100	56133	100	55866	100	55858	100	95,7
из них: хозяйственные общества	7428	12,7	7757	13,8	7757	13,8	8121	14,5	8295	14,8	111,7
частные предприятия	4130	7,1	4140	7,4	4140	7,4	4183	7,5	4153	7,4	100,5
Производственные кооперативы	1262	2,2	905	1,6	905	1,6	856	1,5	810	1,4	64,2
фермерские хозяйства	43574	74,6	41488	73,9	41488	73,9	40732	72,9	40856	73,1	93,8
государственные предприятия	360	0,6	311	0,5	311	0,5	294	0,5	278	0,5	77,2
предприятия других форм	1633	2,8	1532	2,7	1532	2,7	1680	3,0	1466	2,6	89,8
Полтавская область											
Сельскохозяйственные предприятия, ед.	2365	100	2368	100	2375	100	2463	100	2523	100	106,7
из них: хозяйственные общества	381	16,1	366	15,4	340	14,3	360	14,6	387	15,3	101,6
частные предприятия	215	9,1	200	8,4	193	8,1	195	7,9	201	8,0	93,5
Производственные кооперативы	36	1,5	33	1,4	35	1,5	30	1,2	29	1,1	80,5
фермерские хозяйства	1603	67,8	1650	69,7	1668	70,2	1760	71,4	1816	71,9	113,3
государственные предприятия	22	0,9	22	0,9	19	0,8	19	0,8	19	0,7	86,4
предприятия других форм	108	4,6	97	4,1	120	5,0	99	4,0	71	2,8	65,7

Источник: рассчитано автором на основе информации [93, 94]

В сельскохозяйственных предприятиях Украины преобладающую долю посевов занимали зерновые (55,6 %) и технические культуры (28,3 %), тогда как в хозяйствах населения под зерновыми находилось 48,1 % посевов, под картофелем и овощебахчевыми – 23,1 %, под кормовыми культурами – 15,0 %.

Динамика и структура посевных площадей основных сельскохозяйственных культур Полтавской области отражена в приложении Н. Относительно сосредоточения площадей посевов по категориям хозяйств, то неизменно преобладающей в общей посевной площади области остается доля сельскохозяйственных предприятий. Анализ таблиц приложения Н позволяет утверждать, что структура посевных площадей сельскохозяйственных культур в 2013 г. отличается от структуры в 2000 г. Имеет место тенденция к повышению доли зерновых и зернобобовых культур, технических культур, уменьшения картофеля и овощебахчевых культур, а также части посевов кормовых культур, что обусловлено существенным сокращением поголовья животноводства. В частности, посевы зерновых и зернобобовых культур в 2013 г. по сравнению с 2000 г. увеличились на 27,3 %, технических культур – на 80,1 %. Но прослеживается уменьшение площадей картофеля и овощебахчевых культур – на 12,2 %, кормовых культур – на 64,6 %. При этом наиболее существенное увеличение доли посевов наблюдается среди технических культур.

Общий объем продукции сельского хозяйства Украины в 2013 г., по сравнению с 2012 г., увеличился на 13,3 %. Такое увеличение в 2013 г., по сравнению с 2012 г., произошло из-за роста объемов продукции растениеводства на 17,9 %. В целом наблюдалось повышение валового производства сельскохозяйственной продукции во всех областях страны. Значительный вклад в общий объем валовой продукции сделали сельскохозяйственные товаропроизводители Винницкой (7,1 % общего производства), Полтавской (6,3 %), Днепропетровской (6,0 %), Киевской (5,9 %) и Черкасской (5,9 %) областей.

Ориентация сельскохозяйственных предприятий на выращивание

рентабельных зерновых культур, а также масличных культур не способствует сбалансированному снабжению рынка разнообразной продукцией питания. Как следствие, в последнее время наблюдается недопроизводство отдельных малорентабельных или убыточных сельскохозяйственных культур, в частности крупяных, что приводит к снижению предложения их на рынке, появления ажиотажного спроса и стремительного подорожания товара (табл. 2.12).

Таблица 2.12

**Динамика показателей производства продукции растениеводства в
Украине, 1995–2013 гг.**

Сельскохозяйственные культуры	Годы						
	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013
Валовой сбор, тыс. т							
Зерновые и зернобобовые культуры	33930	24459	38015	39271	56747	46216	63050
Сахарная свекла	29650	13199	15468	13749	18740	18439	10789
Подсолнечник	2860	3457	4706	6771	8670	8387	11050
Картофель	14729	19838	19462	18705	24248	23250	23450
Овощи	5880	5821	7295	8122	9833	10017	9873
Плоды и ягоды	1897	1453	1690	1746	1896	2009	2295
Урожайность, ц с 1 га убранной площади							
Зерновые и зернобобовые культуры	24,3	19,4	26,0	26,9	37,0	31,2	39,9
Сахарная свекла	204,7	176,7	248,2	279,5	363,3	410,8	399
Подсолнечник	14,2	12,2	12,8	15,0	18,4	16,5	21,7
Картофель	96,2	121,6	128,4	132,5	168,0	161,0	162,3
Овощи	120,2	112,3	157,1	173,6	195,0	199,2	200
Плоды и ягоды	29,8	38,4	63,7	78,2	84,9	89,9	103,5
Производство основных видов продукции растениеводства на одного человека, кг							
Зерновые и зернобобовые культуры	659	497	807	856	1242	1014	1386
Сахарная свекла	576	268	328	300	410	404	237
Подсолнечник	56	70	100	148	190	184	243
Картофель	286	403	413	408	531	510	489
Овощи	114	118	155	177	215	220	217
Плоды и ягоды	37	30	36	38	41	44	50

Источник: рассчитано автором на основе информации [94]

Продукция растениеводства является основной составляющей сельскохозяйственного производства, ее доля в общем объеме производства составила в 2013 г. 69,6 %. Сельскохозяйственные предприятия являются основными производителями продукции растениеводства. Их вклад в общий

объем производства продукции растениеводства составил 58,6 %.

В 2013 г. производством зерновых и зернобобовых культур занималось 35,6 тыс. сельскохозяйственных предприятий, подсолнечника – 21,9 тыс., сахарной свеклы – 1,7 тыс., сои – 7,8 тыс., рапса озимого – 2,8 тыс. предприятий. Этими хозяйствами произведено 49,6 млн т зерновых и зернобобовых культур, в среднем по 40,2 ц с 1 га уборной площади, 9,4 млн т подсолнечника (по 21,7 ц с 1 га), 9,1 млн т сахарной свеклы (по 405,9 ц с 1 га), 2,6 млн т сои (по 20,5 ц с 1 га), 2,1 млн т рапса озимого (по 24,6 ц с 1 га).

Следует отметить, что продуктивность земли крупнотоварных предприятий значительно выше среднего показателя по этой категории производителей. Так, 1,8 тыс. производителей зерновых и зернобобовых культур с объемом производства более 5,0 тыс. т каждый получили с одного гектара на 13,6 ц (или в 1,4 раза) зерна больше, чем в среднем по сельскохозяйственных предприятиях. Хозяйствами населения в 2013 г. выращено 97 % картофеля, 93 % бахчевых культур, 88,3 % овощей, 80,6 % плодов и ягод, 21,2 % зерна, 15,7 % подсолнечника и 15,7 % сахарной свеклы.

За счет получения в 2013 г. рекордного урожая, по сравнению с 2012 г., производство зерновых и зернобобовых культур (63,0 млн т) увеличилось на 36,4 %, что обусловлено как увеличением площади сбора (на 1012 тыс. га, или на 6,8 %), так и повышением урожайности зерновых культур (на 8,7 ц с 1 га, или на 27,9 %). Урожай зерновых культур в 2013 г. был получен в основном за счет производства зерновой кукурузы, удельный вес которой в общем валовом сборе достигал 49,1 % (при среднем показателе за десять лет 21 %).

В Украине в 2013 г. был собран самый большой за 1991–2012 гг. урожай сои (2,8 млн т, или на 15,1 % больше, чем в 2012 г.), что обусловлено повышением урожайности на 19,9 % при сокращении площади посева на 4,3 %.

Увеличение производства растениеводческой продукции

сельскохозяйственными предприятиями Украины способствуют росту ее реализации (табл. 2.13).

Таблица 2.13

Реализовано растениеводческой продукции сельскохозяйственных предприятий Украины, 2005–2013 гг., тыс. ц

Показатель	Годы						
	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Зерновые и зернобобовые культуры, в т. ч.	194584	244201,4	316863	236617	286090	336688	383446
пшеница	90578,2	129112,6	147919	103979	120550	125730	135680
ячмень	33665,2	51283,9	54753,4	48700	33434	32490	31729
кукуруза	37302,7	54005,1	82596	70691	122317	165688	203783
гречка	1207,1	1109,0	1370,8	1046	1119	1216	1206
горох	2885,8	1666,5	3244,8	2799	2681	2817	2914
овес	2408,5	1575,9	2435,7	2601	951	1161	1352
рожь	4791	3530,8	5334,2	3894	208,2	3374	3112
просо	1180	551,1	1029,8	1149	830	1178	945
Подсолнечник	26124	28696	72392	77567	79075	107848	121862
сахарная свекла	65710,6	56793,7	34135	97675	118734	108169	56335
Картофель	1003,4	2382,1	3063	2907	3493	4378	4595
Овощи	3975	4730	8071	6460	9000	9616	8859
Плоды и ягоды	1689	1854	1805	2308	2301	2838	3419

Источник: рассчитано автором на основе информации [94]

За исследуемый период наблюдаем рост объемов реализации в 2013 г., по сравнению с 2005 г., зерновых и зернобобовых культур на 97,1 % (на 188862 тыс. ц), подсолнечника – на 366,5 % (на 95738 тыс. ц), картофеля – на 357,9 % (на 3592 тыс. ц), овощей – на 122,9 % (на 4884 тыс. ц), плодов и ягод – на 102,4 % (на 1730 тыс. ц).

Формирование эффективного конкурентоспособного производства продукции сельскохозяйственными предприятиями, способными обеспечить потребности населения страны в продуктах питания, должно осуществляться путем наращивания объемов производства зерновых культур, развития плодоовощного производства, укрепления материально-технической базы сельскохозяйственных предприятий, формирования и развития инфраструктуры аграрного рынка [38, с. 123].

Обеспечение населения Украины продуктами питания, произведенными из растениеводческой продукции, происходит на уровне рациональных норм потребления хлеба, картофеля, сахара, масла. В то же время потребление овощей обеспечено на 87,3 %, плодов, ягод и винограда – на 53 % (табл. 2.14). Из-за недостаточного потребления продуктов животноводства (основных носителей белков) население Украины вынуждено потреблять больше, чем нужно (согласно рациональным нормам питания) хлеба и картофеля. По потреблению фруктов и ягод в расчете на одного человека Украина отстает от развитых стран в четыре раза.

Оптимальной считается ситуация, когда фактическое потребление продуктов питания человеком в течение года соответствует рациональной норме, то есть коэффициент соотношения между фактическим и рациональным потреблением равен единице.

Таблица 2.14

**Уровень потребления основных продуктов питания,
произведенных из растениеводческой продукции населением Украины
(на одного человека в год, кг), 2000–2013 гг.**

Продукты	Фактическое потребление						2020 г. (прогноз)		Рациональные нормы
	2000	2005	2010	2011	2012	2013	Оптимистический	Пессимистический	
Хлебные продукты (крупы, мука, хлеб и макаронные изделия в пересчете на муку)	124,1	123,5	111,3	110,4	109,4	108,4	100	100	100
Картофель	134,5	135,6	128,9	139,3	140,2	135,4	131	131	128
Овощи и бахчевые	101,0	120,2	143,5	162,8	163,4	163,3	201	172	158
Плоды, ягоды	29,1	37,1	48,0	52,6	53,3	56,3	89,1	55,6	86
Масло	9,3	13,5	14,8	13,7	13,0	13,3	15,0	15,0	12,8
Сахар	36,5	38,1	37,1	38,5	37,6	37,1	38,0	38,0	38,0

Источник: рассчитано автором на основе информации [94]

Ситуация, сложившаяся в производстве и переработке сельскохозяйственных продуктов, сказалась и на уровнях потребления основных продуктов питания. В 2013 г., по сравнению с 2000 г., увеличилось потребление овощей и бахчевых – на 61,7 % (163,3 кг), плодов, ягод и винограда – на 93,5 % (56,3 кг), масла – на 43,0 % (13,3 кг), сахара – на 1,6 % (37,1 кг) и картофеля – на 0,7 % (135,4 кг). В то же время на 12,6 % уменьшилось потребление хлеба (с 124,1 кг в 2000 г. до 108,4 кг в 2013 г.).

Расчет индикаторов достаточности потребления основных продуктов растениеводства населением Украины, то есть определение соотношения между фактическим потреблением и рациональными нормами потребления, показал, что фактические уровни потребления населением страны в течение 1995–2013 гг. по большинству видов продуктов растениеводства (хлеб и хлебопродукты, картофель, сахар, масло) находились выше рекомендованных показателей. Потребление овощей и бахчевых, плодов, ягод и винограда (отставание фактического потребления от рационального на 42–68 %) указывает на недостаток поддержки их производства со стороны государства (табл. 2.15).

Таблица 2.15

**Индикаторы достаточности потребления продуктов питания,
произведенных из растениеводческой продукции населением Украины
(на одного человека), 1995–2013 гг.**

Продукты	Показатели достаточности потребления						
	1995 г.	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Хлеб и хлебопродукты	1,267	1,237	1,223	1,102	1,090	1,080	1,084
Картофель	1,000	1,092	1,094	1,040	1,120	1,130	1,058
Овощи и бахчевые	0,602	0,632	0,747	0,891	1,010	1,010	1,033
Плоды, ягоды, виноград	0,367	0,326	0,412	0,533	0,580	0,590	0,655
Сахар	0,842	0,968	1,003	0,976	1,010	0,990	0,976
Масло	0,631	0,723	1,038	1,138	1,050	1,001	1,039

Источник: рассчитано автором на основе информации [94]

Производство растениеводческой продукции должно быть эффективным. В противном случае товаропроизводитель должен будет прекратить ее выращивание и перевести использование производственного потенциала на другие виды продукции. Как показал анализ влияния производственных ресурсов сельскохозяйственных предприятий на эффективность производства продукции, среди 15 важных показателей наибольшую степень влияния на производство валовой продукции имеют: стоимость основных фондов (характеризует 31 % суммарной дисперсии), площадь сельскохозяйственных угодий (определяет 27 %), среднесписочное количество работающих (14 %), фондообеспеченность (8,8 %), землеобеспеченность (7 %), фондовооруженность (4 %), основные фонды в расчете на земельную площадь (3 %), производительность труда (2 %). Оценка корреляции между наличием ресурсов и результатами производства методом расчета коэффициентов парной корреляции подтвердила высокую степень влияния обеспеченности сельскохозяйственных предприятий Украины ресурсами для производства валовой продукции сельского хозяйства. Для основных фондов сельскохозяйственных предприятий коэффициент корреляции составляет 0,881, для площади сельскохозяйственных угодий – 0,729, для показателя среднесписочной численности наемных работников теснота связи составляет 0,889. Итак, обеспеченность сельскохозяйственных предприятий трудовыми, материально-техническими и земельными ресурсами имеет прямое влияние на объемы производства продукции сельского хозяйства и характеризуется высокой степенью тесноты связи.

С целью определения эффективности использования ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий осуществлена ранговая стандартизация (табл. 2.16) на основе методики, предложенной Б. Пасхавером [104, с. 67–77].

Самым высоким среди областей является рейтинг совокупного ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий Полтавской, Днепропетровской, Донецкой, Киевской, Одесской областей и АР Крым. По

уровню использования ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий эффективными оказались Черкасская, Киевская, Винницкая и Львовская области. Неэффективное использование ресурсов было на предприятиях Полтавской, Запорожской, Одесской и Луганской областей.

Таблица 2.16

**Эффективность использования ресурсного потенциала
сельскохозяйственных предприятий Украины, 2013 г.**

Номер кластера	Регионы	Валовая продукция сельского хозяйства		Среднесписочная численность наемных работников		Сельскохозяйственные угодья		Основные средства в фактических ценах		Средний ранг потенциала	Ранговая ресурсоемкость потенциала	Ранг эффективности использования ресурсов
		млн грн	ранг	тыс. человек	ранг	тыс. га	ранг	млн. грн	ранг			
1	Черкасская	6753,2	1	40	4	990,8	10	3222	7	7,00	0,14	1
4	Киевская	6626,8	2	43	2	960,5	13	6284	1	5,33	0,38	2
3	Львовская	4371,2	9	12	21	240,2	22	1434	18	20,3	0,44	3
1	Винницкая	6159,4	4	43	3	1238	6	2300	11	6,67	0,60	4
3	Хмельницкая	4190,4	11	24	13	806,4	17	1520	17	15,7	0,70	5
1	Днепропетровская	6361,2	3	36	7	1507	1	3493	3	3,67	0,82	6
1	Харьковская	4979,5	6	31	9	1089	8	3406	5	7,33	0,82	7
3	Херсонская	4027,4	12	25	12	933,1	14	2038	14	13,3	0,90	8
2	Житомирская	3296,4	17	18	17	563,2	18	1230	21	18,7	0,91	9
2	Закарпатская	2215,0	24	3	25	58,2	25	230,9	25	25	0,96	10
2	Тернопольская	3105,0	19	13	20	457,6	19	1408	19	19,3	0,98	11
2	Ровенская	2901,6	21	11	22	331,9	20	1097	22	21,3	0,99	12
2	Волынская	2960,1	20	14	19	261,6	21	1319	20	20,0	1,00	13
2	Ивано-Франковская	2556,8	23	5	23	112,9	23	799,1	23	23	1,00	14
2	Черновицкая	2064,4	25	5	24	87,5	24	296,8	24	24	1,04	15
3	Черниговская	3716,0	13	29	10	907	16	2327	10	12	1,08	16
2	Сумская	3161,7	18	23	16	970,1	12	1620	16	14,7	1,22	17
1	АР Крым	4428,9	8	32	8	924,3	15	3317	6	6,33	1,26	18
3	Кировоградская	3694,4	14	23	14	1245	5	2091	13	10,7	1,31	19
1	Донецкая	4946,0	7	40	5	1113	7	3411	4	5,33	1,31	20
3	Николаевская	3408,0	16	23	15	1083	9	2263	12	12,0	1,33	21
2	Луганская	2704,0	22	10	18	756,6	11	1772	15	14,7	1,50	22
3	Одесская	4237,7	10	37	6	1409	2	2699	9	5,67	1,76	23
3	Запорожская	3527,2	15	27	11	1364	4	2865	8	7,67	1,96	24
1	Полтавская	5700,3	5	45	1	1379	3	3687	2	2,00	2,50	25

Источник: рассчитано автором

Согласно результатам кластерного регионального анализа ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий Украины, по показателям среднесписочной численности работников, занятых в сельскохозяйственном производстве, наличия сельскохозяйственных угодий (в т.ч. арендованных), стоимости основных фондов и производства валовой продукции сельского хозяйства сгруппированы 4 кластера (табл. 2.17).

Таблица 2.17

Кластеры регионов Украины относительно эффективности использования ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий, 2013 г.

Кластеры предприятий	Основные средства, млн грн	Количество работников, тыс. человек	Площадь сельскохозяйственных угодий, тыс. га	Валовая продукция, млн грн
Первый	3262,3	38,1	1177,4	5618,4
Второй	1085,7	12,2	425,5	2773,9
Третий	2154,5	25,0	998,4	3896,5
Четвертый	6283,9	43,0	960,5	6626,8
Общее	2245,1	24,8	840,7	4083,7

Источник: рассчитано автором

В первый кластер вошли сельскохозяйственные предприятия АР Крым, Винницкой, Днепропетровской, Донецкой, Полтавской, Харьковской и Черкасской областей; во второй – предприятия Волынской, Житомирской, Закарпатской, Ивано-Франковской, Луганской, Ровенской, Сумской, Тернопольской, Черновицкой областей; в третий – Запорожская, Кировоградская, Львовская, Николаевская, Одесская, Херсонская, Хмельницкая и Черниговская области; в четвертый кластер вошли аграрные предприятия Киевской области.

Высокими показателями обеспеченности сельскохозяйственных предприятий трудовыми и материальными ресурсами характеризуется четвертый кластер, в который входят предприятия Киевской области – эффективность использования ресурсного потенциала по показателю производства валовой продукции в данном регионе самая высокая, а также с точки зрения централизации ресурсов на сельскохозяйственных

предприятиях. Таким образом, концентрация ресурсов, в частности капитала и рабочей силы, достаточно сильно влияет на результаты сельскохозяйственного производства. Полтавская, Запорожская, Одесская, Луганская области имеют невысокий уровень эффективности использования ресурсов, однако имеют высокие потенциальные возможности сельскохозяйственного производства по имеющимся земельным и трудовым ресурсам.

Незначительному повышению в 2013 г., по сравнению с 2009 г., подверглись составляющие ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий Полтавской области: земельные, трудовые, материально-технические ресурсы (табл. 2.18).

Таблица 2.18

**Динамика некоторых составляющих ресурсного потенциала
сельскохозяйственных предприятий Полтавской области, 2009–2013 гг.**

Показатели	Годы					2013 г. в % к 2009 г.
	2009	2010	2011	2012	2013	
Площадь сельскохозяйственных угодий в пользовании, тыс. га	1249,0	1259,0	1260,7	1289,5	1296,0	103,8
в т.ч. пашня	1124,1	1133,1	1134,6	1160,5	1166,4	103,8
Среднесписочная численность работников, занятых в растениеводстве, лиц	28996	29040	29099	29865	29940	103,3
Производительность труда в растениеводстве (на 1 занятого в сельскохозяйственном производстве, в постоянных ценах 2010 года, грн)	175680,0	144605,3	204408,7	154416,3	221724,6	126,2
Стоимость основных средств, млн грн	2989	3015	3290	3273	3796	127,0
на 1 га сельскохозяйственных угодий, тыс. грн	2393	2395	2607	2538	2929	122,4
на 1 работника, тыс. грн	103,1	103,8	113,1	109,6	126,8	123,0

Источник: рассчитано автором на основе информации [93]

Стоит отметить, что в целом наблюдается положительная динамика составляющих ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий Полтавской области. В частности, в 2013 г., по сравнению с 2009 г., повысилась производительность труда в растениеводстве (на 26,2 %), а также стоимость основных средств (на 27,0 %). Увеличение составляющих ресурсного потенциала области положительно сказалось на росте продукции сельскохозяйственных предприятий.

Так, производство валовой продукции растениеводства во всех категориях хозяйств Полтавской области в постоянных ценах 2010 г. имело тенденцию к увеличению (табл. 2.19). В течение 2011–2013 гг. производство валовой продукции во всех категориях хозяйств Полтавской области превзошло уровень 1990 г.

Таблица 2.19

**Динамика производства и структура валовой продукции
растениеводства в сельскохозяйственных предприятиях Полтавской области
(в постоянных ценах 2010 г., млн грн)**

Годы								Доля и место области в общем объеме валовой продукции растениеводства страны	
1990	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013	%	место ¹
8422,5	6138,1	4275,7	7380,2	8064,7	11877,2	9959,1	12271,1	7,0	2
Доля производства валовой продукции растениеводства аграрными предприятиями (государственные сельскохозяйственные предприятия, негосударственные, в т.ч. фермерские хозяйства), в % к общему объему									
84,7	68,2	60,9	59,7	62,9	66,9	64,1	67,8	х	

¹ – по данным об объемах производства валовой продукции растениеводства в млн грн

Источник: рассчитано автором на основе информации [93]

Нельзя не отметить, что начиная с 2010 г. происходит постепенное увеличение производства продукции растениеводства в сельскохозяйственных предприятиях области. За период с 1995 г. по 2013 г. наблюдается тенденция уменьшения производства некоторых сельскохозяйственных

культур, в частности сахарной свеклы – на 43 %. Наибольшие приросты производства зафиксированы по подсолнечнику – увеличение производства на 293,6 %, по зерновым и зернобобовым – на 179,8 % и по картофелю – на 95,5 %.

Несмотря на высокие урожаи сельскохозяйственных культур в последние годы, достичь высоких финансовых результатов хозяйственной деятельности, по сравнению с предыдущими годами, сельскохозяйственным предприятиям страны и анализируемой области не удается из-за низких закупочных цен на некоторые виды продукции, а также в результате неурегулированности ценовой политики со стороны государства на фоне несовершенного характера конкурентной ситуации на рынках аграрной продукции.

Начиная с 1996 г. и до 1999 г. сельскохозяйственные предприятия Украины работали убыточно. Худшие финансовые результаты предприятия имели в 1998–1999 гг., предшествовавших массовой реорганизации колхозов. В 1998 г. доля убыточных предприятий в аграрном секторе составила 70 %, а сумма убытков – 4060,9 млн грн. В 1999 г. уже 84 % сельскохозяйственных предприятий были убыточными, а сумма ущерба составила 3399,1 млн грн. Начиная с 2000 г. ситуация улучшилась, отчасти благодаря реорганизации коллективных сельхозпредприятий и благоприятной для производителей ситуации на рынке, а частично – благодаря мерам аграрной политики. 65,5 % сельскохозяйственных предприятий в 2000 г. стали прибыльными. Сельскохозяйственные предприятия получили прибыль 1410,9 млн грн. Однако в последующие три года финансовые результаты сельского хозяйства вновь ухудшились. За 2001–2003 гг. сумма прибыли уменьшилась, а количество убыточных предприятий выросло и в 2003 г. составило уже 50 %. Причины этих негативных явлений преимущественно заключаются в неурегулированности аграрных рынков. Общий уровень убыточности сельскохозяйственных предприятий в 2002 г. составил 1,9 %. Рентабельными были производство зерновых (19,3 %), семена подсолнечника (77,9 %),

овощей (8,9 %), картофеля (24,2 %), яиц (14,6 %). Сельскохозяйственными предприятиями Украины в 2011 г., получен положительный результат от деятельности в области растениеводства (табл. 2.20). В растениеводстве предприятиями было получено 17,0 млрд грн прибыли, а рентабельность составила 31,8 % (в 2010 г. – 26,7 %). В 2011 г. был зафиксирован рост уровня рентабельности производства зерновых и зернобобовых культур, доходность которых составила 25,4 % против 13,9 % в 2010 г.

По нашим исследованиям, результат от деятельности в растениеводстве сельскохозяйственных предприятий Украины в 2013 г. составил 93,7 млрд чистого дохода против 53,6 млрд грн в 2010 г., уровень рентабельности в растениеводстве составил 11,1 % против 26,7 % в 2010 г. Уровень рентабельности растениеводства в сельскохозяйственных предприятиях Полтавской области имеет тенденцию к снижению в 2013 г. на 19 % по сравнению с 2010 г. Основные экономические результаты деятельности сельскохозяйственных предприятий Украины и Полтавской области за 2010–2013 гг. приведены в табл. 2.20.

В 2013 г. сельскохозяйственные предприятия Полтавской области, занимающиеся выращиванием картофеля и плодов, понесли убытки: уровень убыточности составил -26,6 % и -29,4 % соответственно. Уровень рентабельности подсолнечника снизился на 37,5 %, зерновых и зернобобовых культур – на 15,2 %. Производство сахарной свеклы стало прибыльным – 11,4 % против убыточности в 2010 г. -1,0 %. Для поддержки сельскохозяйственного производства в 2011 г. на счета сельскохозяйственных предприятий фактически поступило 597,7 млн грн прямых бюджетных дотаций и 3389,9 млн грн за счет НДС. В целом в 2011 г. предприятиями получено почти 4,0 млрд грн бюджетных средств, или 419,0 тыс. грн в расчете на 1 предприятие (в 2010 г. – 4,4 млрд грн и 477,0 тыс. грн.).

**Эффективность производства растениеводческой продукции
сельскохозяйственных предприятий Украины и Полтавской области,
2010–2013 гг.**

Показатели	Чистый доход (выручка) от реализации, млн грн				Уровень рентабельности, %			
	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Украина								
Растениеводство	53583,4	70565,3	93567,7	93675,8	26,7	31,8	22,3	11,1
Зерновые и зернобобовые культуры	25092,2	36952,2	49359,6	49840,3	13,9	25,4	15,2	1,5
Семена подсолнечника	14984,5	16294,7	24465,2	37624,9	64,7	57,9	45,8	28,5
Сахарная свекла	2452,9	3551,7	2746,6	2241,0	16,7	36,5	15,7	2,7
Картофель	560,1	699,2	477,5	855,1	62,1	19,7	-21,5	23,0
Овощи	589,3	706,9	1716,6	2085,1	23,5	10,7	-2,4	7,0
Плоды	458,2	667,7	643,4	1029,4	17,9	14,9	8,8	154,7
Полтавская область								
Растениеводство	3733,0	6152,7	9605,5	7995,5	28,0	34,7	18,7	9,0
Зерновые и зернобобовые культуры	2003,6	4029,3	6297,3	5304,9	19,7	29,8	15,6	4,5
Семена подсолнечника	1563,5	1793,3	2897,4	2561,9	69,2	77,4	43,1	31,7
Сахарная свекла	147,6	302,7	382,0	78,8	-1,0	9,4	-3,8	11,4
Картофель	6,0	10,6	10,8	25,2	33,8	-34,0	-66,5	-26,6
Овощи	10,7	15,6	16,3	22,1	-0,2	-13,3	-1,0	14,8
Плоды	1,6	1,2	1,7	2,6	-12,6	-36,0	-24,3	-29,4

Источник: рассчитано автором на основе информации [93, 94]

С целью выявления причины ежегодного варьирования показателей рентабельности производства продукции растениеводства (а значит и экономической эффективности) проанализируем структуру материальных затрат, которые включаются в себестоимость. Себестоимость является составной цены на продукцию, поэтому именно от нее будет зависеть и объем денежной выручки от реализации продукции, и прибыль, и уровень рентабельности сельскохозяйственной продукции. В течение 2006–2013 гг. доля расходов на запасные части, ремонт и строительные материалы для ремонта варьировала от 9 до 12 %; семена и посадочный материал – от 18 до

20 %; оплату услуг и работ, выполненных другими организациями, и другие материальные затраты – 17–23 %, минеральные удобрения – 19–26 %; нефтепродукты – от 20 до 28 %. Самая большая доля в структуре материальных затрат (40–54 %) приходится на минеральные удобрения и нефтепродукты. В результате существенного подорожания всех составляющих элементов себестоимости, прежде всего расходов на минеральные удобрения и ГСМ, на фоне невысоких цен на реализацию готовой продукции, а также вследствие диспаритета цен сельскохозяйственные предприятия различных форм собственности несут убытки. Несмотря на то, что достаточно прибыльным остается выращивание подсолнечника, рапса, пшеницы и кукурузы, все же растет с каждым годом убыточность выращивания отдельных сельскохозяйственных культур (овощей, плодов), что уменьшает прибыльность отрасли. Поэтому если такая тенденция в ценообразовании составляющих сельскохозяйственного производства растениеводческого направления, с одной стороны, и готовой продукции, с другой, будет сохранена, то это будет означать, что сельскохозяйственным предприятиям придется еще больше экономить на применении расходных, хотя и достаточно эффективных элементов технологии (высококачественные сорта и гибриды, удобрения, средства защиты растений) и полагаться только на «удачу» и естественное плодородие украинских черноземов. Поэтому необходимо отметить, что взвешенный подход к рациональному применению отдельных агротехнических приемов будет способствовать повышению устойчивости культур к воздействию неблагоприятных факторов внешней среды, стабилизации объемов производства и качества сельскохозяйственной продукции, а следовательно, и повышению экономической эффективности. В этом аспекте важно придерживаться следующих принципов:

- Особенностью климатических условий Украины является достаточно большая изменчивость и неустойчивость элементов погоды. При решении определенных технологических проблем это требует от агрономической

службы высокого уровня знаний, аналитических способностей и творческого подхода.

- Главной причиной низкой урожайности сельскохозяйственных культур в Украине является то, что выращивание осуществляется без четкого соблюдения аграриями научно обоснованных технологических рекомендаций.

- Изменение климатических условий еще больше усиливает необходимость корректировки сроков посева, что вообще не требует никаких дополнительных затрат – нужна только технологическая дисциплина. Проблему сроков посева нужно решать безотлагательно, что позволит значительно увеличить урожайность и качество растениеводческой продукции.

- Говорить об увеличении количества новой сельхозтехники на аграрных предприятиях не приходится. Но модернизация, переоснащение и использование последних разработок для ремонта существующей сельскохозяйственной техники, агрегатов и механизмов, безусловно, будет способствовать повышению эффективности и долговечности ее использования.

- Необходимо ускорить внедрение в производство сравнительно недорогих и качественных отечественных сортов и гибридов нового поколения, которые имеют ценные хозяйственные свойства, признаки и наиболее адаптированы к агроэкологическим условиям выращивания.

- Следует использовать научно обоснованное чередование возделываемых культур и применять дифференцированную систему обработки почвы на основании биологических особенностей сельскохозяйственных культур.

- Минеральные удобрения следует использовать под выращивание приоритетных культур. Дозы удобрений необходимо оптимизировать в зависимости от биологических особенностей возделываемых культур и наличия элементов питания в почве. Перспективным является переход на

применение жидких азотных удобрений, окупаемость которых значительно выше.

- В системе защиты растений следует использовать только оригинальные препараты. Пестициды применять только при достижении численности вредных организмов выше экономических порогов вредоносности в зависимости от видового состава возбудителей болезней, сорняков и вредителей. Использовать краевые обработки посевов или только в очагах сверхпорогового распространения вредоносных объектов, чередуя применение различных видов пестицидов во времени. Практиковать совместное применение пестицидов, а также синергетических смесей с другими биологически активными веществами.

- Необходимо проводить своевременную уборку, выполняя ее качественно и в кратчайшие сроки. Надлежащие условия хранения растениеводческой продукции будут способствовать сохранению показателей качества выращенного урожая и цен реализации.

2.3. Уровень конкурентоспособности и эффективности государственной поддержки производства растениеводческой продукции сельскохозяйственных предприятий

Конкурентная среда является одной из ключевых категорий конкурентных отношений и понимается как совокупность рыночных факторов, определяющих функционирование сельскохозяйственных товаропроизводителей и потребителей, а также их взаимосвязей в процессе конкуренции. В то же время конкурентная среда является динамичным по темпам, глубине, масштабности изменений на отдельных конкретных рынках элементом экономической жизни. Конкурентная среда формируют виды, типы и формы конкуренции, ее методы, структуру и особенности рынка, характер его государственного регулирования.

Исходя из этого, можно отметить, что степень удовлетворения экономических интересов сельскохозяйственных предприятий, потребностей населения в продуктах питания и предприятий перерабатывающей отрасли в сельскохозяйственном сырье зависит от состояния конкурентной среды и конкуренции хозяйствующих субъектов на внутреннем рынке и уровня развития потребностей общества в данный период времени.

Согласно классической модели пяти сил конкуренции М. Портера, конкурентная среда формируется под влиянием таких конкурентных сил как:

- соперничество между конкурирующими продавцами одной отрасли;
- конкуренция со стороны товаров, производимых предприятиями других отраслей, которые являются достойными заменителями продукции, а также конкурентоспособны по цене;
- угроза входа в отрасль новых конкурентов;
- экономические возможности и торговые способности поставщиков;
- экономические возможности и покупательские способности покупателей.

Пять факторов конкуренции отражают тот факт, что конкуренция в отрасли не сводится только к игре между предприятиями, которые уже закрепились на рынке. Покупатели, поставщики, товары-заменители и претенденты на вход в отрасль – это «конкуренты» предприятия на определенном рынке, которые играют разную роль в зависимости от обстоятельств. Итак, конкурентная среда сельскохозяйственных предприятий – это результат и условия взаимодействия большого количества субъектов рынка. Она определяет соответствующий уровень экономического соперничества и возможность влияния отдельных экономических агентов на общую рыночную ситуацию. Важно то, что конкурентная среда образуется не только субъектами рынка, взаимодействие которых вызывает соперничество, но, в первую очередь, отношениями между ними.

Формирование конкурентоспособных хозяйственных структур в аграрном секторе предусматривает создание благоприятных стартовых

условий для их развития. В сельском хозяйстве отдельное предприятие не является единственным производителем сельскохозяйственной продукции, в процессе своей деятельности оно становится участником конкурентной борьбы. Возможность выживания сельскохозяйственного предприятия в условиях конкурентной борьбы зависит от его конкурентоспособности, которая в аграрном секторе достаточно высока, поскольку сельскохозяйственные предприятия производят жизненно важную продукцию, на которую существует устойчивый спрос. С другой стороны, вследствие значительных колебаний доходов, а также зависимости их от природных (биологических) факторов, она имеет рискованный характер.

Оценка конкурентоспособности конкретного сельскохозяйственного предприятия предусматривает определение круга предприятий-конкурентов, формирование системы оценочных показателей, обработку информации и получения обобщающего показателя оценки конкурентоспособности, которая является относительным понятием, поэтому ее можно обнаружить только среди группы предприятий, относящихся к одной отрасли. Определение группы предприятий-конкурентов является важным, поскольку предприятие может быть конкурентоспособным в пределах одного сегмента рынка, а в пределах другого – нет. Сельскохозяйственные предприятия, которые являются конкурентами определенного предприятия, должны входить в единый региональный рынок деятельности или определенный сегмент, иметь соответствующую структуру производства и ассортимент продукции, иметь сопоставимые фазы жизненного цикла предприятия и основные стратегические цели развития.

Конкурентоспособность является динамичным показателем, изменения которого зависят как от внешних, так и от внутренних факторов в определенный момент времени. Для оценки уровня конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий ее следует рассматривать с точки зрения как внешних, так и внутренних факторов.

К внешним факторам относятся инструменты, которые влияют на

уровень конкурентоспособности: институциональные рычаги (государственное регулирование, налоговая и финансовая политика), сегментированность рынка, природно-климатические условия, коммуникативность (место расположения предприятия, его удаленность от транспортных магистралей, качество дорог, связь и т.д.), ценовое регулирование, уровень платежеспособного спроса населения, развитость рынка и его инфраструктуры.

К внутренним факторам относятся те, которые способствуют снижению издержек производства: размеры производства, эффективность использования факторов производства, специализация и диверсификация производства, продуктивность животных, урожайность сельскохозяйственных культур, качество продукции.

Несмотря на то, что внешние факторы не поддаются влиянию со стороны сельскохозяйственного предприятия, они требуют должного внимания и учета в его деятельности и стратегии развития, поскольку изменения во внешней среде приводят к изменению всех важнейших показателей работы предприятия, а следовательно, и его конкурентной позиции.

Среди внешних факторов конкурентоспособности необходимо выделить, во-первых, систему реализации продукции: общее состояние рыночной конъюнктуры; маркетинговые исследования (внешняя и внутренняя информация о конкурентах), структурный анализ рынка, информация о величине спроса на конкретный вид продукта, требования к качеству, преимущества и изменения вкусов потребителей, платежеспособность населения, каналы сбыта, ценовое влияние на рынок посредников и переработчиков, улучшение информационного сопровождения реализации продукции, использование ценовых факторов повышения конкурентоспособности продукции, освоение новых сегментов рынка.

Другой существенный внешний фактор конкурентоспособности

сельскохозяйственных предприятий – государственное регулирование и поддержка развития сельского хозяйства и аграрных предприятий – индикативное планирование; субсидии из государственного, региональных и местных бюджетов; льготы по налогообложению; государственные заказы на закупку сельхозпродукции; подготовка квалифицированных кадров; информационное обеспечение; разработка и осуществление мероприятий, обеспечивающих повышение социального статуса сельского населения (улучшение демографической ситуации на селе, занятость, рост доходов и повышение качества жизни сельского населения, укрепление его социального статуса в обществе).

Третий важный внешний фактор конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий – взаимодействие с другими хозяйствующими субъектами: установление интеграционных и кооперационных связей по производству, переработке и реализации продукции, информационному обеспечению, защите интересов сельхозпроизводителей и координации их деятельности; создание потребительских кооперативов по представлению различного рода услуг.

Период времени реализации продукции также является одним из факторов конкурентоспособности – он в значительной степени влияет на все остальные элементы конкурентоспособности. Оперативное реагирование на изменение факторов и мобилизация ресурсов сохраняют позиции предприятий на рынке или же существенно улучшают и минимизируют расходы рыночных транзакций. Точность во времени поставки ресурсов сокращает затраты на их хранение и перемещение и обеспечивает ритмичность производства. В аграрном производстве от оперативных решений о проведении в благоприятные сроки технологических операций в растениеводстве зависит урожайность сельскохозяйственных культур.

По результатам проведенного исследования можно сделать вывод, что на фоне негативных последствий проведенных аграрных преобразований следует выделить и положительные, которые позволили сформировать

относительно эффективную конкурентную среду в Полтавской области:

- проведение реструктуризации аграрных формирований, в результате которой сформирована многоукладная экономика на основе сочетания различных форм собственности на землю и средства производства. Равноправное функционирование субъектов различных форм собственности стало исходной предпосылкой создания эффективной конкурентной среды;

- формируется система для мотивации работников через участие в распределении прибыли от производственной деятельности сельскохозяйственных предприятий;

- законодательно определена свободная предпринимательская деятельность сельскохозяйственных товаропроизводителей во всех сферах приложения труда;

- создается рыночная инфраструктура аграрного рынка;

- создается система информационного обеспечения сельскохозяйственного производства;

- сформирована система совещательных служб для оказания консультационной помощи сельскохозяйственным товаропроизводителям.

Для оценки влияния факторов на результаты хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий необходимо выявить и учесть действие факторов внутренней и внешней среды. Показатель рентабельности высокочувствителен к рыночным условиям, зависит от цен реализации, себестоимости и количества реализованной продукции. Считаем, что действие внутренних и внешних факторов наиболее полно отражает уровень рентабельности производства продукции растениеводства. Нами проанализирован уровень рентабельности продукции растениеводства за 2009–2013 гг. по 10-ти сельскохозяйственным предприятиям Полтавской области, из них 6 – хозяйства Решетилковского района, в частности ООО «Бурат-агро», СООО «Говтва», ООО «Агрообъединение фермерского хозяйства «Еліта», ООО «Гранум-Лтава», ООО «Агротехсервіс», СООО «Світоч», 4 – хозяйства Машевского района, в частности ООО «Компанія

Фармко», ООО «Приват-Агро-Альянс», ЧСП «Нове життя», ООО «Конова-лівське».

Прирост себестоимости растениеводческой продукции за 5 лет был доминирующим в трех хозяйствах, цены реализации – в пяти и количество товарной продукции – в двух хозяйствах (табл. 2.21).

Таблица 2.21

Группировка исследуемых (выборочных) сельскохозяйственных предприятий Полтавской области по признаку доминирующего фактора формирования прибыли от реализации продукции растениеводства, 2009–2013 гг.

Показатели	Группы сельскохозяйственных предприятий по признаку доминирующего фактора		
	I (себестоимость 1 ц товарной продукции)	II (количество товарной продукции)	III (цена реализации)
Количество хозяйств в группе	3	2	5
Из них прибыльных	1	-	5
Коэффициент парной корреляции коэффициента рентабельности производства и доли прироста прибыли за счет прироста себестоимости или цены	-0,7306	х	0,6838
Интегральная оценка коэффициента парной корреляции	-0,8929	х	0,3186
	-0,4003	х	0,8722

Источник: рассчитано автором

Данные таблицы 2.21 показали тесную связь между коэффициентом рентабельности производства и долей прироста прибыли за счет себестоимости и цены реализации. Самый высокий коэффициент парной корреляции уровня рентабельности и доли прироста прибыли за счет себестоимости наблюдается в ЧСП «Нове життя» Машевского района.

По 10-ти хозяйствам Решетилковского и Машевского районов Полтавской области определена степень влияния роста денежно-материальных затрат, специализации, нагрузки пашни на работника, эффективности использования земли, средств производства и трудовых ресурсов на рост выручки продукции растениеводства.

Коэффициенты роста определялись за 2009–2013 гг. как отношение отчетного показателя (Y_o) к базовому (Y_b):

$$K_p = \sqrt[n-1]{\frac{Y_o}{Y_b}} \quad (2.1)$$

Коэффициент специализации определяем по удельному весу отраслей в ранжированном ряду структуры валовой продукции в сопоставляемых ценах 2010 г.

$$K_c = \frac{100}{\sum Y_p (2n-1)} \quad (2.2)$$

где Y_p – удельный вес в % отрасли по структуре валовой продукции в ранжированном ряду;

n – порядковый номер отрасли в ранжированном ряду по валовой продукции.

Эффективность использования земли (K_z) определялась делением валовой продукции растениеводства на убранную площадь, использование активов (K_a) – делением валовой продукции хозяйства на их среднегодовую величину, использование трудовых ресурсов ($K_{тр}$) – делением валовой продукции растениеводства на численность работающих в растениеводстве.

Индекс использования производственных ресурсов (I_{np}) определялся:

$$I_{np} = \sqrt{K_z \times K_a \times K_{тр}} \quad (2.3)$$

В результате расчетов получено уравнение регрессии:

$$Y = -1,125 + 0,865 \cdot x_1 + 0,6446 \cdot x_2 + 0,6129 \cdot x_3 + 0,1227 \cdot x_4$$

где Y – коэффициент роста выручки продукции растениеводства в расчете на 1 га убранной площади;

x_1 – коэффициент роста денежно-материальных затрат растениеводства в расчете на единицу убранной площади;

x_2 – индекс динамики коэффициента специализации сельскохозяйственного предприятия;

x_3 – коэффициент роста нагрузки пашни на одного работника растениеводства;

x_4 – коэффициент роста эффективности использования производственных ресурсов.

Из уравнения регрессии видно, что на коэффициент роста выручки от реализации наибольшее влияние оказывает коэффициент роста материальных затрат ($\alpha_1 = 0,865$), однако значительное влияние оказывают также индекс динамики коэффициента специализации предприятия и показатель нагрузки пашни на одного работника ($\alpha_2 = 0,6446$ и $\alpha_3 = 0,6129$). Высокое значение коэффициента является аргументом в пользу укрупнения сельскохозяйственных предприятий, использования новейшей техники, позволяющей увеличить нагрузку пашни на одного работника. Наименьшее влияние на результативный показатель оказывает рост индекса эффективности использования ресурсов ($\alpha_4 = 0,1227$), который зависит от качества управленческих решений.

В контексте вышеизложенного большое значение приобретает анализ конкурентной среды с совокупностью факторов, которые влияют на конкурентное взаимодействие субъектов хозяйствования аграрного сектора в условиях рыночной экономики. Сельскохозяйственные предприятия как Украины, так и Полтавской области являются субъектами рынка, на котором в процессе соперничества они формируют конкурентную среду. На аграрном рынке Полтавской области конкурентная среда представлена тремя уровнями:

- региональная (конкуренция между сельскохозяйственными предприятиями области);
- межрегиональная (конкуренция между производителями сельскохозяйственной продукции разных районов);
- международная (конкуренция с импортерами сельскохозяйственной продукции).

С целью оценки влияния внешней макро- и микросреды на предпринимательскую активность исследуемых сельскохозяйственных предприятий (рис. 2.3), а также определения характера и направленности воздействия его факторов на их деятельность считаем целесообразным построение модели влияния внешней среды для принятия стратегических решений.

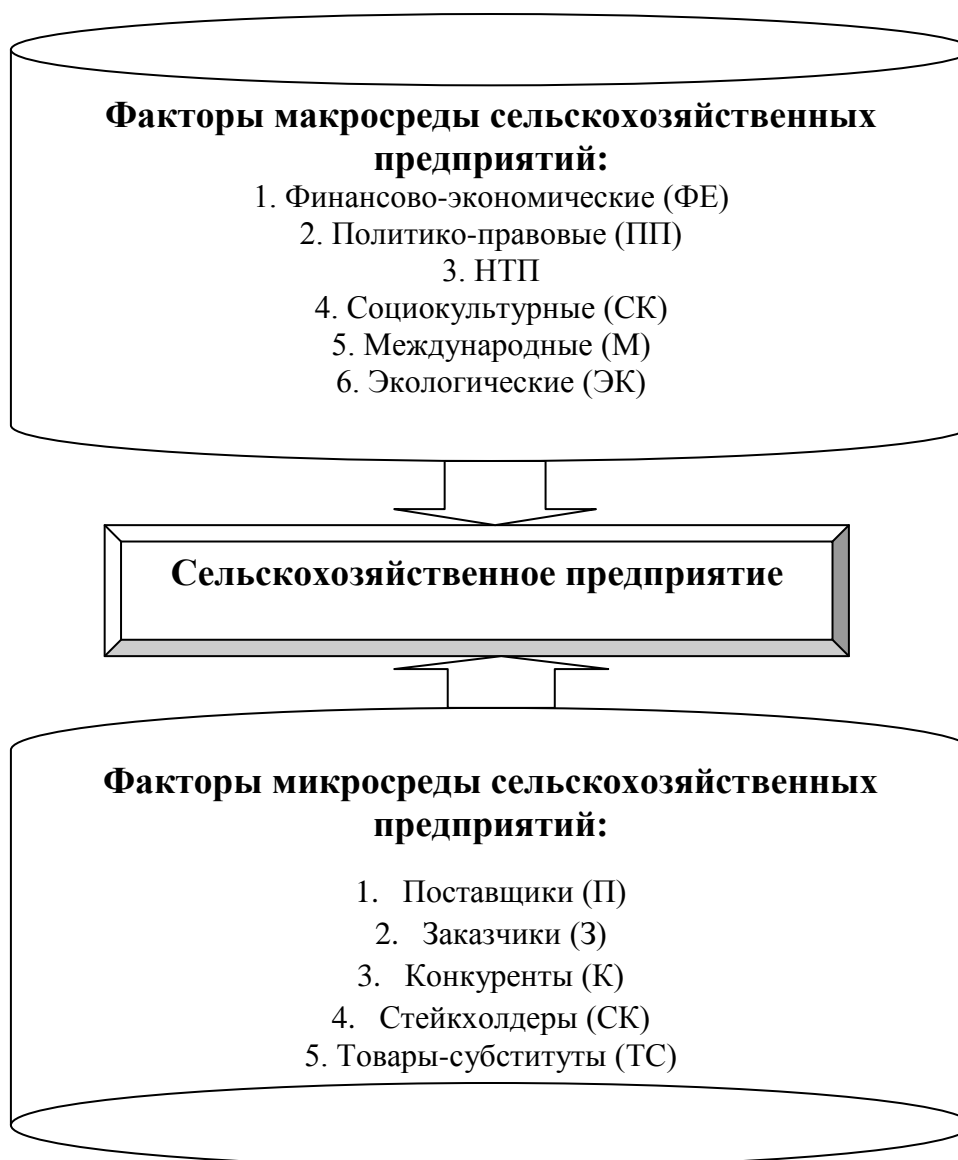


Рис. 2.3. Структура влияния внешней среды на конкурентоспособность растениеводческой продукции сельскохозяйственных предприятий

Источник: разработано автором

Для определения коэффициентов весомости факторов внешней макро- и микросреды применен метод экспертных оценок: согласованность мнений специалистов-экспертов оценена с помощью коэффициента конкордации на основе метода ранговой корреляции.

Ранги факторов присваиваются по следующему принципу: ранг 1 имеет фактор, который оказывает наибольшее влияние на эффективность производства продукции растениеводства сельскохозяйственных предприятий. Степень связи между рангами, оценками, выставленными специалистами, оценивается коэффициентом конкордации, или коэффициентом согласия. Коэффициент конкордации определяет согласованность экспертов при ранжировании n объектов по степени присутствия некоторого признака x . Суммарное ранжирование имеет следующий вид:

$$\sum_{j=1}^m X_{j1}, \sum_{j=1}^m X_{j2}, \dots, \sum_{j=1}^m X_{jn}, \quad (2.4)$$

где n – объекты, которые в разной степени имеют свойство x ;

m – количество экспертов, которые ранжируют объекты по свойству x

Таблица 2.22

Матрица рангов влияния факторов внешней среды на конкурентоспособности растениеводческой продукции сельскохозяйственных предприятий

Факторы внешней среды сельскохозяйственных предприятий	Эксперты										$\sum_{j=1}^n x_{jn}$	$\sum_{j=1}^n x_{jn}$	$(\sum_{j=1}^n x_{jn} - a)^2$
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10			
1. Финансово-экономические (ФЕ)	3	4	4	3	3	3	3	3	4	3	33	-27	729
2. Политико-правовые (ПП)	5	5	6	4	5	5	4	4	5	5	51	-9	81
3. НТП	4	3	6	4	6	4	5	4	5	4	38	-22	484
4. Социокультурные (СК)	6	7	5	5	6	6	6	6	6	6	59	-1	1
5. Международные (М)	11	10	10	11	10	9	10	11	11	11	104	44	1936
6. Экологические (ЭК)	10	6	9	9	9	11	9	10	7	9	89	29	841
7. Поставщики (П)	8	8	8	8	8	7	7	9	9	8	80	20	400
8. Заказчики (З)	7	9	7	7	7	8	8	7	8	7	75	15	225
9. Конкуренты (К)	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10	-50	2500
10. Стейкхолдеров (СК)	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	20	-40	1600
11. Товары-субституты (ТС)	9	11	11	10	11	10	11	8	10	10	101	41	1681

Источник: рассчитано автором

Метод применяется для выявления весовых коэффициентов и рангов факторов внешней среды, так как обычно он используется для формализации априорной информации при небольшом количестве ранжированных объектов ($n \leq 15$). Весовые коэффициенты определяются как сумма квадратов разностей между членами суммарного ранжирования и членами ряда, составленного из средних значений:

$$S = \sum_{j=1}^m \left\{ \sum_{i=1}^n X_{ij} - \frac{1}{2} m(n+1) \right\}^2 \quad (2.5)$$

Для вычисления нами добавлено в исходную таблицу 2.22 сумму по столбцу и квадрат этой суммы. Тогда экспертные оценки значимости средних значений ранга составляют (табл. 2.23).

Таблица 2.23

Весовые коэффициенты значимости факторов внешней среды десяти экспертов по сельскохозяйственным предприятиям Полтавской области (4 – Машевского и 6 – Решетиловского районов)

Факторы внешней среды сельскохозяйственных предприятий	Эксперты										$\sum X_{ij}$	$\frac{\sum X_{ij}}{10}$
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
1. Финансово-экономические (ФЕ)	0,182	0,09	0,2	0,097	0,15	0,18	0,099	0,17	0,098	0,090	1,365	0,1365
2. Политико-правовые (ПП)	0,09	0,067	0,08	0,089	0,06	0,099	0,081	0,091	0,058	0,089	1,297	0,1297
3. НТП	0,085	0,087	0,091	0,089	0,086	0,091	0,078	0,088	0,09	0,087	0,884	0,0884
4. Социокультурные (СК)	0,081	0,075	0,062	0,056	0,08	0,079	0,09	0,08	0,077	0,081	0,786	0,0786
5. Международные (М)	0,03	0,035	0,039	0,04	0,037	0,038	0,04	0,032	0,035	0,038	0,364	0,0364
6. Экологические (ЭК)	0,046	0,062	0,04	0,044	0,039	0,03	0,041	0,04	0,055	0,045	0,442	0,0442
7. Поставщики (П)	0,047	0,05	0,048	0,05	0,047	0,049	0,048	0,05	0,048	0,045	0,482	0,0482
8. Заказчики (З)	0,05	0,049	0,05	0,05	0,049	0,047	0,045	0,05	0,048	0,049	0,487	0,0487
9. Конкуренты (К)	0,3	0,33	0,32	0,31	0,33	0,32	0,35	0,3	0,32	0,31	3,19	0,319
10. Стейкхолдеров (СК)	0,156	0,14	0,158	0,148	0,145	0,15	0,125	0,15	0,149	0,154	1,475	0,1475
11. Товары-субституты	0,047	0,031	0,024	0,042	0,029	0,034	0,032	0,05	0,035	0,042	0,366	0,0366
												$\sum 1,0$

* *Примечания:* 1 – ООО «Компанія Фармко»; 2 – ООО «Приват-Агро-Альянс»; 3 – ЧСП «Нове життя»; 4 – ООО «Коновалівське»; 5 – ООО «Бурат-агро»; 6 – СООО «Говтва»; 7 – ООО «Агрооб'єднання фермерського господарства «Еліта»; 8 – ООО «Гранум-Лтава»; 9 – ООО «Агротехсервіс»; 10 – СООО «Світоч»

Размер S достигает максимума при одинаковом экспертном ранжировании. Согласованность экспертов как отношение реальной суммы квадратов разностей S к максимально возможной сумме S_{\max} по коэффициенту конкордации Кендалла:

$$W = \frac{S}{S_{\max}} = \frac{12S}{m^2(n^3 - n)} \quad (2.6)$$

Величина W изменяется в интервале $[0; 1]$: $W = 1$ означает, что все эксперты дали одинаковые оценки ранжирования; при $W = 0$ связь между ранжировками, которые предоставили m экспертов, отсутствует.

Оценка значимости коэффициента конкордации Кендалла или коэффициента множественной ранговой корреляции осуществляется на основе χ^2 – распределения с числом степеней свободы $\varphi = n - 1$. Проверка значимости сводится к проверке статистической гипотезы о равенстве коэффициента конкордации нулю. При заданном уровне значимости β эта гипотеза отвергается, когда:

$$m(n-1)W \geq \chi^2_{\beta p}, \quad (2.7)$$

где $\chi^2_{\beta p}$ – критическое значение χ^2 – распределения с числом степеней свободы $\varphi = n - 1$.

По результатам расчетов имеем:

$$W = \frac{12 \times 10478}{100 \times (1331 - 11)} = 0,9525;$$

$$x = m \times (n - 1) \times W = 10 \times 10 \times 0,9525 = 95,24 \quad (2.8)$$

Для уровня значимости $\beta = 0,01$ и для $\varphi = 10$ степеней свободы $\chi^2_{\beta p} = 21,666$. Так как $\chi^2_{\beta p} = 21,666 \leq 95,24$, то гипотеза о том, что между ранжировками экспертов есть согласованность, принимается.

Итак, оценки, данные экспертами в ходе опроса, можно считать значимыми; согласованность мнений специалистов подтверждена коэффициентом конкордации $W = 0,95$.

Таким образом, исследуемые факторы внешней макро- и микросреды сельскохозяйственных предприятий имеют следующие значения

коэффициентов значимости (сгруппированы согласно рангов воздействия):

Факторы микросреды:

- 1) конкуренты – 0,319;
- 2) стейкхолдеры – 0,1475;
- 7) заказчики – 0,0487;
- 8) поставщики – 0,0482;
- 10) товары-субституты – 0,0366.

Факторы макросреды:

- 3) финансово-экономические – 0,1365;
- 4) политико-правовые – 0,1297;
- 5) НТП – 0,0884;
- 6) социокультурные – 0,0786;
- 9) экологические – 0,0442;
- 11) международные – 0,0364.

Метод априорного моделирования на основе экспертных оценок показал, что наибольший вес имеет фактор микроокружения – влияние конкурентов, которые давно работают на рынке, а также новичков, которые приходят в отрасль.

Как видно из матрицы рангов, значительное влияние на деятельность сельскохозяйственных предприятий осуществляют факторы макросреды – финансово-экономические и политико-правовые. Итак, значительное влияние регулирующей роли государства обусловлено низкой эластичностью спроса и непредсказуемостью результатов в сельском хозяйстве, нестабильностью доходов сельскохозяйственных предприятий, сезонностью сельскохозяйственного производства, необходимостью сохранения земельного потенциала, охраны окружающей природной среды, развитием экспортного потенциала аграрного сектора и обеспечением продовольственной безопасности страны.

С целью определения зависимости продуктивности земли государственных сельскохозяйственных предприятий Решетиловского и

Машевского районов Полтавской области от размеров землепользования, количества работников, стоимости фондов и материальных затрат сформируем множественное корреляционное уравнение. Оно устанавливает связь между исследуемыми признаками и позволяет определить значение результативного признака под действием признаков-факторов. При расчете влияния на производство валовой продукции на 1 га (Y) факторов «площадь сельскохозяйственных угодий» (x_1), «численность работников» (x_2), «стоимость фондов» (x_3) и «затраты на получение 1 грн валовой продукции» (x_4) получили линейное уравнение:

$$Y = 1,501 - 0,0001 \times x_1 + 0,0044 \times x_2 + 4,354 \times x_3 - 0,347 \times x_4 \quad (2.9)$$

где, a_0 – свободный член уравнения, который не имеет экономического содержания и не интерпретируется. В нашем случае – 1,501;

a_1 – показывает уменьшение производства валовой продукции на 1 га на 0,0001 грн за счет увеличения площади сельскохозяйственных угодий при условии, что другие факторы остаются неизменными;

a_2 – отражает увеличение производства валовой продукции на 1 га на 0,0044 грн при увеличении количества работников при условии, что другие факторы остаются неизменными;

a_3 – показывает увеличение производства валовой продукции на 1 га на 4,354 грн при увеличении стоимости фондов при условии, что другие факторы остаются неизменными;

a_4 – отражает уменьшение производства валовой продукции на 1 га на 0,347 грн за счет увеличения затрат на производство валовой продукции на 1 га при условии, что другие факторы остаются неизменными.

При расчетах коэффициент корреляции составляет 0,74, что указывает на тесную связь между исследуемыми факторами.

На конкурентоспособность сельскохозяйственных предприятий влияют их размеры по площади. Так, в Машевском районе Полтавской области насчитывается 71 сельскохозяйственное предприятие, из них 57 фермерских хозяйств, 5 хозяйственных товариществ, 3 частные предприятия,

1 кооператив и 1 государственное предприятие. Группировка сельскохозяйственных предприятий по размеру посевов за 2013 г. показала, что до 500 га имеют 53 хозяйства, от 500 до 3000 га – 15 и больше 3000 га – 3 предприятия (табл. 2.24).

Таблица 2.24

**Конкурентоспособность продукции растениеводства
сельскохозяйственных предприятий Машевского района Полтавской
области в зависимости от размеров посевной площади, 2013 г.**

Показатель	Группы предприятий по площади сельскохозяйственных угодий, га						
	до 50	50,01–100	100,01–500	500,01–1000	1000,01–2000	2000,01–3000	более 3000
Количество предприятий в группе, ед.	30	11	12	6	6	3	3
Посевная площадь хозяйства, га	48,3	94,5	489,2	896,7	1805	2910	11903
Работников растениеводства, чел.	34	26	86	80	189	144	506
Валовая продукция растениеводства:							
- на 1 га посевов, грн	2805	3092	3603	3991	4460	4343	4630
- на 1 работника, тыс. грн	119,6	123,7	245,9	268,4	255,6	263,3	326,8
Прибыль (убыток):							
- на 1 га, грн	-1132	-1080	-1210	-780	-310	-68,5	5,7
- на 1 работника, тыс. грн	-48,3	-43,2	-82,6	-49,1	-17,8	-4,2	402,3

Источник: рассчитано автором на основе информации

В целом по сельскохозяйственным предприятиям района получена валовая продукция сельского хозяйства на сумму 402,1 млн грн, в том числе продукции растениеводства на 301,6 млн грн. От хозяйственной деятельности сельскохозяйственные предприятия получили убыток в сумме 46172,3 тыс. грн, в том числе от растениеводства 17545,5 тыс. грн.

Большие сельскохозяйственные предприятия имеют возможность применять в своей деятельности интенсивные технологии на инновационной основе, привлекая для этого достаточное количество материальных ресурсов (удобрений, средств защиты растений, новой техники, продуктивных сортов

и гибридов растений, пород животных), которые значительно повышают продуктивность пашни. Этого не могут сделать меньшие по размерам хозяйства. Износ технических средств, ограниченность в средствах заставляет их применять устаревшие технологии, больше тратить средств и получать от реализации растениеводческой продукции убытки.

Итак, преимущество сохраняется за концентрацией производства и подтверждается уровнем производства валовой продукции и прибыли в расчете на 1 га посевов и одного работника.

За время проведения аграрной реформы в Украине появилось много мелких производителей – частных и фермерских хозяйств. Были разрушены крупные сельскохозяйственные предприятия и, соответственно, все интеграционные связи АПК, что значительно углубило кризисную ситуацию в стране. Бесспорно, частный сектор обеспечивает рост объемов аграрного производства. Однако изучение процессов, которые проявляются в нем в целом и отдельно – в личных крестьянских хозяйствах, показывает, что развитие данной категории хозяйств в значительной степени зависит от состояния производства в общественном секторе. Мелкие хозяйства являются слабо приспособленными к рыночной экономике, однако в кризисных условиях они производили и будут производить продукцию с целью самообеспечения и выживания (независимо от уровня эффективности своего функционирования) [130].

Одним из направлений интенсификации производства является, как известно, оптимизация размеров сельскохозяйственных предприятий. Мировая практика доказывает преимущества более крупных по своим размерам хозяйств. Итак, будущее за крупномасштабным производством, приоритетность которого определяется его специализацией, концентрацией, интеграцией с партнерами по рынку.

По данным таблицы 2.25 установлено, что лучше всего себя зарекомендовали хозяйства с площадью сельскохозяйственных угодий свыше 3000 га. Однако учеными доказано, что в хозяйствах с площадью

около 3000 га наиболее эффективно используются ресурсы и уменьшаются административные и транспортные расходы. Поэтому при разработке перспектив развития сельскохозяйственных предприятий области следует учесть, что современное сельскохозяйственное предприятие должно иметь в своем распоряжении 3000 и больше гектаров.

Наиболее типичным производственным направлением для предприятий Полтавской области является зерно-скотоводческое производство. С помощью экономико-математического метода (Харенко А. А., [20]) установлено (табл. 2.25), что рациональные размеры сельскохозяйственных предприятий зерноскотоводческого производственного направления колеблются от 2999 до 3176 га, предприятий, занимающихся деятельностью только в области растениеводства, – 2996–3013 га. Предприятия таких размеров способны обеспечить прибыль в расчете на 1 га при самых неблагоприятных условиях хозяйствования.

Таблица 2.25

Перспективы развития сельскохозяйственных предприятий Полтавской области по направлениям специализации

Показатели	Зерно-скотоводческое производственное направление	Производство продукции растениеводства
Выручка, тыс. грн	14011,22	12682,85
Полная себестоимость реализованной продукции, тыс. грн	9902,35	7994,59
Прибыль, тыс. грн	4108,87	4688,25
Уровень рентабельности, %	41,5	58,6
Площади пашни для получения указанного результата, га	2999–3176	2996–3013
Получено прибыли на 1 га пашни, грн	1369,62	1562,75

Источник: разработано автором

В современных условиях, при наличии частной собственности на землю и средства производства одним из путей доведения предприятий до рациональных размеров является аренда с предоставлением льгот в налогообложении и кредитовании, а также целевой помощи со стороны государства.

Практика показывает, что в условиях членства Украины в ВТО

происходит модификация методов и форм государственного регулирования сельскохозяйственных предприятий как по субъектам, так и по уровню государственного регулирования.

Существенное влияние на систему государственной поддержки аграрного сектора оказало присоединение Украины к ВТО. Меры внутренней поддержки сельского хозяйства по классификации ВТО включают в «желтую», «синюю» и «зеленую корзины».

К «желтой корзине» относят поддержку рыночных цен, прямые выплаты производителям в соответствии с видами сельскохозяйственной продукции и неспецифицированные субсидии. Именно эти меры поддержки подпадают под обязательства по сокращению в условиях вступления в ВТО.

К «синей корзине» относят внутреннюю поддержку, связанную с конкретным товаром, если она не превышает 5 % общей стоимости основного сельскохозяйственного продукта, и внутреннюю поддержку, не связанную с конкретным товаром, если она не превышает 5 % стоимости сельскохозяйственного производства, а также прямые выплаты по программам ограничения производства, которые привязаны к конкретным площадям и урожаям, или четко определенному количеству голов в животноводстве.

Мероприятия «зеленой корзины» включают: государственные исследовательские программы, программы борьбы с вредителями и заболеваниями, услуги по обучению, распространению информации и консультативные услуги, услуги по инспектированию, маркетингу и продвижению товара на рынок, в том числе информации о рынке, услуги по инфраструктуре, расходы на предоставление продовольственной помощи обездоленным слоям населения, выплаты по программам охраны окружающей среды и др. Они не должны оказывать неблагоприятное воздействие на торговлю или производство, а поддержка должна предоставляться через правительственные программы, которые финансируются за счет государственного бюджета [9, с. 15–22]. Именно

мерам «зеленой корзины» предоставляется преимущество в современных условиях. Меры государственной поддержки группируются по целевому признаку:

1. Платежи, поддерживающие доходы сельхозтоваропроизводителей (компенсационные, при условии ущерба от стихийных бедствий; за ущерб, понесенный во время реорганизации производства).

2. Меры воздействия на рынок продовольствия с помощью ценового вмешательства (поддержка внутренних цен на сельскохозяйственную продукцию, установление квот, установление налогов на экспорт и импорт продовольствия).

3. Меры, предусматривающие субсидирование производителей за приобретенные средства производства путем компенсации расходов (субсидирование или льготное налогообложение за приобретение удобрений, кормов и ядохимикатов; субсидирование выплат процентов за полученные кредиты; субсидирование выплат по страхованию имущества).

4. Меры, предусматривающие выделение государственных средств на развитие аграрного рынка (выделение средств на разработку и реализацию рыночных программ; субсидии на хранение продукции; субсидии на проведение транспортных работ по перевозке продукции всех звеньев аграрного производства).

5. Выделение государственных средств на проведение мероприятий долгосрочного характера, обеспечивающих повышение эффективности производства и направленных на содействие развитию производственной инфраструктуры (субсидии на строительство хозяйственных помещений; субсидии на осуществление ирригационных проектов; субсидии на рекультивацию земель, содействие созданию фермерских объединений).

6. Выделение средств на осуществление государственных программ развития производства (эти меры господдержки распространены во многих странах ЕС, США, Канаде) для реализации региональных программ.

7. Методы государственного регулирования деятельности АПК, не

связанные непосредственно с данной отраслью, но влияющие на эффективность ее функционирования (проведение льготной налоговой политики, поддержка национальной валюты; внешнеторговая деятельность).

Однако одной из проблем развития сельскохозяйственного производства является его недостаточная государственная поддержка (табл. 2.26).

Таблица 2.26

**Динамика расходов общего фонда Государственного бюджета Украины,
2008–2013 гг., млрд грн**

Показатели	Годы						+/-2013/ 2008	2013/ 2012
	2008	2009	2010	2011	2012	2013		
Всего расходы Государственного бюджета	253,2	274,1	307,7	342,79	360,5	363,6	+110,4	+3,1
Министерство аграрной политики и продовольствия	12,2	6,4	5,8	10,5	8,6	8,4	-3,8	-0,2
% от общего объема расходов	4,80	2,33	1,88	3,06	2,39	2,3	-	-

Источник: рассчитано автором на основе информации [94]

На фоне уменьшения общей суммы аграрных расходов в бюджете 2013 г. на финансирование мероприятий в агропромышленном секторе из общего фонда госбюджета было выделено 91,8 млн грн, что почти в 12 раз меньше, чем в 2012 г., когда сумма финансовой помощи закладывалась на уровне 1,2 млрд грн. По сравнению с 2008 г. расходы госбюджета увеличились на 110,4 млрд. грн, но расходы на финансирование Министерства аграрной политики и продовольствия уменьшились на 3,8 млрд грн. Наименьшей была сумма расходов на финансирование аграрного сектора в 2010 г., которая составляла 5,8 млрд грн.

В табл. 2.27 приведено распределение расходов на государственную поддержку развития сельскохозяйственного производства в 2012–2013 гг., а также отражено распределение кредитов, выделяемых из бюджета на различные нужды сельского хозяйства. Так, на финансирование одной из основных программ для сельхозпроизводителей – поддержки мероприятий в

агропромышленном комплексе – в 2013 г. было заложено 96,8 млн грн против 1,01 млрд грн в 2012 году. Анализ расходов государственного бюджета на 2013 год свидетельствует о значительных сокращениях финансирования многих программ в аграрном секторе по сравнению с бюджетом на 2012 год.

Таблица 2.27

**Распределение расходов на государственную поддержку развития
сельскохозяйственного производства**

Показатели расходов и кредитования государственного бюджета по ведомственной и программной классификациям	Общий фонд		Специальный фонд		Вместе		Тзр % в 2013 г. к 2012 г.
	2012 г.	2013 г.	2012 г.	2013 г.	2012 г.	2013 г.	
Финансовая поддержка мероприятий в агропромышленном комплексе							
Мероприятия по борьбе с вредителями и болезнями сельскохозяйственных растений, предотвращения распространения возбудителей инфекционных болезней животных	34,0	25,5	-	-	34,0	25,5	-25,0
Государственная поддержка развития хмелеводства, закладки молодых садов, виноградников и ягодников и надзор за ними	-	-	1075,0	100,0	1075,0	100,0	-90,7
Финансовая поддержка Украинской лаборатории качества и безопасности продукции АПК	-	6,06	-	3,15	-	9,2	-
Создание Государственного земельного банка	120,0	-	-	-	120,0	-	0,0
финансовая поддержка	200,0	-	-	-	200,0	-	0,0
Государственная поддержка отрасли животноводства			732,0	650,0	732,0	650,0	-11,2
Проведение земельной реформы	96,43	221,78	-	-	96,43	221,78	+130,0
Выдача государственных актов на право частной собственности на землю в сельской местности	1,27	0,9	232,1	53,16	233,37	54,06	-76,8
Кредитование							
Предоставление кредитов фермерским хозяйствам	-	-	27,8	27,9	27,8	27,9	+0,36
Финансовая поддержка мероприятий в АПК на условиях финансового лизинга	25,0	-	5,02	8,84	30,02	8,84	-70,6

Источник: рассчитано автором на основе информации [94]

Уменьшились расходы в 2013 году статьи «Финансовая поддержка мероприятий в агропромышленном комплексе» – 96,8 млн грн против

827 млн грн в 2012 году. На программы «Создание Государственного земельного банка» и «Финансовая поддержка создания оптовых рынков сельскохозяйственной продукции» вовсе не предусмотрены средства. Однако осуществлялось финансирование новой программы – «Финансовая поддержка Украинской лаборатории качества и безопасности продукции АПК» в размере 9,2 млн грн. На финансовую поддержку мероприятий в агропромышленном комплексе на условиях финансового лизинга выделено 8,8 млн грн против 30 млн в 2012 году. В то же время, бюджет 2013 года содержит расходы на увеличение уставного капитала НАК «Укراгролизинг» для закупки технических средств агропромышленного комплекса с последующей передачей их на условиях финансового лизинга – 100 млн грн из общего фонда и 58 млн – из специального (по этой статье в 2012 г. было предусмотрено 80 млн грн только из специального фонда). Уменьшение бюджетных расходов в распоряжении Минагрополитики хотя и не является критическим, но означает, что реальное финансирование сектора уменьшается в то время, когда общие расходы госбюджета выросли почти на 15 %. Таким образом можно сделать вывод, что Государственный бюджет 2013 г. для аграриев был очень жестким и поддержка сельскохозяйственного сектора в этом году была формальная. Государственная финансовая поддержка направляется на мероприятия, имеющие важное значение для развития сельского хозяйства и не могут быть профинансированы собственными средствами сельскохозяйственных предприятий или за счет кредитов коммерческих банков. Государственная поддержка сельского хозяйства Украины охватывает бюджетное финансирование программ и мероприятий, направленных на развитие отрасли, льготный режим налогообложения, частичную компенсацию процентных ставок за пользование кредитами коммерческих банков, списание безнадежной задолженности перед бюджетом [9, с. 15–22].

Для исследования степени защиты сельскохозяйственного производителя нами был рассчитан показатель – номинальный коэффициент

защиты производителя (НКЗП) – Producer Nominal Protection Coefficient (PNPC) – соотношение средней цены, которые получает производитель (farm gate price), включая существующие бюджетные доплаты на тонну продукции (рис. 2.4).

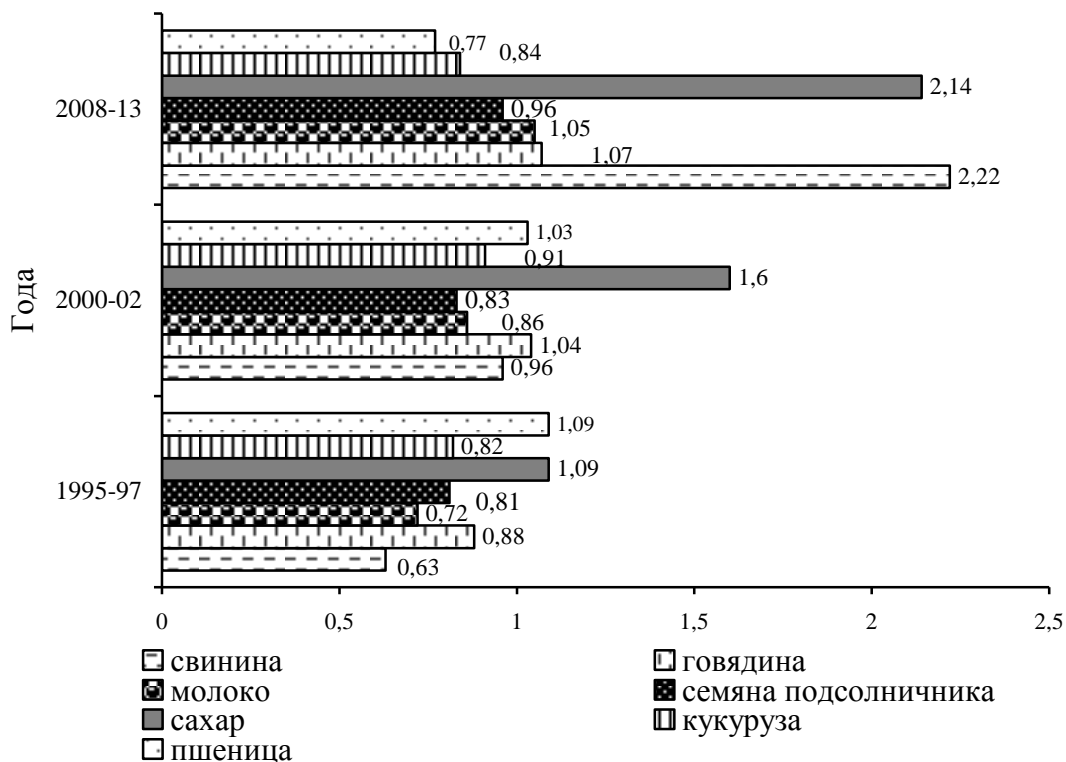


Рис. 2.4. Номинальный коэффициент защиты производителя украинских сельскохозяйственных товаров, 1995–2013 гг.

Источник: построено автором на основе информации [94]

Таким образом, нами выделены основные проблемы, которые присущи продукции растениеводства сельскохозяйственных предприятий Полтавской области:

- более 30 % сельскохозяйственных предприятий являются убыточными, а рентабельность всех основных видов продукции (зерна, овощей) недостаточна для обеспечения расширенного воспроизводства производства, сдерживает его модернизацию, обновление материально-технической базы, внедрение новых технологий;

- снижение плодородия земель вследствие недостаточных природоохранных и агротехнических мероприятий в землепользовании

имеет негативное влияние на объемы валового производства продукции растениеводства;

- расширение посевных площадей под выращивание почвоистощающих культур – подсолнечника и рапса;

- снижение посевов культур кормовой группы, отдельных крупяных культур (просо, гречиха), зернобобовых и сахарной свеклы;

- низкая урожайность сельскохозяйственных культур по сравнению с другими странами, в которых высокая урожайность обеспечивается использованием современных инновационных и ресурсосберегающих технологий;

- использование товаропроизводителями низкорепродукционных семян, не приспособленных к природно-климатическим условиям;

- отсутствие финансовых ресурсов для формирования производственной базы сельскохозяйственных кооперативов, прежде всего для приобретения необходимой техники и оборудования, что сдерживает развитие сельскохозяйственной обслуживающей кооперации;

- сосредоточение производства плодоовощной продукции в хозяйствах населения, которые не имеют соответствующих условий для ее хранения;

- отсутствие инфраструктуры реализации такой продукции через плодо- и овощебазы;

- высокая энерго- и ресурсозатратность производства растениеводческой продукции;

- отсутствие инновационных подходов в обработке почвы и выращивании сельхозкультур (системы No-Till, органического производства, капельного орошения);

- дефицит высококвалифицированных работников, которые способны работать на новейших средствах труда и выполнять высокотехнологичные операции по выращиванию сельхозкультур.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что первоочередной задачей макроэкономического регулирования является кардинальное

изменение условий хозяйствования, то есть внешней среды сельскохозяйственных предприятий. Решение этой задачи, по нашему мнению, требует:

- усиления регулирующей роли государства, что позволит снизить стохастичность условий функционирования сельскохозяйственных предприятий;

- разработки и реализации принципов стратегического управления;

- разработки государственных научно-технических и экономических программ по приоритетным направлениям развития аграрной экономики;

- разработки и реализации новых подходов к системе налогообложения, основанных на усилении роли стимулирующей функции налогов;

- реализации новой финансово-кредитной политики, ориентированной на стимулирование спроса и инвестиционной активности при одновременном сдерживании инфляционных процессов;

- формирования благоприятного инвестиционного климата путем налоговых льгот и увеличение объемов капитальных вложений как инструмента государственной аграрной политики;

- совершенствования рыночных механизмов ценового регулирования, в том числе паритетных ценовых отношений на все виды продукции;

- повышения конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий;

- льготного кредитования сельскохозяйственных предприятий;

- освоения новейших ресурсосберегающих технологий производства;

- внедрения современных методов управления сельскохозяйственными предприятиями;

- формирования и развития специализированных зон и концентрации производства основных видов сельскохозяйственной и пищевой продукции, формирование вертикально интегрированных структур;

- создания конкурентной среды и демонополизации экономики.

Реализация этих первоочередных мероприятий практически не зависит

от сельскохозяйственного предприятия и является длительным процессом. Поэтому в настоящее время существенно возрастает значение трансформации внутренней среды сельскохозяйственных предприятий с целью обеспечения их конкурентоспособности.

Выводы к разделу 2

1. Отрасль растениеводства в Иордании занимает 62 % сельскохозяйственного производства в стране. Степень самообеспечения зерновыми и зернобобовыми составляет 23 %, тогда как овощами – 90 %, бобами фасоли – 23 %, баклажанами – 22 %, цветной и кочанной капустой 200 %, помидорами – 187 %, кабачками и зеленым горошком – 176 %. Товаропроизводители страны работают в атмосфере постоянного риска и неопределенности, так как весь производственный процесс связан с недостатком влаги и плохими почвенно-климатическими условиями. Следовательно, товаропроизводители, работающие в худших природно-климатических условиях, менее конкурентоспособны, имеют высокую вероятность банкротства.

2. Украина – достаточно мощный экспортер зерновых (экспорт пшеницы – 6 млн т в мире, а по экспорту ячменя вышла в лидеры мирового рынка – 36 %). В общей стоимости экспорта продукция растениеводства составляла 51,5 %, из них 39,1 % – зерновые культуры и 9,8 % – семена подсолнечника.

Импортозависимость Украины по растениеводческой продукции в значительной мере формируется позициями «плоды», «ягоды», «виноград», а также «масло растительное» за исключением подсолнечного. Доля импорта по этим группам в общем потреблении составляет, соответственно, 45,8 и 49,0 % при тридцатипроцентном критерии этого индикатора.

3. Почти 55,9 тыс. сельскохозяйственных предприятий Украины используют 49,8 % от всех сельскохозяйственных угодий. В них преобладающую долю посевов занимали зерновые (55,6 %) и технические культуры

(28,3 %). Ориентация сельскохозяйственных предприятий на выращивание рентабельных зерновых и подсолнечника не способствует сбалансированному снабжению рынка разнообразной растениеводческой продукцией. Как следствие, наблюдается недопроизводство малорентабельных и убыточных крупяных (в частности гречихи), что приводит к снижению предложения на рынке, появлению ажиотажного спроса и стремительного подорожанию круп.

4. Установлено, что из 1,8 тыс. производителей зерновых и зернобобовых культур с объемом производства более 5 тыс. тонн каждый урожай, полученный с одного гектара, был на 13,6 ц (или в 1,4 раза) больше, чем в среднем по сельскохозяйственным предприятиям. На эффективность производства валовой продукции из 15 факторов регрессионной зависимости наибольшее влияние имеют: стоимость основных средств – 31,0 %, площадь земли – 27,0 %, среднесписочное количество работающих – 14,0 %, фондообеспеченность – 8,8 %, землеобеспеченность – 7,0 %, фондовооруженность – 4,0 %, производительность труда – 2,0 % (суммарной дисперсии).

5. По результатам кластерного анализа сельскохозяйственные предприятия Полтавской области вошли в самую низкую группу по эффективности использования ресурсов, несмотря на положительную динамику роста их продукции растениеводства с 2010 г. по 2013 г. Использование земли, труда и средств производства в целом по сельскохозяйственных предприятиях было малоэффективным, что подтверждается снижением уровня рентабельности продукции растениеводства в 2013 г. против 2010 г. на 19,0 %.

6. Группировка сельскохозяйственных предприятий по признаку доминирующего фактора за 2009–2013 гг. показала, что рентабельность производства продукции растениеводства и доля прироста его прибыли тесно связаны с изменениями себестоимости и цены реализации. А на рост выручки от реализации продукции растениеводства наибольшее влияние оказывает динамика роста материальных затрат. Несколько меньше влияют

изменения в специализации и нагрузка пашни на одного работника. Почти не влияет индекс эффективности использования ресурсов, который зависит от качества управленческих решений.

7. Оценка факторов внешней микро- и макросреды, которые направленно действуют на конкурентоспособность растениеводческой продукции исследуемых сельскохозяйственных предприятий, по экспертным данным и ранжированию показала, что среди микроокружения (поставщики, заказчики, конкуренты, стейкхолдеры, товары-субституты) наибольшее влияние осуществляют как те конкуренты, которые давно работают на рынке, так и новички, приходящие в отрасль. Среди факторов макроокружения (финансово-экономические, политико-правовые, научно-технического прогресса, социально-культурные, международные, экологические) существенными по их удельному весу в общей структуре являются финансово-экономические и политико-правовые. То есть, значительное влияние регулирующей роли государства обусловлено низкой эластичностью спроса и непредсказуемостью результатов в аграрном секторе, нестабильностью доходов аграрных предприятий, сезонностью сельскохозяйственного производства, сохранением плодородия земельного потенциала, необходимостью охраны окружающей среды, развитием экспортного потенциала аграрного сектора и обеспечением продовольственной безопасности страны.

РАЗДЕЛ 3

НАПРАВЛЕНИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ И ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РАСТЕНИЕВОДЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ И ЕЕ ОЦЕНКА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

3.1. Программно-целевой подход формирования конкурентоспособности продукции сельскохозяйственных предприятий

Повышение конкурентоспособности продукции сельскохозяйственных предприятий Украины и перевод их на инновационный путь развития задекларировано в многочисленных нормативно-правовых документах. К ним относятся, например, стратегия экономического и социального развития Украины на 2004–2015 годы «Путем европейской интеграции», Законы Украины «О приоритетных направлениях инновационной деятельности в Украине», «Об основах государственной аграрной политики до 2015 года», Государственная целевая программа развития украинского села на период до 2015 года, утвержденная постановлением Кабинета Министров Украины, Программа «Горизонт 2020».

Однако реальность эффективного функционирования сельскохозяйственных предприятий и повышение конкурентоспособности растениеводческой продукции с выходом на внешние рынки стран Евросоюза требует программно-целевого подхода к поддержке их конкурентных преимуществ.

Программные мероприятия, направленные на достижение целей повышения эффективности предприятий, являются действенным механизмом повышения их конкурентоспособности. В связи с этим для повышения конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий необходимо применение программно-целевого подхода, который наиболее последовательно и глубоко проявляется посредством разработки и практической реализации целевых программ. Термины «программно-целевые методы»,

«программно-целевое управление» получают все большую популярность в современной экономической литературе.

Под программой подразумевается совокупность намеченных, подлежащих последовательному выполнению действий, операций, процедур, связанных общностью решения проблемы, задачи.

Под целью подразумевается ожидаемый результат любой деятельности, достижимый в пределах некоторого интервала времени.

Программно-целевой подход включает множество методов решения проблем, возникающих в различных сферах хозяйственной деятельности предприятий. Он направлен на решение больших и сложных проблем благодаря разработке и проведению системы программных мероприятий, ориентированных на цели, достижение которых обеспечивает решение проблем.

Программно-целевой подход применяется чаще всего в условиях наличия проблемных ситуаций, не находя своего решения в инерционном режиме функционирования и развития программируемой системы. Другими словами, этот подход используется, если проблема не устраняется в процессе функционирования системы, а имеет тенденцию к обострению.

По мнению Б. А. Райзберга и А. Г. Лобко [113], сердцевину этого подхода составляет переход от совокупности системно-организованных целей и задач решения проблемы в систему программных действий по достижению целей, решению целевых задач, что ведет к ослаблению или снятию проблемы. Суть программно-целевого подхода заключается в постановке программы целереализующих действий посредством выполнения набора процедур, формирующих их состав и позволяющих убедиться в том, что намеченные меры приведут к достижению поставленных целей. При этом возникает необходимость обеспечивать согласованность постановки программных целей и формируемых программных мероприятий по их достижению в течение установленного времени при заданных ресурсных возможностях и ограничениях.

Кроме того, важной характерной чертой программно-целевого подхода

к решению сложных экономических проблем является его приспособленность к поиску эффективных, экономичных вариантов проблемных решений. Это связано с тем, что в процессе взаимного согласования целей, программных мероприятий и ресурсных потребностей осуществляются не только их взаимосвязи, но и вариантный анализ путей решения проблемы и видов используемых для этого ресурсов.

Теоретические исследования и многолетний отечественный и зарубежный опыт свидетельствует, что наиболее успешной формой реализации программно-целевого подхода в управлении объектами и процессами, самым универсальным инструментом программно-целевого управления служат целевые программы.

Понятие «целевая программа» или «целевая комплексная программа» представляет основную категорию программно-целевого планирования и управления. Во многих работах, посвященных программно-целевому подходу, по-разному даются определения этого понятия, однако различия предлагаемых формулировок, за редким исключением, не носят принципиального характера. Большинство исследователей программно-целевого планирования и управления включают в определение программы признак ее целеустремленности в решении определенной проблемы. Под целевыми программами понимается система или комплекс мероприятий и адресных задач, связанных ресурсами, исполнителями и сроками осуществления.

Одной из основных проблем отечественных сельскохозяйственных предприятий является их низкая конкурентоспособность. Особая роль при решении проблемы повышения конкурентоспособности должна отводиться целевым программам повышения конкурентоспособности, которые разрабатываются и реализуются на уровне предприятий, регионов и отрасли.

Под целевой программой обеспечения конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий понимается совокупность согласованных по содержанию, скоординированных в пространстве и во времени, обеспеченных материальными, трудовыми, финансовыми, информацион-

ными ресурсами, утвержденных и согласованных руководством предприятий и представителями органов власти, намеченных к планомерному проведению разнохарактерных мероприятий (действий), направленных на повышение их конкурентных преимуществ.

В то же время приходится констатировать, что методические положения программно-целевого планирования и управления не охватывают всех особенностей конкретных целевых программ и не учитывают изменений экономической ситуации и конкретных условий хозяйствования. Также еще одной проблемой реализации программно-целевого подхода является отсутствие четкой последовательности при разработке и реализации программных мероприятий. Это, в свою очередь, приводит к невозможности достижения поставленных целей. Периодически случаются ситуации, когда возникшие проблемы сразу, без глубокого анализа пытаются решить путем реализации какой-либо целевой программы. Случается и обратное – не используют программно-целевой метод там, где он нужен, пытаются обойтись привычными, но не результативными управленческими решениями.

Исходя из вышеизложенного, в исследовании предлагается рассмотреть особенности процесса разработки и реализации системы мероприятий повышения конкурентоспособности продукции сельскохозяйственных предприятий. Затем на основе программно-целевого метода управления будет сформирована их программа.

Объектами целевого программирования может выступать среда функционирования предприятий, внешнее окружение предприятий, условия конкуренции и институциональная среда. Субъекты разработки и реализации программно-целевых мероприятий можно классифицировать по критериям:

1) по характеру участия в программно-целевых мероприятиях: разработчики, исполнители и пользователи;

2) по организационно-правовому статусу: сельскохозяйственные предприятия, их объединения (отраслевые и региональные), органы государственной власти различных уровней.

Последовательность разработки и реализации мероприятий целевого

программирования включает следующие этапы.

На первой стадии первого этапа разработки целевой программы повышения конкурентоспособности на основании результатов хозяйственной деятельности предприятия и его конкурентоспособности происходит выявление и описание проблемной ситуации. Далее осуществляется анализ проблемной ситуации, который заканчивается формулировкой проблемы в области конкурентоспособности. Это обусловлено тем, что добиться желаемого результата при решении проблемы можно только в том случае, если она хорошо исследована, правильно сформулирована. Эта работа возлагается на комиссию по конкурентоспособности. Методика выполнения первого этапа разработки целевой программы представлена в приложении II.

Следующий этап заключается в представлении проблемы на рассмотрение специалистов по конкурентоспособности сельскохозяйственного предприятия. Они, в свою очередь, проводят анализ связи проблемы в области конкурентоспособности с другими проблемами предприятия, выделяют подпроблемы и исследуют их взаимосвязи. Результатом этого является окончательное уточнение развернутой формулировки проблемы.

На следующем этапе специалистами по конкурентоспособности анализируются возможности решения проблемы без применения программно-целевого метода, то есть обычными способами и методами.

Далее формируются цели будущей целевой программы повышения конкурентоспособности. Цель – желаемое состояние системы или результаты ее деятельности.

В общем виде к целевым задачам повышения конкурентоспособности может относиться либо задача достижения максимально возможного целевого результата при заданном ограниченном уровне затрат и времени, либо задача достижения заданного результата при наименьших затратах ресурсов в краткое время.

Можно выделить три группы целей: стабилизации, развития, обновления. Цели стабилизации заключаются в сохранении системы, обеспечении ее устойчивости, закреплении достигнутого уровня

производства, потребления, использования ресурсов, сохранения темпов прироста производства, сохранении доли рынка, поддержке деловых связей. Цели развития состоят в изменении системы, улучшении ее свойств, создании дополнительных элементов, которых эта система не имеет, а также в достижении нового состояния, к которому стремится система. Например, процессы интеграции и диверсификации, освоения производства новых видов продукции, выход на новые рынки и освоение новых видов деятельности, повышения эффективности функционирования предприятия для достижения конкурентных преимуществ.

Цели обновления – создание а) принципиально новой системы на основе существующей или вместо нее, способной выполнять те же или более широкий круг функций, б) прогрессивной структуры, которая функционирует эффективно и качественно. Конечная цель будущей целевой программы повышения конкурентоспособности в данном случае может быть сформулирована как повышение конкурентоспособности сельскохозяйственного предприятия на основе его реструктуризации и реорганизации.

На следующем этапе происходит определение областей функциональной деятельности предприятия, охватываемых программой. В зависимости от предполагаемой направленности целевой программы повышения конкурентоспособности, она может включать производственную, маркетинговую, сбытовую, финансовую, инвестиционную деятельность, материально-техническое обеспечение.

Затем проектная группа, состоящая из ведущих специалистов-экспертов, определяет возможные примерные направления решения сформулированной программной проблемы. После этого определяются объемы необходимых ресурсов и сроки решения проблемы.

Далее осуществляется тщательная оценка основных характеристик будущей целевой программы и формирования аргументированного заключения специалистов о целесообразности разработки целевой программы для решения этой проблемы. Окончательное решение по разработке целевой программы повышения конкурентоспособности

принимается руководителем предприятия или руководителем исполнительного органа власти. Решение оформляется нормативным актом: приказом по предприятию или постановлением органа власти.

Оценка целесообразности применения целевого программирования осуществляется в несколько этапов:

1. После формулировки проблемы в области повышения конкурентоспособности выявляются признаки проблемы, требующие применения программно-целевого подхода.

2. Выявляются возможные случаи успешного решения этих проблем с использованием программно-целевого подхода.

3. Проверяется соответствие условий постановки и решения проблемы выявленным случаям.

4. Анализируются и разрабатываются возможные направления решения проблемы в области повышения конкурентоспособности.

5. Определяются условия и преимущества программного подхода для решения этой конкретной группы проблем.

6. Прогнозируются и анализируются результаты эффективности применения программно-целевого метода в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

7. В случае удовлетворительных оценок по каждому из этих пунктов принимается решение об использовании целевой программы повышения конкурентоспособности.

При этом можно выделить следующие условия, которые определяют необходимость применения программно-целевого метода в области повышения конкурентоспособности и улучшения функционирования предприятия: невозможно комплексно решить проблему в приемлемые сроки; традиционные способы устранения проблемы или не применимы, или уже не действуют, а привычные управленческие решения не дают желаемого эффекта.

Далее рассмотрим вторую стадию, которая начинается с этапа

формирования проекта задания на разработку и осуществление целевой программы повышения конкурентоспособности. Часто подобные задачи не имеют глубокой проработки, что вызывает необходимость постоянного уточнения каких-либо вопросов. Поэтому проект задания должен содержать формулировку проблемы, целей повышения конкурентоспособности, конечные показатели, на которые должна выйти целевая программа, стратегии решения проблемы, объем ресурсов, этапы и сроки подготовки проекта целевой программы, а также состав разработчиков и исполнителей программных мероприятий. Затем проект подвергается тщательному рассмотрению и утверждается.

На следующем этапе происходит детализация, декомпозиция целей программы. Отметим, что важной особенностью программно-целевого метода является формирование «дерева целей», согласно которому определяется комплекс разнохарактерных мероприятий по достижению поставленных целей. Под «деревом целей» программы понимается установление их иерархии, соподчинения и взаимозависимости.

Для целевой программы в сфере повышения конкурентоспособности материально-технического снабжения и логистической деятельности целью является повышение эффективности материально-технического обеспечения. Она может детализироваться на подцели: сокращение уровня запасов, сокращение расходов на операции погрузки-разгрузки; совершенствование механизма доставки запасных частей машин и оборудования; снижение зависимости от поставщиков из-за расширения их количества, снижение административно-управленческих расходов и так далее.

Для целевой программы повышения конкурентоспособности относительно производственной деятельности главной целью является совершенствование организации производства. Она также детализируется на основные подцели: повышение производительности и качества труда; улучшение использования основных фондов и производственных мощностей; сокращение длительности производственного цикла и запасов

товарно-материальных ценностей; рационализация информационных потоков; обеспечение стабильности выпуска продукции высокого качества, сокращение брака, рекламаций и др.

Следующий этап заключается в определении способов достижения поставленных целей и формировании альтернативных мероприятий. При этом важно учитывать, что одни и те же цели повышения конкурентоспособности могут быть достигнуты с помощью применения нескольких средств и методов. Поэтому следует установить достаточно полный перечень возможных путей достижения поставленных целей, на основании которого формируются различные варианты мер по повышению конкурентоспособности предприятия.

Затем для каждого варианта решения проблемы, включая разнохарактерные мероприятия, формируются соответствующие объемы ресурсов (материальных, трудовых, финансовых), необходимых для осуществления целевой программы повышения конкурентоспособности на всех ее этапах – от разработки до выпуска и потребления программного продукта. При этом важно четко определить, какой объем каждого вида ресурсов и в какой момент времени потребуется при заданных целях и избранных стратегиях повышения конкурентоспособности. Потребности определяются в соответствии с содержанием мероприятий и видом ресурсного обеспечения. При этом руководствуются нормативами расходования ресурсов. В случае невозможности обеспечения целевой программы повышения конкурентоспособности необходимыми ресурсами перед разработчиками должна ставиться задача пересмотра ее целей и стратегии. Отсюда следует, что ресурсное обеспечение играет важную роль при разработке и реализации целевой программы.

На следующем этапе происходит формирование вариантов проекта целевой программы повышения конкурентоспособности – связь проблемы, целей, стратегии, мероприятий и ресурсов. После этого формируются критерии, показатели выбора лучшего из представленных проектов целевой

программы повышения конкурентоспособности, на основании которых осуществляется оценка и выбор оптимального варианта программы. В общем виде критерием является ожидаемый уровень конкурентоспособности через систему показателей.

Для принятия решения по выбору оптимального варианта целевой программы повышения конкурентоспособности могут быть использованы следующие основные показатели, характеризующие отдельные стороны конкурентоспособности:

- уровень расходов на мероприятия и срок их окупаемости;
- уровень затрат на производство после реализации мероприятий;
- повышение производительности труда и условное высвобождение численности работников;
- повышение потребительских качеств продукции;
- увеличение доли продукции предприятия на рынке;
- освоение предприятием новых рынков сбыта;
- внедрение систем менеджмента качества и сертификация продукции;
- прирост прибыли или уровня рентабельности.

Выбор показателей определяется поставленными в программе целями. Для определения значимости критериев оценки может быть использован метод экспертных оценок. Выбор оптимального и наиболее эффективного варианта по данным проектов целевых программ повышения конкурентоспособности можно осуществить с помощью метода сравнений.

Следующий этап заключается в детальной обработке выбранного варианта программы и уточнении всех неясностей, которые остались.

Выбранный вариант программы должен увязываться с целостной системой управления конкурентоспособностью продукции сельского хозяйства, включая растениеводство, на уровне административной области и страны (рис. 3.1).

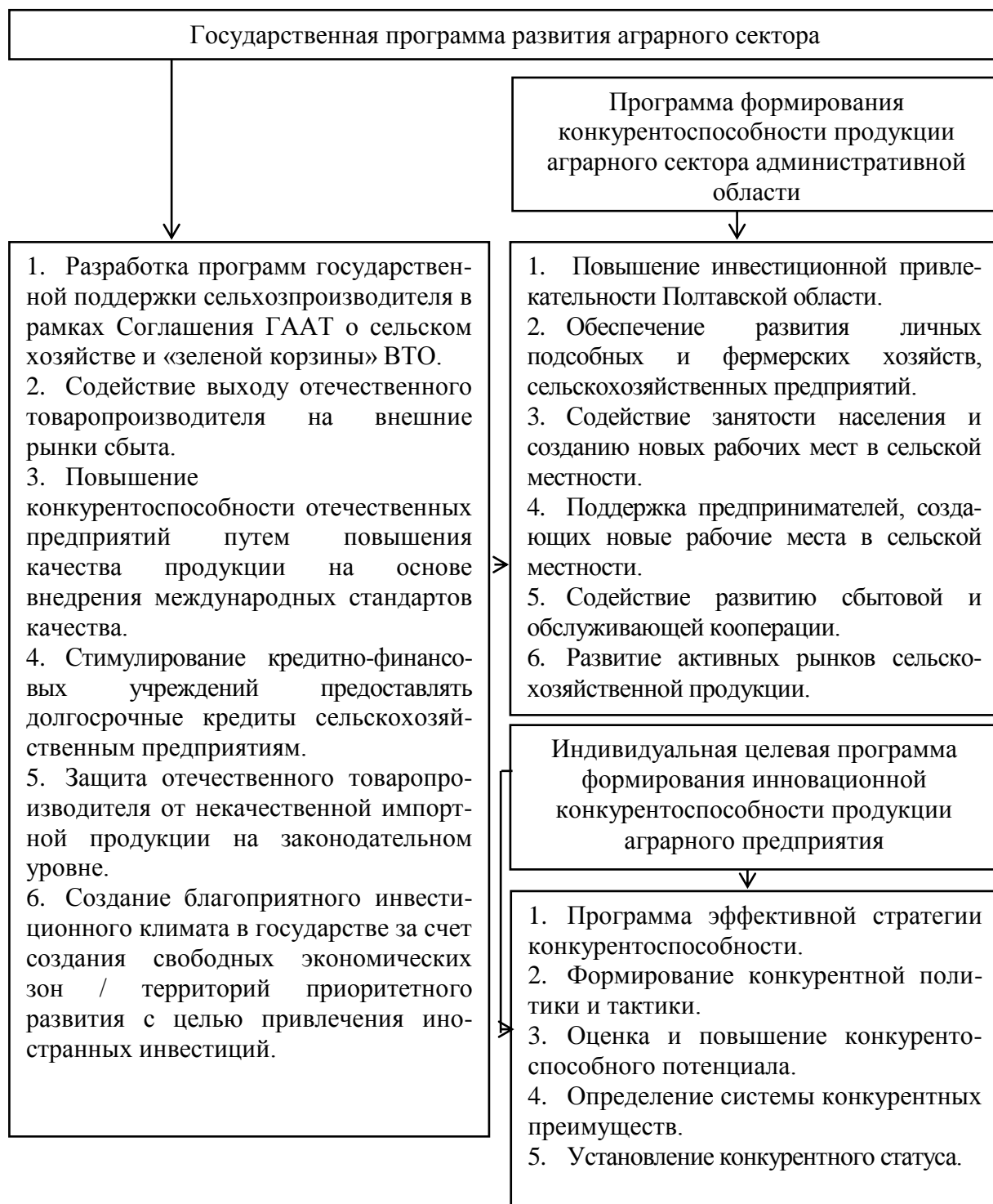


Рис. 3.1. Меры функциональных направлений целевой программы повышения конкурентоспособности аграрных предприятий

Источник: систематизировано автором

Индивидуально-целевая программа формирования и повышения конкурентоспособности продукции сельскохозяйственного предприятия должна соответствовать мероприятиям по регулированию, субсидированию и помощи в поддержке конкурентных преимуществ определенных видов

продукции, которая выходит на локальные рынки и рынки европейских стран. Речь идет о регулировании развития рыночной инфраструктуры, увеличении деятельности населения, формировании координации и кластеров, повышении инвестиционной привлекательности предприятий пищевой промышленности, выделении субсидий на развитие товаропроизводства конкурентоспособной продукции сельского хозяйства, поддержке из местного бюджета конкурентных преимуществ и содействие развитию экспортных отраслей растениеводства в регионе. Кроме того, индивидуальные целевые программы должны быть увязаны с Программами государственной поддержки продукции сельхозтоваропроизводителя в рамках Соглашения ГААТ о сельском хозяйстве и четырех «корзин» ВТО.

Затем происходит формирование системы управления целевой программой повышения конкурентоспособности, а также формирование состава ответственных исполнителей и их задач.

На весь период разработки и реализации целевой программы необходимо закреплять специалистов, функции которого охватывали бы такие вопросы как организация и планирование работ, координация деятельности всех исполнителей, учет и контроль выполнения программных мероприятий. Базой при его создании может служить экономическая служба предприятия.

Руководитель экономической службы предприятия координирует и контролируют несколько направлений повышения конкурентоспособности. Самые важные и ключевые вопросы управления целевой программой повышения конкурентоспособности принимаются большинством специалистов научно-технического совета предприятия.

Важным является вопрос выдвижения собственных основных функциональных направлений. На предприятии эти направления могут возглавляться ведущими специалистами различных служб. Каждый из этих ответственных подчиняется функциональному руководителю экономической

службы и имеет в своем подчинении ответственных исполнителей – непосредственных участников реализации программных мероприятий.

Выбор и утверждение состава ответственных исполнителей целевой программы повышения конкурентоспособности осуществляется по предложению руководителя каждого функционального направления. Это объясняется тем, что начальники подразделений обладают наиболее полной информацией о своих подчиненных, это позволяет сделать им правильный выбор и отобрать наиболее достойных сотрудников как ответственных исполнителей программы. После утверждения конкретных кандидатур необходимо формально выделить данных сотрудников среди прочего персонала, что особенно необходимо для подтверждения приоритетности выполнения работ по реализации мероприятий, направленных на повышение конкурентоспособности предприятий. При этом следует сказать, что утвержденные ответственные исполнители программных мероприятий фактически возглавляют эту деятельность в своих подразделениях.

Вторая стадия заканчивается на этапе утверждения руководством предприятия или субъектом управления целевой программы повышения конкурентоспособности с ее целями, мерами, ресурсным обеспечением, исполнителями и системой управления, после чего наступает третья стадия, которая заключается в непосредственной реализации утвержденной программы.

Таким образом, программно-целевой подход является мощным инструментом решения управленческих задач, стоящих перед предприятиями.

Разработка целевой программы повышения конкурентоспособности включает в себя 3 этапа: аналитический, проектный и реализационный, закономерности которых рассмотрены выше. Функциональные направленные целевой программы повышения конкурентоспособности реализуются с помощью комплекса мероприятий, состав которых определяется органом управления. Организационный механизм

формирования и реализации целевого программирования представляет собой распределение между субъектами полномочий и обязанностей для управления целевой программой. В качестве органа, иницирующего комплекс вышеизложенных мероприятий, могут выступать руководство сельскохозяйственных предприятий, коллегиальные органы внутри-отраслевых и межотраслевых объединений производителей, местные органы власти.

3.2. Разработка и реализация кластерных систем как фактора повышения конкурентоспособности растениеводческой продукции и государственно-частного партнерства сельскохозяйственных предприятий

В Украине разработана Концепция долгосрочного социально-экономического развития, которая предусматривает создание сети территориально-производственных кластеров с целью реализации конкурентного потенциала территорий, а также формирование ряда высокотехнологичных кластеров в европейской и азиатской частях страны (2008).

Мировая практика показала, что кластеризация экономики предопределяет и оказывает решающее влияние на процессы усиления конкурентоспособности и ускорения инновационной деятельности предприятий.

В этом заключается новый экономический феномен, который позволяет противостоять давлению глобальной конкуренции и должным образом отвечать требованиям национального и территориального развития. Нами проанализирован мировой опыт функционирования кластеров и выявлены возможности адаптации для АПК Украины.

Анализируя зарубежный опыт функционирования кластеров, можно сделать вывод, что они являются одним из направлений повышения конкурентоспособности предприятий (табл. 3.1).

Таблица 3.1

**Возможности адаптации мирового опыта функционирования кластеров
для субъектов АПК Украины**

Страна	Особенности кластеризации	Адаптация перспективных мероприятий кластеризации для АПК Украины
1	2	3
Великобритания и Северная Ирландия	<p>Цель: уменьшение отставания по производительности и существенных диспропорций в уровнях производительности между разными регионами страны.</p> <p>Мероприятия кластеризации:</p> <ul style="list-style-type: none"> • создано Практическое пособие развития кластеров, которое вмещает целесообразность, механизм и особенности организации кластеров; • сформирована руководящая группа по развитию кластеров, которая действует при Кабинете министров; • издана книга по вопросам конкурентоспособности «Наше конкурентоспособное будущее: развитие экономики на основе знаний» (1998 г.); • создана карта кластеров, выделено 154 кластера, от 8 до 18 в каждом регионе, в зависимости от географического размещения, развития и специализации каждого региона. 	<p>Начать процесс кластеризации по исследованию специализации АПК по регионам, определению основных критерий распределения и на этой основе создать карту кластеров Украины. Еще одним важным шагом является формирование подхода повышения конкурентоспособности как одного из приоритетных в условиях рыночной экономики, акцентирование его важность и определение возможностей изменений на пути к лидерству в отрасли.</p>
Швеция	<p>Цель: стимулирование инновационной деятельности и развитие всех регионов.</p> <p>Мероприятия кластеризации:</p> <ul style="list-style-type: none"> • программа Уипдуахи (лучший в мире образец по развитию инноваций на основе кластеров); • программа Уизагш (укрепление кластеров независимо от их расположения, которое основывается на распространении знаний, создание наиболее благоприятных условий кластеризации) • Региональная кластерная программа (стимулирование реализации инициатив кластеризации, экспорта, развития маркетинга и сотрудничества с научно-исследовательскими учреждениями). 	<p>Позаимствовать и адаптировать программы по развитию инноваций – основу для структурных изменений, стимулирования и мотивации к реализации новых инициатив в рамках кластеров АПК, развития маркетинга и логистики в них, определения экспорта, как перспективного направления сотрудничества</p>

1	2	3
Япония	<p>Цель: активизация деловой активности, повышения конкурентоспособности.</p> <p>Мероприятия кластеризации:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 20 программ по формированию базы развития кластеризации; • созданы региональные бюро по вопросам экономики, торговли и промышленности (ИЗЕТИ), которые непосредственно работают с малым и средним бизнесом; • поощрения расширения кластеров в направлении сотрудничества с университетами, создание новых венчурных предприятий 	<p>Создать бюро или другую структуру для привлечения малого и среднего бизнеса, помощи в адаптации при новых условиях кооперации, популяризации идей кластеризации среди мелких производителей в качестве основы для формирования новых региональных кластеров</p>
Австрия	<p>Цель: объединение усилий в экономике для адаптации после обретения членства в ЕС.</p> <p>Мероприятия кластеризации:</p> <ul style="list-style-type: none"> • программа стратегического развития на основе обучения, квалификационной подготовки и маркетингового размещения кластеров; • предоставление особой поддержки малым и средним предприятиям; • программы по повышению мотивации участников кластеров, их квалификации. 	<p>Создать программу для повышения мотивации участников, их заинтересованности в кластеризации, а в перспективе – проведение обучения для повышения квалификации работников АПК для преодоления основных проблем в области</p>
Норвегия	<p>Цель: реализация программы инновационного развития. Мероприятия кластеризации:</p> <ul style="list-style-type: none"> • инвестирование в развитие инновационных центров при учебных заведениях и исследовательских центрах как центров размещения кластеров, определение проблем и их решения (62 кластера) • размещение бизнес-парков за рубежом как способ расширения производства и влияния, исследования новых направлений инвестирования; • выделение департамента по развитию кластеров при Кабинете Министров 	<p>Наладить сотрудничество предприятий АПК с учебными и исследовательскими центрами, как с источниками информационного и инновационного обеспечения, включить их в кластеры, формализовать сотрудничеством с ними</p>
Португалия	<p>Цель: повышение конкурентоспособности национальной экономики.</p> <p>Мероприятия кластеризации:</p> <ul style="list-style-type: none"> • разработка Национального плана действий (анализ существующих кластеров и регионов, определение их специализации для предпринимателей); • создание трансграничных кластеров 	<p>Разработать украинский аналог Национального плана действий для АПК, который будет вмещать описание специализации каждого региона и стратегию развития на будущее</p>

Подтверждением этому является практическое развертывание перестройки организации производств и экономики территорий на кластерных принципах в странах Европы, Азии, Северной Америки и др.

В Европе развитие кластерных программ осуществляется при поддержке государственных, региональных и местных органов. Европейским Союзом подготовлен «Европейский кластерный меморандум» для согласования действий стран-членов по их инновационному развитию на основе кластерных инициатив (2007), широко применяется так называемая «кластерная политика развития экономики» (Cluster-Based Economic Development) с соответствующим институциональным обеспечением.

Объединения сельскохозяйственных предприятий в кластер дают перспективы увеличения объемов производства продукции для реализации на оптовых рынках сельскохозяйственной продукции; введение единой ценовой политики на рынках для определенного нивелирования диспаритета цен на аграрную и промышленную продукцию; проведение предприятиями-участниками совместной маркетинговой политики для достижения больших конкурентных преимуществ на рынке; возможности для внедрения инноваций в производство, что позволяет повысить уровень конкурентоспособности участников кластера по сравнению с одиночными товаропроизводителями.

В Германии, Нидерландах, Японии, Италии кластеризация была инициирована со стороны государства и предусматривала существенную законодательную, информационную, финансовую поддержку, целевые программы, адаптированные под особенности территорий. Итак, кластеризация в АПК Украины должна включать такой комплекс мероприятий: разрабатывать и обеспечивать реализацию национальной стратегии и программы повышения конкурентоспособности предприятий АПК в целом и видов их продукции в частности на основе формирования и развития инновационных кластерных структур.

Анализируя международный опыт, можем выделить варианты участия государства в кластеризации:

1) функциональная кластерная политика, при которой государство способствует соединению заинтересованных сторон между собой и предоставляет определенную финансовую поддержку в ее реализации;

2) поддерживающая кластерная политика, где функция государства заключается в направлении и поддержке инвестиций в инфраструктуру;

3) директивная кластерная политика, когда поддерживающая функция государства дополняется реализацией специальных программ, направленных на изменение структуры производства продукции локальных территорий через развитие кластеров;

4) интервенционистская кластерная политика, когда государство вместе со своей директивной функцией берет на себя ответственность за дальнейшее развитие кластера путем предоставления трансфертов, субсидирования и других инструментов активного регулирования и формирования его специализации на окружающей территории;

5) государственно-частное партнерство, публично-частное партнерство (Public-Private Partnership) – это система отношений между органом публичной власти (управления) и частной организацией, в которых частной организации предоставляется полная самостоятельность в планировании, финансировании и реализации определенной услуги для населения. Это больше, чем при использовании традиционных процедур сотрудничества (например, тендера), и меньше, чем при использовании механизма приватизации [142]. Организационно-правовые основы и основные принципы взаимодействия государственно-частного партнерства на договорной основе определены Законом Украины №2404-VI «О государственно-частном партнерстве» [57], а также Концепцией развития государственно-частного партнерства (ГЧП) на 2013–2018 гг. от 14.09.13 [77].

В условиях разбалансировки межотраслевых экономических отношений и нарастания диспаритета цен в агропромышленном производстве в Украине весьма актуальным является научное обоснование и практическое решение проблемы развития на инновационной основе конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий. Оно предусмат-

ривает использование механизмов корпоратизации (отношения собственности), кооперации и кластеризации (отношения совместной деятельности). Межхозяйственные связи внутри отрасли между предприятиями – это результат проявления реализации их интересов, и эти интересы возможно сопоставлять и согласовывать в условиях межхозяйственной интеграции сельскохозяйственных предприятий. На современном этапе признаны такие межхозяйственные связи в системе АПК: сельского хозяйства с отраслями материально-технического обеспечения сельского хозяйства, с отраслями производственно-технического обслуживания сфер производства сельскохозяйственной продукции – заготовок, транспортировки, хранения, переработки и реализации. При этом система экономических взаимоотношений предприятий в условиях межхозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции рассматривается не как связь, а как совокупность организационно-экономических мероприятий, которые обеспечивают предприятиям через договорные отношения развитие эффективных межхозяйственных связей. Согласованность их развития должна обеспечить не только единство конечной цели, но и синхронность, пропорциональность, ритмичность и оптимальный режим работы всех звеньев единой цепи интегрированного производства.

Межхозяйственная интеграция сельскохозяйственных предприятий – это налаживание совместной деятельности путем использования механизмов корпоратизации, кооперации или кластеризации. На сегодня крупные предприятия обеспечивают свое развитие, используя механизмы корпоратизации, а средние и малые – механизмы кооперации и кластеризации. Важное место в повышении конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий принадлежит кластерным образованиям. Использование механизма кластеризации позволяет налаживать совместную деятельность размещенных на определенной территории всех технологически связанных предприятий за счет их углубленной производственной специализации без потери юридической

самостоятельности. Сравнение совместной деятельности сельскохозяйственных предприятий в пределах кластера с другими формами интеграционных образований отражено в таблице 3.2.

В отличие от других форм интеграционных образований, кластерные структуры характеризуются следующими особенностями:

- территориальной локализацией, географической близости основной массы хозяйствующих субъектов-участников кластера;
- высоким уровнем развития кооперации, специализации и концентрации отраслей;
- стабильностью хозяйственных связей участников кластерной системы с доминирующим значением этих связей для большинства ее участников;
- наличием большого лидера-организации, который определяет долгосрочную хозяйственную, инвестиционную, инновационную и иную стратегию всех участников кластера;
- долгосрочной координацией взаимодействий участников кластера в рамках производственных программ инновационных процессов, основных систем управления, контроля качества;
- общей для всех участников продукцией (товар, услуги, марка, бренд), например, зерно, овощи, молоко, мясо, яйца птицы и тому подобное;
- добровольностью и открытостью членства в кластере самостоятельных предприятий, кооперация и доверие, основанная на паритетном обмене между участниками продуктовой цепи;
- тесным взаимодействием кластерного объединения с органами власти;
- наличием третейского суда;
- механизм формирования и функционирования кластеров имеет региональный синергетический эффект, который достигается за счет объединения или совместного использования ресурсов (материальных, трудовых, финансовых, информационных, инновационных), уменьшения транзакционных издержек, совместного выхода на рынки, урегулирования и

сбалансированности интересов участников, формирования эффективной системы самоорганизации и управления.

Таблица 3.2

Сравнение совместной деятельности сельскохозяйственных предприятий в пределах кластера с другими формами интеграционных образований

Совместная деятельность сельскохозяйственных предприятий		
кластер	кооператив	корпорация (агрохолдинг)
объединение предприятий, действует на основе договора о совместной деятельности без создания юридического лица и без объединения вкладов ее участников	объединение предприятий с созданием юридического лица с соответствующими вкладами участников	предприятие, являющееся владельцем части или всех акций других компаний (рассредоточенных по земельным территориям) и осуществляющие контроль за их деятельностью
один член – один голос	один член – один голос	весомость влияния в зависимости от количества акций
цель – территориальное развитие конкурентоспособного производства	цель – предоставление услуг членам кооператива	цель – получение максимальной прибыли
межхозяйственная интеграция	специализация – предоставление услуг	общий товар для всех участников – развитая специализация
наличие интегратора, определяет долгосрочную хозяйственную и инновационную стратегию всех участников	распределенная деятельность по изготовлению товара	наличие интегратора, определяет долгосрочную хозяйственную и инновационную деятельность всех участников
добровольность и открытость членства	добровольность и открытость членства	состав определяется владельцем
членами являются как большие, так и малые предприятия	членами являются как большие, так и малые предприятия	состав определяется владельцем
общая дистрибутивная сеть вывода товара на внешнем и внутреннем рынках	общая сеть вывода товара на внешнем и внутреннем рынках	общая дистрибутивная сеть вывода товара на внешнем и внутреннем рынках
высокие стандарты качества продукции, общие для всех участников бренд	удовлетворительные стандарты качества продукции	высокие стандарты качества продукции
руководство осуществляет Совет участников, наличие третейского суда	собрание представителей членов кооператива	институциональное управление
тесное взаимодействие с органами власти и местного самоуправления на принципах частно-государственного партнерства	умеренное взаимодействие с органами власти и местного самоуправления	партнерские отношения с органами власти и местного самоуправления и Министерством аграрной политики и продовольствия
деятельность направлена на развитие сельских и городских территорий	не влияет на развитие социальной инфраструктуры села	деятельность приводит к обострению социальных проблем на селе

Источник: разработано автором

Первым ученым, который начал обширное исследование кластеров, считают М. Портера. Он пришел к выводу, что в условиях глобализации секторный (отраслевой) подход к организации производства и управления теряет свои позиции и на первый план выходят системы кластерной организации взаимосвязей фирм и организаций. М. Портер считал, что чем больше развиты кластеры в отдельной стране, тем выше в этой стране уровень жизни населения и конкурентоспособность компаний [107, с. 334]. В своих работах по кластерной проблематике Портер определил три основные группы характеристик:

1. Кластеры повышают производительность предприятий в той местности, где они созданы. Эти изменения происходят за счет следующих факторов:

- 1.1. Лучший доступ к рабочей силе и поставщикам.
- 1.2. Доступ к специализированной информации.
- 1.3. Дополнительное производство новых продуктов, которые вследствие этого становятся привлекательными для потребителей.
- 1.4. Доступ к институтам и общественным товарам.
- 1.5. Лучшая мотивация руководителей, которые хотят получить уважение коллег.

2. Кластеры увеличивают темпы инноваций и определяют их направление, поэтому создают фундамент для будущего экономического роста. Достижение этого эффекта обеспечивают:

- 2.1. Лучшее видение и понимание рынка.
- 2.2. Способность внедрять быстрые изменения и иметь достаточную гибкость.
- 2.3. Низкая цена эксперимента.
- 2.4. Давление конкурентов и других производителей кластера.

3. Кластеры стимулируют создание новых предприятий, а это обстоятельство способствует увеличению и усилению кластера. Эти процессы происходят благодаря таким факторам:

- 3.1. Заметны ниши для новых предприятий.

3.2. Имеющиеся необходимое сырье, наличие средств и рабочей силы.

3.3. Создание нового бизнеса является частью положительной цепочки обратной связи.

Таким образом, кластерная организация развития агропромышленного производства предполагает концентрацию и специализацию агропромышленного производства с формированием на территории замкнутых циклов производства, хранения, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции на основе интеграции с использованием механизмов корпоратизации и кооперации для получения участниками кластеров конкурентоспособной продукции и повышения прибыльности. Идея кластерных технологий заключается в создании и поддержке конкурентной среды. Сочетание конкуренции, кооперации и интеграции на географически ограниченной специализированной территории являются основными признаками кластера. Кооперация и интеграция важна для достижения территориального регионального синергетического эффекта. Поэтому одним из важных направлений повышения конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий как на региональном, так и на национальном уровне является его кластеризация, а кластеры должны рассматриваться как перспективная форма организации сотрудничества в аграрном секторе экономики страны.

По мнению М. А. Хвесика и А. С. Лисецкого, в аграрном секторе наиболее целесообразным является формирование 2-х типов кластеров – инновационного и производственного [123, с. 112].

1. Инновационный кластер является наиболее прогрессивной формой достижения конкурентных преимуществ путем объединения научных, научно-исследовательских учреждений, учебных заведений, консалтинговых компаний, инжиниринговых фирм, бизнес-структур по поддержке инновационного провайдинга, других организаций и совместной централизованной координации их действий с помощью внутрифирменной иерархии и рыночного механизма хозяйствования.

2. Производственный кластер объединяет сельхозтоваропроизводителей, переработку и хранение продукции, сеть логистических и маркетинговых компаний, предприятия из обслуживающих отраслей. Главными его преимуществами, по сравнению с отраслевой системой организации сельскохозяйственного производства, являются более тесные и «дешевые» межхозяйственные связи, имеющиеся условия для применения действия эффекта масштаба производства за счет совместного использования производительных сил, а также достижение значительных конкурентных преимуществ за счет создания замкнутого цикла производства, хранения и переработки продукции.

Как показывает мировая практика, кластеры выступают как одна из форм адаптации экономического механизма функционирования сельскохозяйственных предприятий в условиях конкуренции, ускорения развития агропромышленного производства, повышения конкурентоспособности отдельных экономических субъектов и сельскохозяйственной продукции, обеспечения эффективной организации инновационных процессов, формирования специфического экономического пространства с целью расширения объемов торговли, эффективного использования капитала и ресурсов.

Инновационная структура кластера способствует снижению совокупных затрат на исследования и разработку новшеств за счет повышения эффекта производственной структуры, позволяет участникам кластера стабильно осуществлять инновационную деятельность в течение длительного времени. Таким образом, в кластере одновременно реализуются несколько основных функций:

- распространяются научно-технические и организационно-экономические инновации от одного предприятия к другому, обеспечивая постоянный рост производительности в кластере в целом;
- снижаются расходы, в т.ч на исследования и разработку новшеств за счет близкого соседства связанных предприятий;
- все участники кластера получают синергетический эффект за счет

постоянства взаимосвязей, сокращения расходов и рационального использования материальных, природных, трудовых ресурсов;

- все участники кластера получают дополнительные конкурентные преимущества под воздействием совокупного влияния эффектов масштаба охвата и синергии.

При образовании кластера целесообразно объединять всех, кто работает на создание конечного продукта. Участниками агропромышленного кластера того или иного направления хозяйствования могут быть сельскохозяйственные предприятия, поставщики сельскохозяйственного сырья, предприятия сельскохозяйственного машиностроения (поставщики оборудования), перерабатывающие предприятия пищевой промышленности, потребители сельскохозяйственного сырья, агропромышленные интегрированные структуры и комплексы (агрофирмы и корпорации, консалтинговые организации, технопарки, торговые организации, транспортные организации, предприятия по производству тары, упаковки, организации по рекламе), финансовые организации, научные институты, образовательные учреждения, органы власти (рис. 3.2).

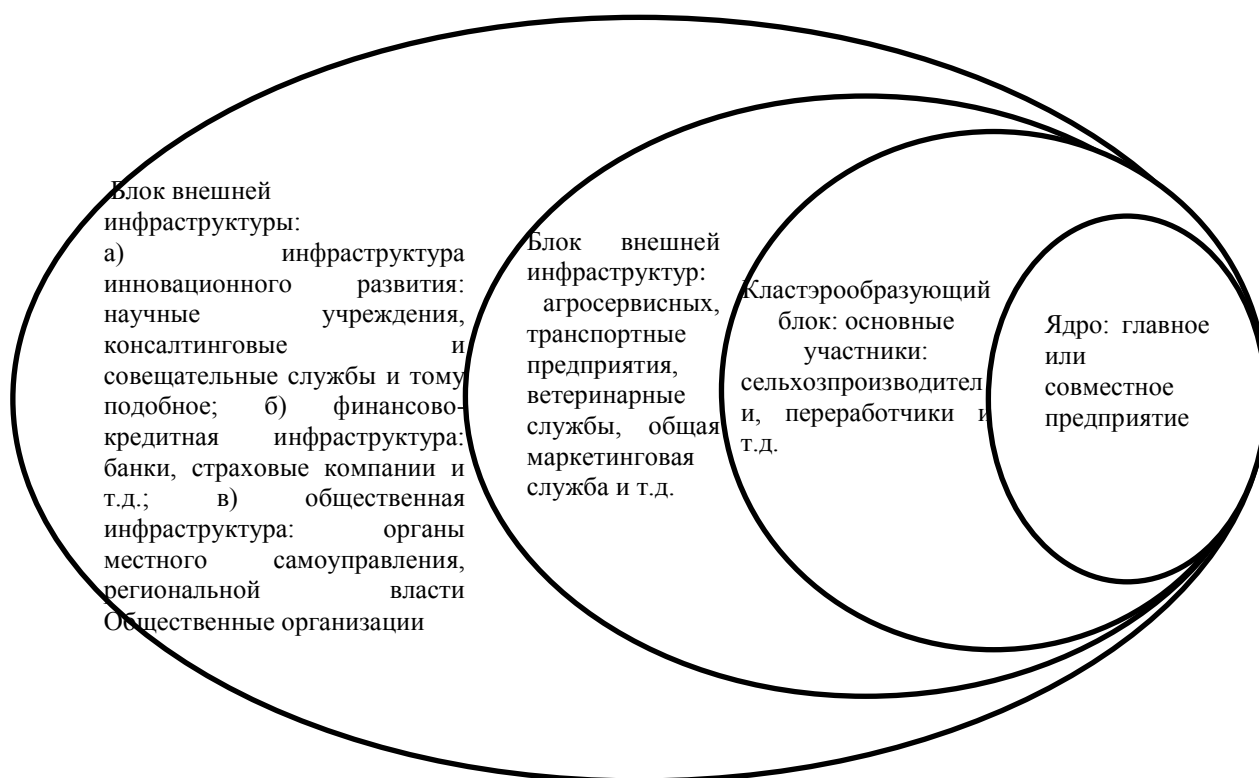


Рис. 3.2. Модель агропромышленного кластера

Источник: разработано автором

По нашему мнению, под территориально-отраслевым кластером в АПК нужно понимать концентрацию и специализацию агропромышленного производства на определенной территории с выполнением последовательности действий: производство – хранение – переработка – реализация продукции сельского хозяйства, интеграция в мировое пространство, повышение конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий, удовлетворение потребностей потребителей в качественной продукции и увеличение доходов участников кластеров.

Поскольку кластер является «точкой роста» в социально-экономическом развитии территорий, то кластеризация сельскохозяйственного производства является одним из основных факторов обеспечения устойчивого развития аграрной сферы и повышения конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий. Агропромышленный кластер для повышения конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий имеет ряд признаков:

1. Агропромышленный территориальный кластер – добровольное объединение предприятий, учреждений или других организаций, занимающихся вопросами агропромышленного производства, одной или нескольких (смежных с сельскохозяйственной) отраслей, находящихся территориально достаточно близко (географическая локализация агропроизводства).

2. Конкурентное преимущество создают не только субъекты предпринимательской деятельности, а территориальные многоуровневые и многопрофильные их объединения.

3. Завоевание потребителя ведет не отдельное аграрное предприятие, а территориальный комплекс организаций – кластер.

4. В рамках кластера осуществляется концентрация ресурсов, использование которых направлено на достижение определенной для всех участников и принятой ими общей цели, создается единое экономическое и информационное пространство, появляются возможности маневрирования рабочей силой, объединения интеллектуальных капиталов, взаимоподдержки

финансовыми ресурсами.

5. Кластерные образования могут совместно лоббировать интересы участников кластера в органах государственной власти.

6. Кластерные образования могут создавать новые рабочие места и таким образом обеспечивать постоянную занятость в условиях реформирования и макроструктурных дестабилизирующих процессов.

7. Кластерные образования имеют более высокую степень конкурентоспособности, поскольку имеют возможность:

- производить большие объемы продукции;
- создавать устойчивые конкурентные преимущества по сравнению с самостоятельными предприятиями;
- проводить эффективную маркетинговую политику;
- нанимать высококвалифицированный персонал;
- внедрять инновационные технологии;
- использовать прогрессивные стандарты качества для производства экологически чистой и качественной продукции;
- снижать уровень производственных затрат и повышать качество производимой продукции за счет действия эффекта синергии, в том числе унификации подходов в управлении качеством, логистики, инжиниринга, информационных технологий;
- расширять рынки сбыта продукции благодаря доступу к мировым рынкам аграрной продукции;
- создавать действенную систему доступа и обмена информацией о спросе и предложении на рынке, а также достижений конкурентов.

Кластерное развитие как фактор повышения конкурентоспособности отдельных сельскохозяйственных предприятий и АПК в целом может стать характерным признаком современной инновационной экономики.

С учетом накопленного опыта функционирования кластеров нами определена концепция, без которой создание и развитие кластерных структур в агропромышленном комплексе Полтавской области практически невозможно. Сущность данной концепции основывается на наличии пяти

необходимых условий – «5И» для того, чтобы кластер был жизнеспособным, самодостаточным, успешным и эффективным образованием (табл. 3.3).

Таблица 3.3

**Парадигма концепции «5И» развития агропромышленного кластера в
Полтавской области**

Элемент концепции «5И»	Сущность
Инициатива	только инициативные люди из числа предпринимателей, сельскохозяйственных предприятий, представителей власти, общественных организаций, учебных заведений, способные своим авторитетом, умом, организаторскими способностями и знаниями сплотить, заинтересовать и на деле доказать полезность кластеров как для самих их членов, так и для области
Инновации	только новые технологии в организации производства, сбыта, управления, финансирования, способные открыть новые возможности в конкурентной борьбе
Информация	обеспечивает доступность, открытость, обмен знаниями, создание баз данных и веб-страниц, позволяет получать преимущества в доступе на рынки
Интеграция	предусматривает использование новых технологий сотрудничества фирм на отраслевом и территориальном уровнях при поддержке науки и органов власти
Интерес	без которого не обеспечивается и не реализуется условие жизнедеятельности предпринимательской или общественной структуры. Это условие обязательно предполагает наличие заинтересованности участников кластерных объединений в получении ими экономической выгоды.

Источник: разработано автором

Кроме того, условия создания и функционирования кластеров могут быть одновременно и условиями инвестирования перспективных проектов новых технологий.

Ведь без инициативы невозможно реализовать даже самый простой проект или привлечь какие-либо инвестиции; только новые, оригинальные, нестандартные инновационные идеи могут заинтересовать инвестора; только интеграция усилий власти, бизнеса и институтов (научных, образовательных, общественных организаций) может быть условием успешного привлечения инвестиций на эту территорию (город, район, регион); без обмена информацией о потенциальных возможностях региона, его приоритетах, инвестиционной привлекательности и перспективах развития невозможно получить какое-либо инвестиционное предложение от потенциальных инвесторов; и наконец, только экономический интерес от вложенного

капитала может быть гарантией успешной реализации любого реального инвестиционного проекта.

Разработанный инновационный территориально-отраслевой кластер Полтавской области обедняет вокруг ядра – Полтавской аграрной академии – предприятия, которые производят сельскохозяйственную продукцию, ее сохраняют, перерабатывают и продают, занимаются вспомогательными видами экономической деятельности, а также производят для нее машины и оборудование. Кроме того, во внутренний блок инфраструктуры должны входить образовательные организации, консалтинговые службы, эксперты-консультанты (рис. 3.3). Блок внешней инфраструктуры должен обеспечить государственное регулирование и поддержку. Сюда входит общественная инфраструктура, рыночные институты, вспомогательная инфраструктура.

Таким образом, преимуществами от кластеризации для сельскохозяйственных предприятий Полтавской области могут быть следующие:

- возможность совместного использования объединенных капиталов и ускорения инноваций;
- совместное использование ресурсов, экономия на приобретении и содержании материалотехнического обеспечения;
- определение эффективной специализации предприятий в соответствии с регионом, масштабов деятельности и особенностей функционирования каждого отдельного предприятия АПК;
- разделение рынков в соответствии со специализацией и мощностью деятельности, избежание непродуктивной конкуренции;
- получение эффекта масштаба от кооперации и устранения недостатков, вызванных малыми размерами предприятий, устранения или уменьшения некоторых расходов;
- снижение и распределение рисков, достигнутых в результате кооперации и синергии;
- рост уровня конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий;



Рис. 3.3 Модель инновационного агропромышленного кластера в Полтавской области

* Сформировано автором

- повышение устойчивости отдельных предприятий и сети в целом;
- установление долгосрочных связей, включая связи между производителем и потребителем.

Государственные инициативы в кластерной политике развития АПК должны быть ориентированы на поддержку сильных и креативных предприятий, формирование устойчивой среды их функционирования. В частности необходимо:

- разрабатывать нормативно-правовые акты по формированию благоприятного развития субъектов аграрного предпринимательства, деловую среду с особым акцентом на сотрудничество власти, бизнеса, образования и общественных организаций в инновационных сетевых структурах;

- обеспечить внедрение в Украине сельскохозяйственных инновационных образовательных программ для университетов, институтов, а также для бизнес-инкубаторов с целью подготовки и переподготовки специалистов, которые принимают или должны принимать участие в развитии и функционировании инновационных сетевых структур;

- провести фундаментальные исследования в направлении определения приоритетов формирования в Украине национальных и территориальных инновационных агропромышленных кластеров, результаты которых формализовать и адаптировать для возможности использования потенциальными учредителями кластеров;

- создать структуры, которые должны координировать разработку и выполнение проектов инновационных кластерных объединений, реализацию важнейших для страны кластерных инициатив. Развитие консультативных служб как информационных и профессиональных служб поддержки;

- способствовать развитию международного сотрудничества кластеров Украины по созданию мегакластеров.

Государственная политика поддержки развития сельскохозяйственных кластеров (кластерная политика) должна способствовать модернизации, повышению эффективности субъектов аграрного хозяйствования. Элементы такой политики на уровне Полтавской области должны быть следующими:

1. Формирование нормативно-правового поля кластерной организации развития территории предполагает:

- закрепление на законодательном уровне правового режима функционирования кластеров в Украине и в Полтавской области в частности, начиная с введения правовой категории «кластер»;

- утверждение Кабинетом Министров Украины соответствующими Постановлениями «Концепции создания кластеров в Украине», разработанной Министерством экономического развития и торговли Украины, а также «Концепции Национальной стратегии формирования и развития трансграничных кластеров», разработанной Министерством регионального развития, строительства и жилищно-коммунального хозяйства Украины;

- разработка Министерством аграрной политики и продовольствия Украины Закона Украины «О самоуправляющихся хозяйственных объединениях в агропродовольственной сфере», направленного на создание условий для формирования и развития системы самоуправления в агропродовольственной сфере Украины и урегулирования правовых, экономических и социальных основ формирования и деятельности самоуправляющихся хозяйственных объединений и объектов (в т.ч. сельскохозяйственных кластеров).

2. Повышение эффективности сотрудничества в системе «территория – наука – производство», для чего необходимо:

- Центрам научного обеспечения агропромышленного производства (Полтавская государственная аграрная академия) осуществлять

рекламирование и демонстрацию передовых научно-исследовательских разработок, что будет способствовать внедрению таких разработок в производственную деятельность предприятий кластерного объединения;

- областным и районным государственными администрациям как участникам сельскохозяйственных кластеров формировать заказ высшим учебным и профессионально-техническим заведениям Полтавской области на обучение специалистов необходимого профиля с будущим их трудоустройством в структуре кластера;

- областным и районным государственными администрациям размещать государственный заказ на продукцию с более высокими требованиями к ее качеству.

3. Обеспечение поддержки развития территориальных сельскохозяйственных кластеров, для чего областной и районным государственными администрациям необходимо:

- осуществлять организационно-экономическую поддержку инициатив предприятий и организаций кластерного объединения путем развития социальной и производственной инфраструктуры области, где функционирует аграрный кластер; создать комфортные условия для проживания и отдыха работников;

- разработать веб-сайты и единую информационную базу с информацией о существующих в области кластерах, информировать предпринимателей о преимуществах кластерной модели организации производства, развития аграрного предпринимательства, создавать электронные формы заявок для предприятий, желающих стать участниками кластеров, что позволит устранить информационный вакуум для потенциальных инвесторов, будет способствовать привлечению в кластеры отечественного и иностранного капитала;

- внедрять на местном уровне процедуры выдачи разрешений по

принципу «единого окна», что ускорит прохождение разрешительных процедур (прежде всего в сфере строительства и землеотвода); осуществлять частичное финансирование объектов социальной, производственной и бытовой инфраструктуры на основе государственно-частного партнерства в рамках согласованного проекта.

Разработана модель инновационного агропромышленного кластера в Полтавской области как самоуправляющегося научно-производственного агропромышленного объединения производителей, предприятий, занимающихся приемом на хранение и переработкой, производителей технических средств, оборудования и других материально-технологических ресурсов для производства и переработки зерна, а также специализированных научно-исследовательских учреждений, обеспечивающих трансфер инноваций в это производство.

Развитие института кластеризации, осуществление государственно-частного партнерства в сфере обеспечения управления функционированием объектов такого партнерства позволят упорядочить вопрос передачи отдельных объектов инженерной инфраструктуры, находящихся в коммунальной собственности, частному партнеру для выполнения функций, связанных с проектированием и строительством новых элеваторов, оросительных систем, реконструкцией, модернизацией и эксплуатацией существующих, а также других функций в целях исполнения договора концессии как наиболее подходящей формы сотрудничества государственных и частных партнеров на договорной основе (рис. 3.4).

Развитие института кластеризации позволит создать эффективные институциональные условия с целью задействования ресурсов для повышения конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий.



Рис. 3.4. Модель структуры концессионного механизма в рамках осуществления государственно-частного партнерства

Источник: разработка автора

Создание инновационного кластера с налаживанием прямого сотрудничества с государственными партнерами позволит:

1) упорядочить вопросы, связанные с передачей отдельных объектов инженерной инфраструктуры, находящихся в коммунальной собственности, частному партнеру для выполнения условий договора концессии, заключенного в рамках государственно-частного партнерства, и в дальнейшем расширить площади пашни за счет более полного использования

построенных, но не используемых оросительных систем;

2) восстановить объекты инженерной инфраструктуры, поддерживать их в рабочем состоянии за счет выполнения ремонтно-восстановительных работ;

3) постоянно улучшать эколого-агромелиоративные состояния почв, избегая процессов заболачивания, вторичного засоления и осолонцевания почв;

4) увеличить производство за счет роста посевных площадей и использования новых высокоурожайных с повышенным качеством зерна, адаптированных к биотическим и абиотическим факторам среды;

5) усовершенствовать информационно-аналитическое обеспечение развития отрасли;

6) способствовать защите законных прав и интересов государственных и частных партнеров.

При осуществлении государственно-частного партнерства (с соответствующим согласованием интересов государства и сельскохозяйственных предприятий на основе получения синергетического эффекта) можно использовать административный ресурс органов государственной власти и органов местного самоуправления, с учетом интересов территории и территориальной общины, и задействовать инвестиционный потенциал частных партнеров для повышения уровня технико-экономических показателей эффективности отрасли. Эффект синергии должен стать принципиальным подходом к стратегическому управлению развитием отрасли как сложноорганизованной управляемой системы.

Важным вопросом формирования и развития кластеров является обеспечение их эффективного функционирования за счет рационального сочетания внутренних ресурсов и адаптации к условиям внешней среды. Хозяйственные кластеры как интегрированные образования имеют определенные особенности в системе показателей и методике определения эффективности. Отправной точкой анализа эффективности кластера является определение его сущности как межхозяйственного объединения

разнопрофильных предприятий. На основе этого можно утверждать, что эффективность кластера в целом соответствует совокупностям эффективностей участников:

$$E_c = \sum_{i=1}^n E_i \quad (3.1)$$

где E_c – эффективность кластера;

E_i – эффективность i -го предприятия кластера;

n – количество предприятий.

Такой подход позволяет использовать и другие показатели действующей методики оценки эффективности хозяйственной и финансово-экономической деятельности. Однако значительная дифференциация видов хозяйственной деятельности в пределах кластера усложняет процесс суммирования их эффективности, тем более что эффективность в обслуживающих отраслях будет иметь меньший вес по сравнению с эффективностью производства профильной продукции. Такой проблемы можно избежать, введя в формулу 3.1 весовой коэффициент отраслей. Он будет определяться на основе экспертной оценки, и приобретать значения от 0 до 1:

$$E_c = \sum_{i=1}^n (E_i \times v_j) \quad (3.2)$$

где v_j – весовой коэффициент значения j -й отрасли в совокупном продукте кластера.

Сама сущность кластера предусматривает формирование определенной хозяйственной системы, что, объединяя экономические и производственные связи, осуществляет производство продукции или оказание услуг на основе совместных усилий участников. При этом совместное использование ресурсов, сетей, объединение отдельных процессов и т.п. позволят оптимизировать расходы и в некоторых случаях избежать их. Таким образом, сосуществование элементов кластера происходит на основе системного подхода, обеспечивающего возникновение эффекта синергии. Этот эффект

позволяет повышать эффективность функционирования кластера за счет экономии ресурсов и оптимизации затрат в условиях совместной деятельности, в результате чего происходит корректировка совокупной эффективности кластера в сторону увеличения. Поэтому учет эффекта синергии придаст формуле такой вид:

$$E_c = \sum_{i=1}^n (E_i \times v_j) \times k, \quad (3.3)$$

где k – коэффициент синергии; если он приобретает значение больше 1, то отражает степень интегрированности производственных и хозяйственных систем участников кластера.

Таким образом, экономическая сущность функционирования кластеров состоит не только в укрупнении хозяйствующих субъектов, возобновлении потерянных производственных связей, улучшении социально-экологических показателей деятельности всех участников за счет синергического эффекта интеграции, но и в повышении конкурентных преимуществ и усилении рыночных позиций предприятий.

3.3. Обоснование выбора модели стратегической конкурентоспособности растениеводческой продукции и ее оценки в сельскохозяйственных предприятиях

Стратегия конкурентоспособности продукции предприятия – это правила его развития, которые содержат в себе определенные стратегические цели, технологии, ресурсы и систему управления, обеспечивающую ее конкурентную дееспособность и адаптацию к реальной рыночной ситуации. Обоснованная стратегия является основой для повышения конкурентоспособности продукции предприятия как в тактическом, так и в стратегическом плане, обеспечения устойчивой конкурентной позиции, эффективности работы предприятия, совершенствование структуры управления и повышения организационной культуры. Существуют три вида

конкурентных стратегий продукции предприятия. При этом необходимо использовать два подхода к избранию стратегии конкурентоспособности продукции предприятия:

- Пользуясь методом анализа отклонений от целей, предприятию необходимо выбрать такую стратегию из возможных, которая лучше всего будет соответствовать целям в будущем. Этой стратегии будет отвечать соответствующий уровень стратегической конкурентоспособности предприятия.

- Исходя из имеющейся стратегии, предприятие должно выбрать такую стратегию из возможных, которая лучше всего будет соответствовать его нынешним целям (рис. 3.5).

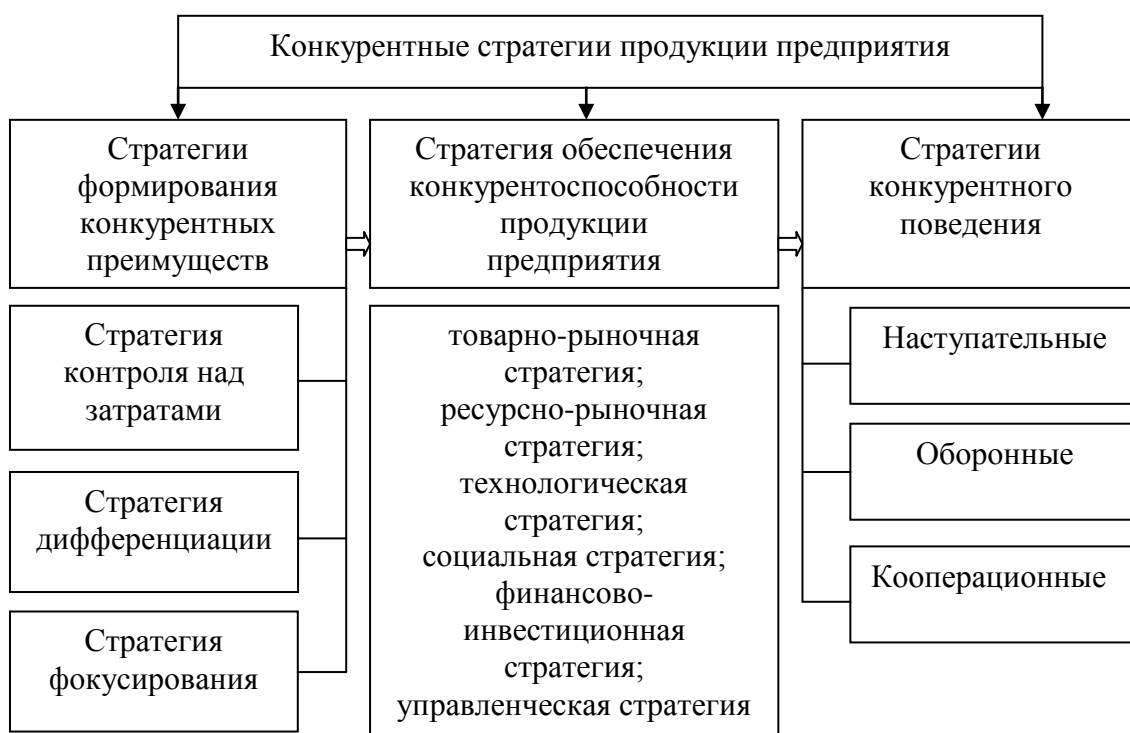


Рис. 3.5. Моделирование стратегических направлений формирования конкурентоспособности продукции сельскохозяйственных предприятий

Источник: разработано автором

Процесс обоснования стратегических направлений формирования конкурентоспособности продукции сельскохозяйственных предприятий должен включать проведение оценки на текущий период (тактической конкурентоспособности), оценки способности предприятия формировать,

развивать, удерживать конкурентные преимущества той или иной продукции, противостоять угрозам или использовать возможности внешней среды (устойчивая конкурентная позиция), что обеспечит в будущем стратегию конкурентоспособности продукции предприятия.

Процесс тактической оценки уровня конкурентоспособности продукции сельскохозяйственных предприятия может осуществляться методом нечеткой логики и нейронных сетей. Он позволяет формировать модель не только с возможностью настройки ее на количественные и качественные показатели конкретного предприятия, но и с учетом специфики страны, отрасли, периода времени. Нейронная сеть – это многослойная структура, состоящая из однотипных процессорных элементов – нейронов. Нейроны, связанные между собой сложной типологией соединений, группируются в слои, среди которых выделяют входные и выходные.

Среди различных видов нейронных сетей широко используется тип многослойного персептрона, который реализует множество линейно отделенных входных векторов. Каждый элемент сети строит взвешенную сумму своих входов и дальше пропускает эту величину активации через передаточную функцию (с жестким ограничением), строя таким образом исходное значение этого элемента слоя. Элементы организованы в послонную типологию с прямой передачей сигнала.

Создание такой сети может быть использовано при построении математической модели оценки конкурентоспособности продукции предприятия. Общий вид сети приведены на рис. 3.6.

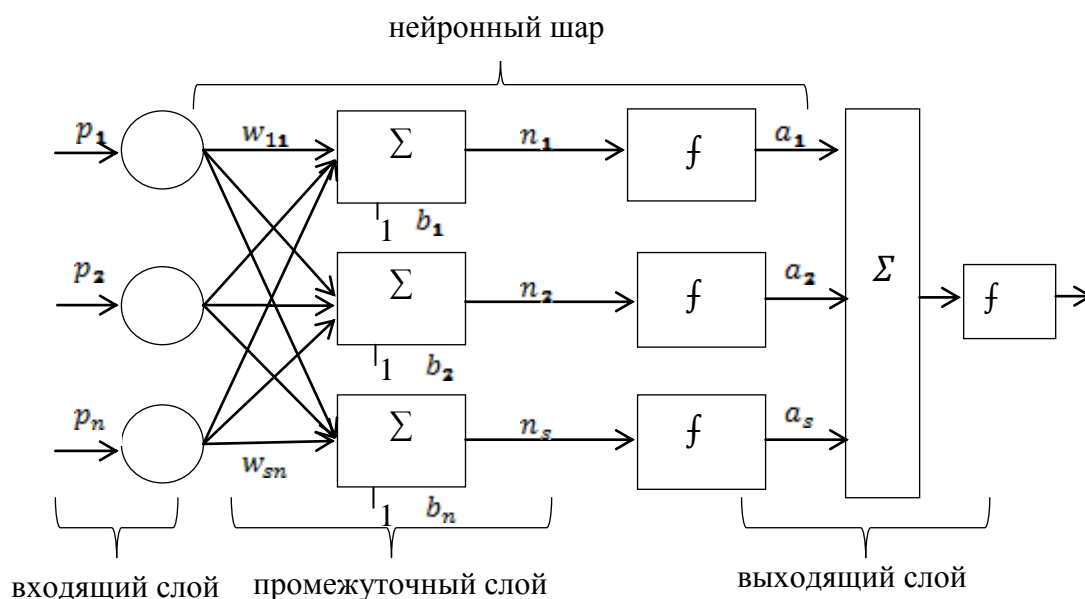


Рис. 3.6. Модель персептрона с n входами и промежуточным слоем

Источник: разработано автором

Можно выделить преимущества предложенного нами метода оценки конкурентоспособности продукции предприятия:

- учет особенностей конкретного предприятия, страны, отрасли, периода времени;
- применение нечетких описаний позволяет сочетать количественные и качественные показатели, рассматривая их не только в статике, но и в динамике;
- нечеткие множества позволяют учесть неопределенности не только статистической, но и лингвистической природы;
- применение нечетких описаний целесообразно, в том случае, если не существует логического правила определения уровня исходной и промежуточных оцениваемых величин – стратегической и тактической конкурентоспособности, конкурентоустойчивости, а также их составляющих;
- возможность нечеткой формализации критериев оценки оцениваемых величин;

- возможность проведения качественных оценок как входящих данных, так и исходящих результатов, то есть оперирование не только значениями данных, но и степенью их достоверности;

- введение в модель элементов нейронных сетей позволяет совершенствовать ее и делать более точной;

- позволяет проводить отдельную оценку каждой составляющей конкурентоспособности предприятия;

- применение механизмов обучения нейронных сетей позволяет решить проблему тонкой настройки модели;

- возможность моделирования на ЭВМ.

Построение модели будем проводить в соответствии с принципами идентификации нелинейных объектов нечеткими базами знаний:

- лингвистичность входящих и исходящих переменных;

- формирование структуры зависимости «вход-выход» в виде нечеткой базы знаний;

- иерархичность баз знаний;

- оценка качественных переменных по принципу «термометра»;

- двухэтапная настройки баз нечетких знаний (рис. 3.7).



Рис. 3.7. Оценка переменной по принципу «термометра»

Источник: разработано автором

Следуя вышеприведенным принципам, при оценке уровня конкурентоспособности продукции предприятия построим ее модель в виде логико-лингвистического описания входящих и исходящих переменных. Многоуровневая иерархическая модель представляет собой нейро-нечеткую

сеть.

Такая нейронная сеть является многослойным персептроном с одним внутренним слоем, а ее входящие, промежуточные и исходящие параметры, независимо от своей природы, рассматриваются как лингвистические переменные, заданные на своих универсальных множествах, и оцениваются с помощью нечетких термов.

Лингвистическая переменная отличается от числовой переменной тем, что ее значениями является не числа, а слова или предложения в естественном или формальном языке. Поскольку слова в целом менее точны, чем числа, понятие лингвистической переменной дает возможность примерно описывать явления, которые настолько сложны, что не поддаются описанию в общепринятых количественных терминах. В частности, нечеткое множество, которое является ограничением, связанным со значениями лингвистической переменной, можно рассматривать как совокупную характеристику различных подклассов элементов универсального множества.

Важный аспект понятия лингвистической переменной заключается в том, что это переменная более высокого порядка, чем нечеткая переменная, в том смысле, что значениями лингвистической переменной являются нечеткие переменные.

Другой важный аспект понятия лингвистической переменной заключается в том, что лингвистической переменной присущи два правила:

- первое – синтаксическое, которое может быть задано в форме грамматики, порождающей название значений переменной;
- второе – семантическое, которое определяет алгоритмическую процедуру для вычисления смысла каждого значения.

Рассмотрим основные этапы формирования оценки конкурентоспособности продукции сельскохозяйственных предприятий.

Этап I – формирование показателей. Комплексный характер понятия конкурентоспособности предприятия обуславливает необходимость обоснования показателей, которые ее формируют. Иерархически

построенная модель содержит исходную переменную, промежуточные и входные переменные. Исходной переменной является стратегическая конкурентоспособность продукции предприятия. Входящими переменными являются показатели, формирующие значение тактической конкурентоспособности, устойчивой конкурентной позиции предприятия. Последние переменные являются промежуточными для определения выходящей переменной, одновременно они могут рассматриваться как исходящие переменные при раздельном их исследовании. Сначала вся совокупность факторов, влияющих на устойчивую конкурентную позицию предприятия, была разделена на два класса: факторы внутренней среды предприятия и факторы влияния внешней среды. Затем совокупность факторов каждого класса также была представлена в иерархическом виде – сформированы отдельные группы, результирующая оценка каждой группы дается в виде комплексного показателя, который в дальнейших расчетах выступает промежуточной переменной.

Оценка стратегической конкурентоспособности продукции (СК) основывается на оценках тактической конкурентоспособности (ТКСП) и устойчивой конкурентной позиции предприятия (КСТ):

$$СК = f_{СК}(ТК; КСТ) \quad (3.4)$$

где $СК$ – исходящая переменная, каковой является стратегическая конкурентоспособность продукции предприятия;

$ТК$, $КСТ$ – входящие переменные для определения стратегической конкурентоспособности продукции предприятия;

$ТК$ – оценка уровня тактической конкурентоспособности продукции предприятия;

$КСТ$ – оценка уровня устойчивой конкурентной позиции предприятия.

При выборе показателей оценки тактической конкурентоспособности предприятия должна быть учтена специфика предприятия. Полученная оценка является количественной, для дальнейшего использования в модели

оценки конкурентоспособности предприятия ее удобно представить в качественной форме с помощью экспертных методов. Сначала по исследуемому предприятию в составе других хозяйственных единиц (не более 15) эксперт проводит опрос степени влияния на конкурентоспособность продукции растениеводства предприятия одиннадцати факторов, из них шесть факторов макросреды (финансово-экономические, политико-правовые, научно-технического процесса, социокультурные, международные, политические) и пять факторов условий микросреды (поставщики, заказчики, конкуренты, стейкхолдеры, товары-субституты). То есть все факторы для предприятия расставляются экспертами по мере их значимости для конкурентоспособности растениеводческой продукции предприятия. Применяется метод ранговой корреляции Спирмена и Кенделла для определения весовых показателей связи между рангами (табл. 2.23).

По наибольшим весовым показателям влияния макро- и микросреды на конкурентоспособность продукции конкретного сельскохозяйственного предприятия определяют индекс их совокупного значения (интегральный индекс тактической конкурентоспособности продукции предприятия – I_c):

$$I_c = \sqrt{I_{\text{макро}}^{\text{max}} \times I_{\text{микро}}^{\text{min}}} \quad (3.5)$$

$I_{\text{макро}}^{\text{max}}$ – максимально высокий показатель ранговой корреляции среди факторов макросреды;

$I_{\text{микро}}^{\text{min}}$ – минимальный весовой показатель ранговой корреляции среди факторов микросреды.

Так как высокий коэффициент может изменяться от 0 к 1, то проведенные расчеты (табл. 2.23) позволили сформировать шкалу оценки значения комплексного (интегрального) показателя тактической конкурентоспособности предприятия (табл. 3.4). Исходя из комплекса тактических действий, которые должно применить предприятие для

сохранения своего уровня тактической конкурентоспособности, была сформирована градация по интегральному показателю.

Таблица 3.4

Шкала оценки значения суммарного (интегрального) показателя тактической конкурентоспособности продукции предприятия

Значение суммарного (интегрального) показателя тактической конкурентоспособности продукции предприятия	Градация тактической конкурентоспособности предприятия	Рекомендуемые тактические действия (общие)
<0,25	НК – Неконкурентоспособность	Полная мобилизация сил (при наличии запаса устойчивости)
0,2501:0,5	Н – Низкая	Прекращение выпуска неконкурентоспособных товаров, увеличение объемов конкурентоспособной продукции
0,501:0,75	С – Средняя	Усиление контроля за уровнем конкурентоспособности продукции предприятия (повышение качества продукции, маркетинговые акции); увеличение объемов продаж конкурентоспособной продукции
>0,75	В – Высокая	Поддержание достигнутого состояния

Источник: разработано автором

С помощью метода экспертного опроса проводится оценка элементов конкурентоспособности предприятия в рамках каждого направления по определенной шкале. Факторами, которые будем использовать при сегментации конкурентных стратегий, являются тактическая конкурентоспособность и устойчивая конкурентная позиция предприятия. Они воплощают целый комплекс характеристик как предприятия, так и внешних условий его функционирования, и в результате анализа выражаются в качественной форме и позволяют оценить стратегическую конкурентоспособность. В результате упрощается процедура выбора стратегической конкурентоспособности из набора стратегических альтернатив. Стратегическую конкурентоспособность мы разделили на 10 сегментов, соотнесенных между собой в виде следующей матрицы (табл. 3.5).

**Матрица выбора стратегической конкурентоспособности для
ЧСП «Нове життя»**

	Тактическая конкурентоспособность продукции предприятия				
		Неконкурентоспособность	Низкий уровень	Средний уровень	Высокий уровень
Устойчивое конкурентное положение	Низкий уровень	1	2	3	4
	Средний уровень	5	2	6	7
	Высокий уровень	8	2	9	10

Источник: разработано автором

Цифры, которые находятся в полях матрицы, соответствуют таким стратегиям:

- 1 – прекращение деятельности;
- 2 – преследование лидера – ориентация на определенные сегменты рынка, специализация, внедрение новых технологий с целью снижения затрат;
- 3 – а) преследование лидера – ориентация на определенные сегменты рынка, специализация, внедрение новых технологий с целью снижения затрат; б) атака лидера – фланговая атака;
- 4 – лидера – стратегия демаркетинга (уменьшение доли рынка), оборонительная стратегия (защита своей доли);
- 5 – стратегия фокусирования;
- 6 – атака лидера – а) фланговая атака; б) фронтальная атака;
- 7 – лидера – оборонительная стратегия (защита своей доли), наступательная стратегия (если есть лидерство в издержках);
- 8 – а) преследование лидера; б) стратегия фокусирования;
- 9 – атака лидера – фронтальная атака;
- 10 – лидера – стратегия расширения первичного спроса (развитие рынка).

Сегмент А – пассивная стратегия, выход с рынка. Предприятие

занимает небольшую долю рынка, которая может сокращаться, его продукция в основном неконкурентоспособна. Отсутствие достаточного запаса конкурентоустойчивости говорит о небольшом количестве конкурентных преимуществ, которые предприятие постепенно теряет, что в будущем приведет к неспособности вести конкурентную борьбу.

Сегмент Б – при условии конкурентоспособности в настоящее время и наличии среднего запаса конкурентоспособности предприятия следует сфокусироваться на отдельном сегменте и продолжать конкурентную борьбу. Поле, которое соответствует высокому уровню конкурентоустойчивости, является перекрытием с сегментом В, то есть предприятие может выбрать стратегию преследования лидера, поскольку высокий имеющийся запас конкурентоустойчивости, при условии его дальнейшего наращивания, позволит быстро повысить тактическую конкурентоспособность.

Сегмент В – самый большой по площади в матрице конкурентных стратегий. В него попадают предприятия, которые имеют низкий уровень конкурентоспособности, но отличаются конкурентоустойчивостью, поэтому для них рекомендуется выбирать стратегию преследования лидера – оптимизировать количество сегментов рынка, где возможна конкурентная борьба, это не приведет к активным противодействиям конкурента-лидера; постепенно повышать свою конкурентоустойчивость.

Сегмент Г – предусматривает для предприятий активные действия – атаку лидера; в зависимости от имеющегося запаса конкурентоустойчивости это может быть фланговая или фронтальная атака. В то же время, если запас конкурентоустойчивости низкий, то более эффективно выбрать стратегию преследования лидера (перекрытия с сегментом В) и постепенно наращивать запас конкурентоустойчивости.

Сегмент Д – отвечает за стратегию лидера. Если запас конкурентоустойчивости не соответствует высокому уровню, то следует защищать достигнутые позиции, наращивая запас конкурентоустойчивости.

В процессе формирования модели оценки конкурентоспособности предприятия на основе нечетко-логического подхода была выбрана

трапециевидная функция принадлежности для трех нечетких термов входящих и промежуточных переменных (Н – низкий, С – средний, В – высокий). Функция принадлежности отражает степень уверенности эксперта по определенной оценке. Выбор трапециевидной функции принадлежности обусловлен тем, что она является наиболее понятной и достаточно простой в использовании.

Так, для любого нечеткого термина нижнее основание трапеции:

$[\underline{X}', \bar{X}']$ – выражает все допустимые множественные значения нечеткого фактора, верхняя;

$[\underline{X}, \bar{X}]$ – верхняя выражает те значения, для которых эксперт устанавливает гарантированное соответствие выбранному значению лингвистической переменной. Боковые ребра трапеции отображают $\mu(X)$ – изменение степени уверенности эксперта относительно его оценки от 1 до 0 (рис. 3.8).

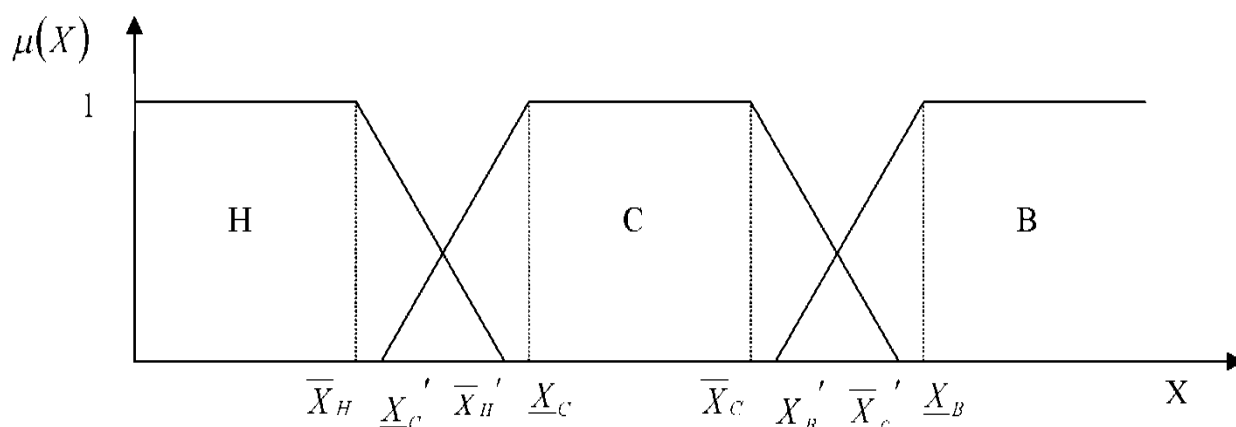


Рис. 3.8. Трапециевидная функция принадлежности

Источник: разработано автором

С помощью метода экспертного опроса проводится оценка элементов устойчивой конкурентной позиции предприятия в рамках каждого направления по определенной шкале.

Состав лингвистических показателей оценки составляющих конкурентоспособности предприятия, их градации (термы) приведены в таблице 3.6.

**Показатели комплексных составляющих конкурентоспособности
продукции предприятия**

Комплексные составляющие внутренней конкурентоспособности	Показатели / градации (термы)		
	1-й	2-й	3-й
Устойчивость системы маркетинга	Эффективность работы службы маркетинга: уровень эффективности системы стимулирования сбыта и послепродажного обслуживания, современная система рекламы, проведение маркетинговых исследований		
	Градации (сроки) и оценка показателя определяются экспертно Н, С, В		
Устойчивость производственной системы	Уровень применения новейших технологий, технологических процессов, оборудования	Зона присутствия	Доля цифрового оборудования, или доля собственных каналов связи
	Градации (сроки) и оценка показателя определяются экспертно Н, С, В		
Устойчивость кадров	Уровень квалификации кадров	Уровень эффективности управления кадрами	Уровень корпоративной культуры
	Градации (сроки) и оценка показателя определяются экспертно Н, С, В		
Эффективность финансовой и инвестиционной деятельности	рентабельность продаж		рентабельность собственного капитала
	$\Pi/Q_{\text{продаж}}$		$\Pi/K_{\text{собств}}$
Н, С, В			
Качество управления предприятием	Уровень применения современных методов управления		Уровень структуры управления
	Градации (сроки) и оценка показателя определяются экспертно Н, С, В		
Уровень социальной ответственности	Градации (сроки) и оценка показателя определяются экспертно		
	Н – добровольная	С – что требуется	В – отсутствует
	невыполнение требований обязательной социальной ответственности	выполнение требований обязательной социальной ответственности	добровольная социальная ответственность, наличие социальной миссии

Источник: разработано автором

Оценка лингвистической переменной X_1 – «устойчивость системы маркетинга» проводилась по элементам с использованием шкалы балльной оценки (табл. 3.7).

Таблица 3.7

**Шкала балльной оценки элементов переменной X_1 –
«устойчивость системы маркетинга»**

Баллы	Использование элементов маркетинга
1	Использование элементов маркетинга в зависимости от ситуации, которая сложилась
2	Частое, но не регулярное использование элементов маркетинговой деятельности
3	Систематическое использование элементов маркетинга

Источник: разработка автора

Апробация методического подхода к оценке тактической конкурентоспособности растениеводческой продукции, выбора модели конкурентной стратегии проведена в ЧСП «Нове життя» Машевского района Полтавской области (табл. 3.8). Это хозяйство, которое арендует земельные паи у собственников земли и производит только товарную продукцию растениеводства. Специализация в растениеводстве – зерновые и технические культуры. Среди зерновых наибольший объем производства принадлежит зерну кукурузы, озимой пшенице, пивоваренному ячменю. Среди технических культур – семена подсолнечника, соя и рапс.

Весовые показатели ранговой корреляции ЧСП «Нове життя» следующие. Макросреда: финансово-экономические показатели – 0,20; политико-правовые – 0,08; НТП – 0,091; социокультурные – 0,062; экологические – 0,04; международные – 0,039. Факторы микросреды: конкуренты – 0,32; стейкхолдеры – 0,158; заказчики – 0,05; поставщики – 0,048; товары-субституты – 0,024.

Значения суммарного (интегрального) показателя тактической конкурентоспособности в соответствии с ранговой корреляцией за 2013 г. составляет:

$$^2_{\bar{n}} = \sqrt{0,20 \times 0,32} = 0,2530$$

Таблица 3.8

Исходные данные выбора конкурентной стратегии и оценки конкурентоспособности растениеводческой продукции ЧСП «Нове життя» Машевского района Полтавской области, 2009–2013 гг.

Показатели	Годы				
	2009	2010	2011	2012	2013
Площадь сельскохозяйственных угодий, га	2235	2067	2192	2213	2032
в том числе пашни	2235	2067	2192	2213	2032
из них посевов	2235	2067	2192	2213	2032
Количество работающих, человек	28	30	30	29	21
Валовая продукция растениеводства (в постоянных ценах 2010 г.), тыс. грн	10920,5	15020,9	7079,2	13265,2	13818,6
в том числе: на 1 га посевов	4,9	7,3	3,2	6,0	6,8
на 1 работника	390,0	500,7	236,0	457,4	658,0
Выручка от реализации продукции, тыс. грн	7178,5	14633,8	15109,3	12935,6	8445,5
Себестоимость реализованной продукции, тыс. грн	5905,4	7396,8	12195,2	15640,0	6523,4
Прибыль, тыс. грн	546,2	5121,1	29,8	-2787,8	1502,4
в том числе: на 1 га посевов	0,244	2,477	0,014	-1,26	0,739
на 1 работника	19,5	170,7	0,99	96,1	71,5
Собственный капитал, тыс. грн	9460,2	10920,0	10480,2	9061,2	7552,7
Уровень рентабельности продаж продукции, %	9,2	69,2	0,2	-17,8	23,0
Рентабельность собственного капитала, %	5,8	46,9	0,3	-30,8	19,9

В соответствии с обозначенным интервалом разработанной шкалы (табл. 3.4) значение интегрального индекса свидетельствует о низком уровне конкурентоспособности ЧСП «Нове життя».

Балльная оценка указанных элементов отражена в таблице 3.9.

Таблица 3.9

Балльная оценка переменной X_1 – «устойчивость системы маркетинга» ЧСП «Нове життя»

Элементы	Баллы		
	1	2	3
Осуществление сегментации рынка	1		
Изучение потребностей и предпочтений потребителей	1		
Изучение конкурентов		2	
Уровень контроля за качеством услуг		2	
Использование торговой марки		2	
Учет эластичности спроса при установлении цены	1		
Применение системы скидок с цены		2	
Использование прогрессивных методов продажи	1		
Уровень сервиса		2	
Оценка эффективности услуг	1		
Оценка эффективности рекламных мероприятий	1		
Итого		16	

Источник: разработано автором

Таким образом, лингвистическая переменная X_1 – «устойчивость системы маркетинга» соответствует терму Н – низкий.

Оценка лингвистической переменной X_2 – «устойчивость системы производства» ЧСП «Нове життя» состоит из оценки лингвистических переменных: уровень применения прогрессивных технологий технологических процессов и оборудования, зона присутствия, доля оборудования. Оценка лингвистической переменной, которая проводилась по элементам с использованием шкалы балльной оценки приведена в табл. 3.10.

Таблица 3.10

**Шкала оценки показателя переменной X_2 –
«устойчивость производственной системы»**

Баллы	Использование элементов маркетинга
1	Состояние элемента значительно хуже конкурента-лидера
2	Состояние элемента на уровне конкурентов, не являются лидерами
3	Состояние элемента такое же или лучше конкурента-лидера

Источник: разработано автором

Балльная оценка отражена в таблице 3.11.

Таблица 3.11

**Балльная оценка переменной X_2 –
«устойчивость производственной системы» ЧСП «Нове життя»**

Элементы	Баллы
Конкурентоспособность используемых технологий	3
Обеспечение необходимого уровня качества и конкурентоспособности продукции	3
Степень соответствия оборудования и технологий особенностям и размерам рынка	2
Масштабируемость (расширение действующих мощностей)	3
Эффективность	2
Гибкость	3
Комплексность	3
Универсальность	2
Легкость адаптации	1
Всего	22

Источник: разработано автором

Лингвистическая переменная X_2 – «устойчивость производственной системы» ЧСП «Нове життя» отвечает терму Н – низкий.

Оценка лингвистической переменной X_3 – «устойчивость кадров» состоит из оценки лингвистических переменных «уровень квалификации кадров», «уровень эффективности управления кадрами», «уровень корпоративной культуры».

Таблица 3.12

Балльная оценка переменной X_3 – «устойчивость кадров»

ЧСП «Нове життя»

Элементы	Баллы		
	1	2	3
Применение методов прямого материального вознаграждения (зарботная плата, премии, участие в прибыли)			3
Применение методов непрямого материального вознаграждения (оплата за обучение, страхование, пенсионное обеспечение)			3
Применение методов нематериальной мотивации (гибкие графики работы)			3
Создание условий для «внутренней» мотивации (интересная работа, возможности достижения успеха, самореализации)			3
Создание условий для «внешней мотивации»: признание, продвижение по службе			3
Обучение управленческого персонала методам мотивации		2	
Использование системы оценки «рабочего вклада» в результаты			3
Система участия персонала в прибылях		2	
Участие персонала в управлении предприятиями		2	
Отношения с профсоюзами	1		
Адаптация персонала к системе государственного регулирования трудовых отношений		2	
Отбор, оценка и расстановка персонала			3
Отбор, оценка и расстановка кадров управления			3
Подготовка, переподготовка и повышение квалификации			3
Участие персонала в управлении предприятиями			
Формирование резерва руководителей, текущая оценка и аттестация, работа с консультантами и молодыми специалистами			
Итого		33	
Определение типа организации и степени агрессивности руководителя			
Активное отношение к жизни и бизнесу			3
Поощрение разумного риска		2	
Допустимость ошибок, нестандартных ситуаций		2	
Уровень состязательности			3
Поощрение обучения персонала			3
Ценность времени			3
Уровень регламентирования действий членов организации		2	
Значение вертикального и горизонтального контроля			3
Ценность стандартов и норм	1		
Поддержка убеждений и отношений (мифы, религия, обряды, ритуалы), терпимость		2	
Степень дискриминации (по полу и возрасту и др.)			3
Итого		26	

Источник: разработано автором

Лингвистические переменные «тип организации», «степень агрессивности руководителя» соответствуют терму III – промежуточный.

Лингвистическая переменная «уровень корпоративной культуры» соответствует терму В – высокий.

Лингвистическая переменная «устойчивость кадров» соответствует терму С – средний.

Оценка лингвистической переменной X_4 – «эффективность финансовой и инвестиционной деятельности» состоит из оценки лингвистических переменных «чистая рентабельность реализации продукции», «рентабельность собственного капитала».

Лингвистическая переменная «чистая рентабельность реализации продукции» ЧСП «Нове життя» соответствует терму С – средний, «рентабельность собственного капитала» соответствует терму Н – низкий, таким образом «эффективность финансовой и инвестиционной деятельности» соответствует терму С – средний.

Оценка лингвистической переменной X_5 – «качество управления» состоит из оценки лингвистических переменных:

- «уровень структуры управления»;
- «уровень применения современных методов управления» (табл. 3.13).

Таблица 3.13

Балльная оценка переменной X_5 – «качество управления»

ЧСП «Нове життя»

Элементы	Балльная оценка
1	2
Оценка уровня структуры управления	
Целеустремленность предприятия	3
Гибкость организационной структуры	3
Прозрачность организационной структуры	3
Экономичность работы предприятия	2
Пропорциональность количества и сложности задач менеджера имеющемуся времени для их решения	1
Дух сотрудничества	2
Осведомленность менеджеров	1
Итого	15

Продолж. табл. 3.13

1	2	3	4
Оценка уровня применения современных методов управления			
Исследования и диагностика действующей системы управления (использование аналитических материалов для исследования системы управления, организационного диагноза, проведения технико-экономических расчетов по различным направлениям и возможностей развития организационной системы)		2	
Мониторинг изменений со стороны внешней и внутренней среды	1		
Исследования, эксперименты, моделирование, проведение расчетов по различным направлениям повышения эффективности и действенности системы управления	1		
Изучение литературных источников, обобщение мирового опыта успешных предприятий (результаты научных исследований, отечественный и зарубежный передовой опыт построения систем управления предприятий, работающих эффективно)	1		
Обобщение и балансировка «организационного среза» других отечественных и иностранных процветающих предприятий		2	
Мониторинг законодательных документов, норм и нормативов для построения системы управления. Разработка планов и программ по организационному развитию предприятия	1		
Применение стратегически ориентированных процессов контроля и координации деятельности			3
Использование современных информационных технологий	1		
Создание банков данных и знаний для системы поддержки управленческих решений			3
Повышение организационно-технического уровня деятельности отдельных звеньев управления и исполнителей	1		
Внедрение системы совершенствования организации и условий труда		1	
Итого		19	

Источник: разработано автором

Лингвистическая переменная X_5 – «уровень структуры управления» ЧСП «Нове життя» соответствует терму С – средний. Лингвистическая переменная X_5 – «уровень применения современных методов управления» соответствует терму С – средний. Лингвистическая переменная X_5 – «качество управления» соответствует терму С – средний.

Оценка лингвистической переменной X_6 – «уровень социальной ответственности» ЧСП «Нове життя» приведена в табл. 3.14.

Лингвистическая переменная X_6 – «уровень социальной ответственности» отвечает терму С – «что требуется».

Таблица 3.14

**Оценка уровня социальной ответственности предприятия
ЧСП «Нове життя»**

Элементы	Баллы		
	1	2	3
Производство качественной продукции и услуг для потребителей			3
Создание привлекательных рабочих мест		2	
Выплата легальных зарплат и инвестиции в развитие человеческого потенциала		2	
Неукоснительное выполнение требований законодательства: налогового, трудового, экологического и т.п.			3
Построение добросовестных отношений со всеми заинтересованными сторонами		2	
Эффективное ведение бизнеса, ориентированное на создание добавленной экономической стоимости и рост благосостояния акционеров		2	
Учет общественных ожиданий и общепринятых этических норм в практике ведения дел	1		
Вклад в формирование гражданского общества через партнерские программы и проекты развития местного сообщества	1		
Итого		16	

Источник: разработано автором

Таким образом, использование ранговой корреляции (по методам Спирмена или Кенделла) и одного из видов нейронных сетей – персептрона и его трапециевидной функции принадлежности для трех нечетких термов индекса по экспертным оценкам дало возможность представить сводную оценку конкурентоспособности растениеводческой продукции ЧСП «Нове життя» Машевского района Полтавской области (табл. 3.15).

Так, согласно ранговой корреляции, интегральный индекс тактической конкурентоспособности является низким, устойчивость конкурентного положения – на среднем уровне. Ему необходимо выбирать стратегию преследования лидера и ориентироваться на сегмент рынка «продажа на экспорт», выбирать новые технологии с целью снижения затрат, повышать

устойчивость систем: маркетинга, производства, квалификации кадров, управления и качества кадров, корпоративной культуры.

Таблица 3.15

Сводная оценка конкурентоспособности продукции ЧСП «Нове життя»

Комплексные составляющие	Показатели	Оценка показателя	Оценка комплексного показателя	Оценка
1	2	3	4	5
Внутренняя конкурентоспособность				
Устойчивость системы маркетинга		Н		
Устойчивость производственной системы	Уровень применения прогрессивных технологий, технологических процессов и оборудования	С	В	
	Зона присутствия оператора связи	В		
	Доля цифрового оборудования	В		
Устойчивость кадров	Уровень квалификации кадров	С	В	С
	Уровень эффективности управления кадрами	В		
	Уровень корпоративной культуры	В		
Эффективность финансовой и инвестиционной деятельности	Рентабельность продаж	С		
	Рентабельность собственного капитала	Н	С	
Качество управления	Уровень структуры управления	С		
	Уровень применения современных методов управления	С	С	
Уровень социальной ответственности		С		
Воздействия внешней среды				
Давление поставщиков		С		
Давление потребителей		В		
Уровень конкуренции		С		
Уровень государственного давления		В		
Степень влияния НТП		В		

Источник: рассчитано автором

Таким образом, при моделировании стратегических направлений формирования конкурентоспособности ЧСП «Нове життя» определено, что стратегическая конкурентоспособность его растениеводческой продукции соответствует терму С – С, для которого могут быть рекомендованы стратегии: преследование лидера – атака лидера – фланговая атака, фронтальная атака.

Выводы к разделу 3

1. Предлагается процесс разработки и реализации системы мероприятий повышения конкурентоспособности продукции сельскохозяйственных предприятий осуществлять на основе программно-целевого метода. При этом индивидуальная целевая программа формирования и повышения конкурентоспособности продукции, включая и растениеводческую, в сельскохозяйственном предприятии должна предусматривать направления: эффективной стратегии, политики и тактики конкурентного поведения на рынке, систему конкурентных преимуществ, оценку уровня потенциала конкурентоспособности и установления конкурентного статуса. Разработка индивидуальной целевой программы повышения конкурентоспособности продукции сельскохозяйственного товаропроизводителя увязывается мероприятиями регулирования и государственной поддержки его производства в рамках четырех «корзин» ВТО, а также локального регулирования, субсидирования и оказания хозяйствам помощи для поддержки конкурентных преимуществ отдельных видов продукции сельского хозяйства в административных областях и кластерах, исходя из соответствующих Программ.

2. Опыт развития кластерных структур в Европе показал, что Украине необходимо сформировать и картографически обозначить систему межрегиональных, региональных и локальных территориальных и территориально-отраслевых кластеров. Необходимо акцентировать внимание на стимулирование и мотивацию, маркетинг и логистику в кластерах, определить размеры экспорта по видам продукции сельскохозяйственных предприятий, привлечение малого и среднего агробизнеса, налаживание более тесного сотрудничества с отраслевыми учебными и научно-исследовательскими учреждениями, центрами инновационного и информационного обеспечения. Требуется разработка национального плана действий по кластеризации агропромышленного производства, который

будет содержать описание специализации и стратегии развития конкурентоспособности продукции предприятий кластера.

3. Формирование кластеров создает условия создания и поддержки конкурентных преимуществ продукции агропромышленного производства субъектов хозяйствования, сочетание деятельности производственных и обслуживающих структур, их кооперации и интеграции на географически ограниченной специализированной территории, адаптации экономического механизма функционирования сельскохозяйственных предприятий в условиях конкуренции, обеспечения эффективной организации инновационных процессов в хозяйствах, формирования специфического экономического пространства с целью расширения объемов торговли, эффективного использования капитала и ресурсов.

4. Инновационный кластер Полтавской области обеспечивает налаживание сельскохозяйственными предприятиями и частными фирмами прямого сотрудничества с государственными структурами. Государственно-частное партнерство предполагается осуществлять по договорам концессии, когда ее объектом является инженерная инфраструктура. Парадигма концепции жизнеспособности, самодостаточности, успешности и эффективности инновационного кластера должна быть основана на инициативе, инновациях, информации, интеграции и интересе. Кроме того, условия создания и функционирования кластера могут быть одновременно и условиями инвестирования перспективных технологий.

5. Процесс обоснования стратегических направлений формирования конкурентоспособности продукции сельскохозяйственных предприятий должен включать проведение оценки на текущий период (тактической конкурентоспособности), оценки способности предприятия формировать, развивать, удерживать конкурентные преимущества, противостоять угрозам или использовать возможности внешней макро- и микроокружения (устойчивая конкурентная позиция) и внутренней среды. При этом необходимо использовать ранговую корреляцию (по методам Спирмена или

Кендалла), а также один из видов нейронных сетей – многослойный персептрон и его трапециевидную функцию принадлежности к трем нечетким термам по балльной экспертной оценке.

6. Апробация предложенного методического подхода обоснования стратегических направлений развития конкурентоспособности растениеводческой продукции ЧСП «Нове життя» Машевского района Полтавской области показала, что, согласно ранговой корреляции, интегральный индекс тактической конкурентоспособности является низким, конкурентная устойчивость – на среднем уровне. Ему необходимо выбирать стратегию преследования лидера и ориентироваться на сегмент рынка «продажа на экспорт», внедрять новые технологии с целью снижения затрат, повышать устойчивость систем: производства, маркетинга, квалификации кадров, управления и качества кадров, корпоративную культуру.

ВЫВОДЫ

В диссертации представлено новое решение важной научной задачи – формирование, государственное регулирование и поддержка конкурентоспособности продукции сельскохозяйственных предприятий, что позволило представить теоретические положения, выводы, теоретические и практические рекомендации, характеризующие сущность решенных задач в соответствии с поставленной целью.

1. Сущность понятия «конкурентоспособность» должна учитывать: его характеристику, устойчивые конкурентные преимущества, количественную оценку способности эффективно конкурировать. Конкурентоспособность – это характеристика состояния и потенциальной способности субъекта хозяйствования формировать, удерживать и использовать устойчивые конкурентные преимущества предприятия в сфере оборота продукции между ним (продавцом) и покупателем на основе рыночного договора. Характеристика отражает успешность хозяйствования с учетом динамических процессов и явлений, а уровень устойчивости конкурентных преимуществ определяется вероятностью их имитации конкурентами. Продукция сельскохозяйственных предприятий имеет устойчивые конкурентные преимущества, если они опережают конкурентов по необходимым для них параметрам; обеспечивают непрерывность преимуществ и постоянно их обновляют (трансформация или создание новых), устраняют возможность имитации преимуществ и их источников конкурентами.

2. В современных рыночных условиях государственное регулирование и поддержка развития растениеводческой продукции сельскохозяйственных предприятий направлены на повышение их конкурентоспособности. Они должны быть модифицированы, исходя из опыта Европейского союза и требований ВТО, и использовать формы: поддержка доходов предприятия, ценовое вмешательство на продовольственном рынке, компенсация расходов,

содействие развитию рынков и продовольственной инфраструктуры, применение региональных и локальных программ и макроэкономической политики. Способами их реализации могут быть компенсационные платежи, поддержка внутренних цен, квотирование, льготные налоги, субсидирование, платежи за ущерб от стихийных бедствий и за повышение плодородия почвы, поддержка национальной валюты, внешнеэкономической деятельности. Выявлена следующая подчиненность регулирования и саморегулирования развития растениеводческой продукции сельскохозяйственных предприятий: при усилении государственного регулирования и влияния на развитие растениеводческой продукции и ограничения рыночного роста совокупный спрос будет опережать рост совокупного предложения, в результате чего возникает дефицит продукции. И наоборот, при усилении рыночного саморегулирования, поддержки растениеводческой продукции сельскохозяйственных предприятий и ограничения государственного влияния на производство совокупное предложение будет превышать рост совокупного спроса, в результате чего возникает избыток продукции.

3. Многочисленность методов и моделей оценки эффективности регулирования конкурентного развития и конкурентоспособности товара и предприятия позволила разделить их на шестнадцать групп по пяти признакам. Признаками структуризации методов и моделей оценки стали: уровень управленческих решений, аналитические возможности, теоретические основы, способ оценки и способ представления результата. Признак «уровень управленческих решений» связан с оперативным, тактическим и стратегическим управлением предприятия, «аналитические возможности» – с совокупностью задач, стоящих перед предприятием по месту позиционирования в конкурентной группе, исследование динамики позиции отдельного предприятия, определение его «узких мест». Признак «теоретические основы» показывает, на основании каких теоретических положений осуществляется оценка. Уровень управленческого решения,

аналитические возможности и теоретические основы обуславливают использование экспертного, количественного или их комбинированного способа определения и представления результатов в графическом, табличном и матричном виде. Такая логика структурирования методов и моделей позволяет в зависимости от поставленной цели более целенаправленно их использовать.

4. Оценка факторов внешней микро и макросреды которые направленно действуют на конкурентоспособность растениеводческой продукции исследуемых сельскохозяйственных предприятий по экспертным данным и ранжированию показала, что среди микроокружения (поставщики, заказчики, конкуренты, стейкхолдеры, товары-субституты) наибольшее влияние осуществляют как те конкуренты, которые давно работают на рынке, так и новички, приходящие в отрасль. Среди факторов макроокружения (финансово-экономические, политико-правовые, научно-технического прогресса, социально-культурные, международные, экологические) существенными по их удельному весу в общей структуре являются финансово-экономические и политико-правовые. То есть, значительное влияние регулирующей роли государства обусловлено низкой эластичностью спроса и непредсказуемостью результатов в аграрном секторе, нестабильностью доходов аграрных предприятий, сезонностью сельскохозяйственного производства, сохранением плодородия земельного потенциала, необходимостью охраны окружающей среды, развитием экспортного потенциала аграрного сектора и обеспечением продовольственной безопасности страны.

5. Предлагается процесс разработки и реализации системы мер повышения конкурентоспособности продукции сельскохозяйственных предприятий осуществлять на основе программно-целевого метода. При этом индивидуальная целевая программа формирования и повышения конкурентоспособности продукции, включая и растениеводческую, в сельскохозяйственном предприятии должна предусматривать направления:

эффективной стратегии, политики и тактики конкурентного поведения на рынке, систему конкурентных преимуществ, оценку уровня потенциала конкурентоспособности и установления конкурентного статуса. Разработка индивидуальной целевой программы повышения конкурентоспособности продукции сельскохозяйственного товаропроизводителя увязывается мерами регулирования и государственной поддержки его производства в рамках четырех «корзин» ВТО, а также локального регулирования, субсидирования и предоставления хозяйствам помощи для поддержания конкурентных преимуществ отдельных видов продукции сельского хозяйства в административных областях и кластерах, исходя из соответствующих программ.

6. Формирование кластеров обеспечивает субъектам хозяйствования конкурентные преимущества на рынке и повышает их конкурентоспособность за счет специализации, концентрации, кооперации и интеграции на географически ограниченной территории, обеспечивает проведение инновационных процессов в хозяйствах, формирует специфическое экономическое пространство по расширению объемов торговли, более эффективного использования капитала и ресурсов.

Условия создания и функционирования кластера должны осуществляться на принципах инициативы, инновационного развития, интеграции, информации и интересов. Кроме того инновационный кластер (Полтавская область) способствует налаживанию государственно-частного партнерства по договорам концессий, когда ее объектом является инженерная инфраструктура.

7. Процесс обоснования стратегических направлений формирования конкурентоспособности продукции сельскохозяйственных предприятий должен включать проведение оценки на текущий период (тактической конкурентоспособности), оценки способности предприятия формировать, развивать, удерживать конкурентные преимущества, противостоять угрозам или использовать возможности внешнего макро- и микроокружения (стойкая

конкурентная позиция) и внутренней среды. При этом необходимо использовать ранговую корреляцию и оценку конкордации по методам Спирмена или Кендалла, а также один из видов нейронных сетей-многослойный персептрон и его трапециевидную функцию принадлежности к трем нечетким термам по балльной экспертной оценке. Апробация предложенного методического подхода обоснования стратегических направлений и оценки развития конкурентоспособности растениеводческой продукции ЧСП «Нове життя» Машевского района Полтавской области показала, что, согласно ранговой корреляции, интегральный индекс тактической конкурентоспособности является низким, конкурентная устойчивость – на среднем уровне. Ему необходимо выбирать стратегию преследования лидера и ориентироваться на сегмент рынка «продажа на экспорт», внедрять новые технологии с целью снижения расходов, повышать устойчивость систем: производство, маркетинг, квалификация кадров, управление и качество кадров, корпоративная культура.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Аграрна наука: розвиток та досягнення / М.В. Зубець, В.А Вергунов, В.І. Власов [та ін.]. – К.: ННЦ ІАЕ, 2006. – 470 с.
2. Аграрная реформа в Украине: региональный аспект: моногр. // В.Г. Ткаченко, В.И. Богачев [и др.]; под ред. проф. В.Г. Ткаченко и проф. В.И. Богачева. – Луганск: «Книжковий світ», 2003. – 162с.
3. Аграрна реформа в Україні / П.І. Гайдуцький, П.Т. Саблук, Ю.О. Лупенко [та ін.]. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 424 с.
4. Аграрная реформа в Украине: результаты, проблемы и перспективы завершения: моногр. / В.Г. Ткаченко, В.И. Богачев [и др.]; под ред. проф. В.Г. Ткаченко и проф. В.И. Богачева. – Луганск: «Книжковий світ», 2006. – 228с.
5. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / [Присяжнюк М. В., Зубець М. В., Саблук П. Т. та інш.]; за ред. М. В. Присяжнюка, М. В. Зубця, П. Т. Саблука, В.Я. Месель – Веселяка, М. М. Федорова. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011 – 1008 с.
6. Агрохімія / М. М. Городній, С. І. Мельник, А. С. Маліновський [та ін.]. – К.: Алефа, 2003. – 778 с
7. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков. – М.: ОАО “Типография “НОВОСТИ”, 2000. – 256 с.
8. Алтухов П.Л. Процессный подход к обеспечению конкурентоспособности предприятия / П.Л. Алтухов // Вісник економічної науки. – 2005. – № 2. – С. 3–5.
9. Амбросов В.Я. Забезпечення державної підтримки сільськогосподарського виробництва в умовах членства України у СОТ / В.Я. Амбросов, В.М. Онегіна // Економіка АПК. – 2009. – №2. – С. 15-22.
10. Андрійчук В.Г. Внутрішня будова ринку сільськогосподарської продукції: теоретико-методологічний аспект / В. Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2004. – № 3. – С. 29–35.

11. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового підкомплексу: підручник / В.Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2013. – 779 с.
12. Балабанова Л.В. Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: стратегічний підхід: Монографія/ Л. В. Балабанова, В.В.Холод; Донец. держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган -Барановського . – Донецьк: ДонДУЕТ, 2006.
13. Бибик С.П. Словник іншомовних слів: тлумачення, словотворення та слововживання / С.П. Бибик, Г.М. Сюта ; за ред. С.Я. Єрмоленко. – Х.: Фоліо, 2006. – 623 с.
14. Білик Ю.А. Державний захист вітчизняного сільськогосподарського товаровиробника та протекціоналістська політика в Україні / Ю.А. Білик. – К.: Урожай, 2000. – 171 с.
15. Богомолов И.П. Анализ формирования категории конкурентоспособность как фактора рыночного превосходства экономических объектов / И.П. Богомолов, Е.В. Хохлов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. – № 1.
16. Болоболов А. Государственное регулирование аграрной сферы экономики / А. Болоболов, В. Сидоренко // Международный сельскохозяйственный журнал, 2002. – № 6. – С. 10-14.
17. Ботвіна Н.О. Підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / Н.О. Ботвіна. – Нац. агр. ун-т південний філіал “Кримський агротехнологічний ун-т”. – Сімферополь, 2008. – 19 с.
18. Брюховецький І.М. Основи підприємницької діяльності та агробізнесу: навч. посіб. / І.М. Брюховецький. – Суми: Вид-во “Козацький Вал”, 2001. – 474 с.
19. Бурдейна Н.М. Ціноутворення і ціни на продукцію сільського господарства / Н. М. Бурдейна// Аграрний вісник Причорномор’я. Вип.36 : Економічні науки. – 2006. – С. 67-70.
20. Бурик А.Ф. Ефективність функціонування та перспективи

розвитку сільськогосподарських підприємств на регіональному рівні: монографія / А.Ф. Бурик, А.О. Харенко. – Умань: Вид-во СПД Сочінський, 2009. – 265с.

21. Варава Л.М. Управління конкурентоспроможністю на підприємствах сировинних галузей: монографія / Л.М. Варава, О.А. Темченко. – Кривий Ріг: Вид. центр КТУ, 2009. – 254 с.

22. Вергун М.Г. Державне управління та державне регулювання економіки. Навчальний посібник / М.Г. Вергун, П.В. Маслак. – м. Житомир, «Рута», 2009 – С 147.

23. Виклики і шляхи агропродовольчого розвитку : монографія / за ред. Б.Й. Пасхавера ; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2009. – С. 157.

24. Вінська О.Й. Система регулювання аграрного сектору в ЄС: автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.02 / О.Й. Вінська ; ДВНЗ “Київ. нац. екон. ун-т. ім. В. Гетьмана”. – К., 2011. – 20 с.

25. Воронкова А.Е. Підтримка конкурентоспроможного потенціалу підприємства / А.Е. Воронкова, Понамарьов В.П., Дібніс Г.І. – К.: Техніка, 2000. – 152 с.

26. Воронкова А. Е. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация: монография / А. Э. Воронкова. – 2-е изд. – Луганск: ВНУ им. В. Даля, 2004. – 320 с.

27. Воронкова А.Е. Концепція управління конкурентоспроможним потенціалом підприємства / А.Е. Воронкова // Економіст. – 2007. – №8. – С. 14-17.

28. Вплив розвитку власності на підвищення ефективності аграрних підприємств в умовах господарювання регіонів України: Монографія / За ред. проф. В.Г. Ткаченко. – К.: Видавничий дім «Вініченко», 2013. – 224 с.

29. Гальвановский М. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерениях / М. Гальвановский, В. Жуковская,

И. Трофимова // Российский экономический журнал. – 1998. – № 3. – С. 67-77.

30. Гіл Ч. Міжнародний бізнес: конкуренція на глобальному ринку / Ч. Гіл; пер. з англ. А. Олійник, Р. Ткачук. – К.: Вид-во “Основи”, 2001. – 856 с.

31. Гнатушенко В.В. Конкурентный маркетинг на предприятии: монография / В. В. Гнатушенко. – Д.: ООО “Юго-Восток, Лтд”, 2006. – 266 с.

32. Государственное регулирование рыночной экономики: / Учебник. Изд. 2-е перераб. и доп.; Кушлин В. И. – общ. ред. - М.: Изд-во РАГС, 2002. – 832 с.

33. Градов А.П. Экономическая стратегия фирмы / А.П. Градов. – Спб. : Спец. лит-ра, 1998. – 611 с.

34. Гудзинський О.Д. Управління формуванням конкурентоспроможного потенціалу підприємств (теоретико-методологічний аспект): монографія / О. Д. Гудзинський, С. М. Судомир, Т. О. Гуренко. – К.: ІПК ДСЗУ, 2010. – 212 с.

35. Дем’яненко М.Я. Державна підтримка як фактор забезпечення конкурентоспроможного аграрного виробництва / М.Я. Дем’яненко, Ф.В. Іванина // Економіка АПК. – 2009. – №9. – С. 3-9.

36. Дем’яненко М.Я. Державна політика фінансової підтримки розвитку аграрного сектору АПК: монографія [Дем’яненко М.Я., Каблук П.Т., Скупий В.М. та ін.]; за ред. М.Я. Дем’яненка. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 372 с.

37. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року: станом 20.12.2013 р. № 1158 [Електронний ресурс] / Верховна рада України. – Офіц. вид. – Режим доступу до вид.: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

38. Димань Т.М. Екотрофологія. Основи екологічно безпечного харчування: Навчальний посібник / Т.М. Димань, М. М. Барановський, Г. О. Білявський та ін. / За наук. ред. Т.М. Димань. – К.: Лібра, 2006. – 304 с.

39. Діброва А.Д. Сучасне трактування сутності державного регулювання аграрного сектора економіки / А.Д. Діброва // Економічна теорія. – 2007. – № 1. – С. 76-84.
40. Діброва А.Д. Державне регулювання сільського господарства: теорія, методологія, практика / А. Д. Діброва. – К. : ВРД «Формат». – 2008. – 448 с.
41. Дмитренко В.П. Адаптації меліоративного землеробства до погоди і клімату / В. П. Дмитренко // Вісник аграрної науки. – 2003. – № 2. – С. 52-57.
42. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства: навч. посіб. / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. – К.: Центр навч. л-ри, 2006. – 384 с.
43. Екологічний атлас Луганської області: атлас / ред. А. В. Гриценко. – Луганськ, 2004. – 168 с.
44. Економіка сільського господарства: навч. посібник / Збарський В.К., Мацибора В.І., Чалий А.А. [та ін.]; за ред. В.К Збарського і В.І. Мацибори. – К.: Каравела, 2010. – 280 с.
45. Економічна енциклопедія: у 3-х т. – Т. 1. / редкол.: Б.Д. Гаврилишин, О.І. Амоша, А.С. Гальчинський та ін.; С.В. Мочерний (відп. ред.). – К.: Академія, 2000. – 864 с.
46. Економічний енциклопедичний словник: у 2 т. – Т. 1 / С.В. Мочерний, Я. С. Ларіна, О. А. Устенко, С. І. Юрій ; за ред. С. В. Мочерного. – Львів: Світ, 2005. – 616 с.
47. Енциклопедія економічної конкуренції / уклад. Р.Б. Примуш, А. Ф. Кармаліта, Т.Ю. Степанова та ін.; за заг. ред. В.М. Олуйка. – Хмельницький: Поліграфіст, 2011. – 240 с.
48. Ермолова М.О. Чем отличается конкурентоспособность фирмы от конкурентоспособности товара / М.О. Ермолова // Как продать ваш товар на внешнем рынке: [справочник]. – М.: Мысль, 1990. – С. 228-241.
49. Экономическая теория рыночных отношений: Политэкономия, Макроэкономика, Микроэкономика: учебник / В.Г. Ткаченко, В.А. Сидоров,

В.И. Богачев, К.В. Кравченко. – Киев: «Аристей», 2009. – 426с.

50. Экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. – М.: Ин-т мировой экономики, 2007. – 1152 с.

51. Энциклопедия рыночного хозяйства в 6-ти т. Т. 1. Общеэкономические основы рыночного хозяйствования / Гл. ред.: Л.И. Абалкин, А.Г. Грязнова, В.С. Бард и др. – М.: Путь России, 2002. – 432 с.

52. Энциклопедия рыночного хозяйства в 6-ти т. Т.2. Предпринимательский тип хозяйствования / Гл. ред.: Л.И.Абалкин, А.Г. Грязнова, В.С. Бард и др. – М.: Путь России; Экономическая литература, 2002. – 232 с.

53. Євчук Л.А. Теоретичні аспекти розвитку конкурентоспроможності підприємств в агропромисловому виробництві / Л. А. Євчук // Економіка АПК. – 2005. – № 8. – С. 120–125.

54. Забезпечення конкурентоспроможності і економічного зростання в регіональному АПК / за ред. І.І. Червен, Л.А. Євчук. – Миколаїв.: МДАУ, 2005. – 440 с.

55. Заяць В.М. Розвиток ринку сільськогосподарських земель: моногр. / Заяць В.М.–К.:ННЦ ІАЕ, 2011.– 166 с.

56. Закон України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року»: станом на 18.10.2005 р. № 2982-15. – [Електронний ресурс] / Верховна рада України. – Офіц. вид. – Режим доступу до вид.: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

57. Закон України «Про державно-приватне партнерство»: станом на 02.12.2012 р. №2404-VI. [Електронний ресурс] / Верховна рада України. – Офіц. вид. – Режим доступу до вид. : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

58. Збарський В.К. Конкурентоспроможність високотоварних сільськогосподарських підприємств / В.К. Збарський, М.А. Місевич. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 310 с.

59. Земельний Кодекс України: станом на 05.12.2013 [Електронний ресурс] / Верховна рада України. – Офіц. вид. – Режим доступу до вид.: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

60. Зельднер А. Приоритеты, институты и механизмы выхода аграрной сферы из кризиса в XXI веке / А. Зельднер. – М.: Институт экономики РАН, 2000. – 208 с.

61. Инвестиционные и инновационные процессы в АПК Украины в условиях аграрной реформы: моногр. / Ткаченко В.Г., Богачов В.И. [и др.]; под общей редакцией проф. В. Г. Ткаченко и проф. В.И. Богачева В.Г. – Луганск: «Книжковий світ», 2010. – 272 с.

62. Иванов Ю.Б. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства: монографія / Ю.Б. Иванов; під ред. О.М. Тищенка – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 384 с.

63. Иванов Ю.Б. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток / Ю.Б. Иванов, П.А. Орлов, О.Ю. Иванова. – НАН України, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку. – Х.: «ІНЖЕК», 2008. – 352 с.

64. Інноваційне забезпечення розвитку сільського господарства України: проблеми та перспективи/ Ю.О. Лупенко, М.Й. Малік, О.Г.Шпикуляк [та ін.]. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2014. – 516 с.

65. Історія економічних учень: підручник: у 2 ч. / за ред. В.Д. Базилевича. – 3-тє вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2006. – Ч. 1 – 582 с.

66. Історія економічних учень: підручник: у 2 ч. / за ред. В. Д. Базилевича. – 3-тє вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2006. – Ч. 2 – 575 с.

67. Кадровий потенціал АПК України: состояние, проблемы подготовки и возможности рационального использования: моногр. / Ткаченко В.Г., Богачов В.И. [и др]; под общ. ред. профессора В. Г. Ткаченко и профессора В.И. Богачева. – Луганск: «Книжковий світ», 2011. – 336 с.

68. Кваша С. М. Механізм підтримки сільськогосподарського виробництва та шляхи його удосконалення : моногр. / С.М. Кваша,

О. Д. Витвицька, К. В. Наконечна. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 200 с.

69. Кириченко А.В. Бюджетно-податкове регулювання в системі державного регулювання економіки / А.В. Кириченко // Економіка АПК. – 2010. – № 1. – С. 79-82.

70. Ковтун О.І. Державне регулювання економіки: навч. посібн. / О.І. Ковтун. – Львів : Вид-во "Новий Світ-2000", 2006. – 432 с.

71. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Я.А. Жаліло, Я.Б. Базилюк, Я.В. Белінська, С.В. Давиденко та ін.; За ред. Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2005. – 388 с.

72. Конкуренція і конкурентна політика: категорії і поняття / А. Д. Лагутін, О. О. Бакалінська, О. В. Вертелева та ін.; за заг. ред. В. Д. Лагутіна. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 320 с.

73. Коноплицький В.А. Економічний словник. Тлумачно-термінологічний/ В.А. Коноплицький, Г.І. Філіна. – К.: КНТ, 2007. – 580 с.

74. Конституція України: станом на 15.05.2014 р. [Електронний ресурс] / Верховна рада України. – Офіц. вид. – Режим доступу до вид.: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

75. Концептуальні напрями стратегії розвитку агропромислового комплексу та сільських територій України на період до 2020 року/ П.Т. Саблук, В.Я. Месель-Веселяк, М.Я. Дем'яненко, М.М. Федеров [та ін.]. – К.: ННЦ ІАЕ УААН, 2008. – 48с.

76. Концепції державної цільової програми «Зерно України – 2008-2015»: проект. – режим доступу : [http:// www.uga-port.org.ua](http://www.uga-port.org.ua)

77. Концепція розвитку державно-приватного партнерства на 2013-2018 рр.: станом на 14.08.2013 р. № 739-р [Електронний ресурс] / Верховна рада України. – Офіц. вид. – Режим доступу до вид.: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

78. Латинін М. А. Аграрний сектор економіки України: механізм державного регулювання : монографія / М. А. Латинін. – Х.: Вид-во ХарРІ НАДУ "Магістр", 2006. – 320 с

79. Мазур Н.А. Фактори ціноутворення в системі формування ефективного аграрного сектору / Н.А. Мазур // Наук. вісник Національного аграрного університету / Редкол.: Д.О. Мельничук (відп. ред.) та ін. – К., 2008. – Вип.119. – 299с.
80. Майстро С.В. Теоретико-методологічні підходи до оцінки ефективності державного регулювання аграрного ринку в умовах глобалізації / С.В. Майстро // Теорія та практика державного управління. Зб. наук. праць Харківського регіонального інституту державного управління Національної академії державного управління при Президентіві України. Вип.3 (22), с. 1-6.
81. Малий І.Й. Про романтизацію приватної власності на землю і кризу аграрного сектора / І.Й. Малий // Економічна теорія. – 2008. – № 3. – С. 11-20.
82. Малік М.Й. Конкуреноспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми: [монографія.] / М.Й. Малік, О.А. Нужна. – К.: Інститут аграрної економіки, 2007. – 270 с.
83. Могильний О.М. Державне регулювання аграрного виробництва в період трансформації економіки / О. М. Могильний. – К.: ІАЕ УААН, 2002. – 430 с.
84. Могильний О. Критерії ефективності державного регулювання аграрного сектора економіки / О.Могильний // Економіка України. – 2003. – № 2. – С. 65–69.
85. Могильний О. М. Регулювання аграрної сфери / О. М. Могильний. – Ужгород: ІВА; НАН України; Ін-т. екон. прогнозування, 2005. – 400 с.
86. Новий курс: реформи в Україні. 2010-2015. Національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця [та ін.]. – К.: НВЦ НБУВ – 2010. – 232 с.
87. Олехнович Г. И. Конкурентные стратегии на мировых рынках: курс лекций / Г. И. Олехнович. – М.: Изд-во деловой и уч. л-ры, 2005. – 256 с.
88. Олійник О. В. Паритет цін на фактори виробництва та тенденції економічного розвитку/ О.В. Олійник, Т.І. Олійник //Економіка АПК. – 2007.

– №7. – С. 120-125.

89. Основи аграрного підприємництва / [авт. кол.: М.Й. Малік, В.В. Зіновчук, Ю.О. Луценко та ін.]; за ред. М.Й. Маліка. – К.: ІАЕ, 2001. – 582 с.

90. Основи зовнішньоекономічної діяльності: теоретичні основи і прикладні аспекти: навч.-метод. посіб. / [Н. Г. Георгіаді, С. В. Князь, Х. С. Передало, Р. З. Берлінг] – Львів: Інтелект – Захід, 2006. – 260 с.

91. Основні напрями інвестування та інноваційного розвитку аграрних підприємств України: моногр. / В.Г. Ткаченко, В.І. Богачов [та ін]; за заг. ред. В.Г. Ткаченко. – Луганськ: Янтар, 2013. – 208 с.

92. Осташко Т.О. Сільське господарство в умовах СОТ і ЄС / О.Т. Осташко. – К.: Інститут сільського розвитку, 2005. – 70 с.

93. Офіційний веб-сайт Головного управління статистики у Полтавській області [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://pl.ukrstat.gov.ua/>

94. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

95. Офіційний веб-сайт Департаменту статистики Йорданії [Електронний ресурс]. – режим доступу : <http://www.dos.gov.jo>

96. Офіційний портал Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://minagro.gov.ua>.

97. Официальный портал Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН FAO (Food and Agriculture Organization) [Електронний ресурс]. – режим доступа: <http://www.fao.org>

98. Официальный портал Всемирной торговой организации (ВТО) (World Trade Organization (WTO) [Електронний ресурс]. – режим доступа : <http://www.wto.org>

99. Официальный портал World Economic Forum [Електронний ресурс]. – режим доступа : <http://www.weforum.org>

100. Официальный портал Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР Organization for Economic Cooperation and Development -OECD) [Электронный ресурс]. – режим доступа : <http://www.oecd.org>

101. Официальный портал Світового банку [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://www.worldbank.org>

102. Павлова В.А. Конкуентоспроможність підприємства: оцінка та стратегія забезпечення: монографія / В.А. Павлова. – Дніпропетровськ: ДУЕП, 2006. – 276 с.

103. Пантелеев В.Д. Оцінка конкурентоспроможності підприємства (методологія простого рішення) / В.Д. Пантелеев // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2008. – Вип. 2 (45). – С. 10–16.

104. Пасхавер Б. Интегральный показатель эффективности сельскохозяйственного производства / Б. Пасхавер // Вопросы экономики. – 1979. – № 10. – С. 67-77.

105. Перспективи та можливі ризики розвитку сільського господарства України у 2014 році: науково-аналітичний прогноз / Ю.О. Лупенко, М.І. Пугачов, В.Я. Месель-Веселяк [та ін.]; за ред. Ю.О. Лупенка та М.І. Пугачова. – К. : ННЦ ІАЕ, 2014. – 32 с.

106. Портер М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран [Текст] / М. Портер; пер. с англ.; под ред. В. Д. Щетитина.– М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.

107. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – М.: Издательский дом “Вильямс”, 2005. – 608 с.

108. Портер М. Конкуентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер; пер. с англ. И.Минервин. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.

109. Прогнозування виробництва продукції рослинництва та його ресурсне забезпечення в Україні / С.М. Кваша, М.М. Ільчук, І.А. Коновал, М.М. Федюшко. – К. : ННЦ “ІАЕ”, 2013. – 244 с.

110. Продовольственная безопасность Украины в условиях рыночных трансформационных процессов: моногр. / Ткаченко В.Г., Богачов В.И. [и др]; под ред. В. Г. Ткаченко и В.И. Богачева. – Луганск: Книж. світ, 2004. – 176с.

111. Про затвердження державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року / Постанова Кабінету Міністрів України від 21.07.2006 № 1001 – режим доступу : офіційний веб-сайт ВРУ <http://zakon.rada.gov.ua>

112. Радзієвська С. О. Конкуренентоспроможність та інтеграційні перспективи України / С.О. Радзієвська. – К.: Знання України, 2012. – 344 с., с. 15

113. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь. / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева, – М.: Инфра-М, 2003, – 480 с.

114. Розвиток аграрного виробництва як передумова забезпечення продовольчої безпеки України: аналіт. доп. / За заг. ред. Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2011. – 104 с.

115. Саблук П.Т. Реформування та розвиток підприємств агропромислового виробництва: посіб. у питаннях і відповідях / П.Т. Саблук. – К.: ІАЕ, 1999. – 532 с.

116. Саблук П.Т. Світове і регіональне виробництво аграрної продукції: Монографія / П.Т. Саблук, Г.А. Калієв, В.П. Саблук [та ін.]. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 210 с.

117. Саблук П.Т. Ціна – запорука ефективності сільськогосподарського виробництва / П.Т. Саблук // Наук. вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України / Серія “Економіка, аграрний менеджмент та бізнес”. – К.: ВЦ НУБіПУ, 2010. – Вип.154. –Частина 1. – 378 с.

118. Саблук Р.П. Державана підтримка функціонування ринку зерна/ Р.П. Саблук // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія “Фінанси і кредит”, 2011. №2. – С.4-10.

119. Савицкая Г.В. Анализ производственно-финансовой

деятельности сельскохозяйственных предприятий: учебник / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 368 с.

120. Савчук С.И. Основы теории конкурентоспособности: монография / С.И. Савчук; під ред. Б.В. Буркинського. – М.: Рената, 2007. – 520 с.

121. Світове і регіональне виробництво аграрної продукції: моногр. / П.Т. Саблук, Г.А. Калієв, В.П. Саблук, В.В. Григоруку, В.І. Власов. – К.: ННЦ Ін-т аграр. економіки, 2008. – 210 с.

122. Світовий ринок товарів та послуг : підручник. Ч. 1 / [А. А. Мазарані, Є. М.Воронова, В. В.Юхименко та ін.]; за заг. ред А. А. Мазарані. – К. : Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2007. – 319 с.

123. Сільськогосподарський комплекс України: соціально-економічні пріоритети розвитку: монографія / за ред. М.А. Хвесика, А.С. Лисецького. – К.: РВПС України НАН України, 2009. – 216 с.

124. Словник іншомовних слів: 23000 слів та термінологічних словосполучень / уклад. Л. О. Пустовіт та ін. – К.: Довіра, 2000. – 1018 с.

125. Смолін І. В. Конкурентоспроможність підприємств: навч. посіб. / І.В. Смолін. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 204 с.

126. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року/ [за ред. Ю.О.Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка]. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2012. – 218с

127. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / За ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. – К.: ННЦ “ІАЕ”, 2012. – 182 с.

128. Стратегічні напрями сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року / Ю.О. Лупенко, М.Й. Малік, О.Г. Булавка [та ін.]; за ред. Ю.О. Лупенка та О.Г. Булавки. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2013. – 74 с.

129. Сучасний словник іншомовних слів / укл.: О.І. Скопенко, Т.В. Цимбалюк. – К.: Довіра, 2006. – 789 с.

130. Сущность, роль и значение сельских домохозяйств в обеспечении продовольственной безопасности Украины: моногр. / Ткаченко В.Г., Богачов

В.И. [и др.]; под редакцией В.Г. Ткаченко и В.И. Богачева. – К.: Издательский дом «Виниченко», 2013. – 380с.

131. Тарнавська Н.П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика / Н.П. Тарнавська. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 570 с.

132. Ткаченко В.Г. Бизнес-словарь / В.Г. Ткаченко, В.И. Борисов, В.И. Богачев. – К.: Аристей, 2006. – 148 с.

133. Ткаченко В.Г. Востановит ли Украина статус житниці Європи: моногр. / В.Г. Ткаченко. – К.: Аристей, 2010 – 196 с.

134. Третяк В.В. Розвиток регіональних зовнішньоекономічних зв'язків: питання теорії та практики : моногр. / В.В. Третяк ; НАН України. Ін-т екон.-правових дослідж. – Донецьк: ТОВ „Юго-Восток, Лтд”, 2005. – 331 с.

135. Управління конкурентоспроможністю підприємства: навч. посіб. / [авт. кол.: С.М. Клименко, Т.В. Омеляненко, Д.О. Барабась та ін.] – К.: КНЕУ, 2006. – 527 с.

136. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление Р.А. Фатхутдинов. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 312 с.

137. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: уч. пособ. / Р.А. Фатхутдинов – М.: Эксмо, 2004. – 544 с.

138. Фатхутдинов, Р.А. Стратегический маркетинг [Текст]: учебник для вузов / Р.А. Фатхутдинов. – 4-е изд. – СПб.: Питер, 2007. – 352 с.

139. Формирование конкурентной позиции предприятия в условиях кризиса: монография / А.Н. Тищенко, Ю.Б. Иванов, Н.А. Кизим [и др.]. – Х.: ИД “ІНЖЕК”, 2007. – 376 с.

140. Формирование стратегии реализации потенциала предприятия: моногр. / [В. Н. Гончаров, Н. В. Касьянова, Д. В. Солоха, О. А. Фесина и др.]. – Донецк: СПД Куприянов В. С., 2008. – 304 с.

141. Хамзе Махмуд Аль-Равашдех. Особливості розвитку зернового господарства країн Арабського Сходу в контексті глобальної продовольчої кризи / Хамзе Махмуд Аль-Равашдех// Збірник наукових праць Таврійського

державного агротехнологічного університету «Економічні науки». – Мелітополь, 2013. – Вип. №2 (22). Том 1. – С. 276-286.

142. Хамзе Махмуд Аль-Равашдех. Сутність і роль державно-приватного партнерства в регулюванні розвитку аграрної сфери/ Хамзе Махмуд Аль-Равашдех// Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – Чернівці, 2013. – Вип. IV (52). – С. 110-114.

143. Хамзе Махмуд Аль-Равашдех. Управління конкурентними перевагами як напрям забезпечення конкурентоспроможності аграрних підприємств/ Хамзе Махмуд Аль-Равашдех// Вісник ХНАУ. Економічні науки. – Харків, 2013. – Вип. №8. – С. 270-276.

144. Хамзе Махмуд Аль-Равашдех. Ключевые факторы конкурентоспособности аграрных предприятий / Хамзе Махмуд Аль-Равашдех// Научные работы, практика, разработки, инновации 2013: сборник научных трудов. Польша, Закопане, «Diamond trading tour», 2013. – Том 2/2. – С. 103-106.

145. Хамзе Махмуд Аль-Равашдех. Мировой опыт государственного регулирования отрасли растениеводства/ Хамзе Махмуд Аль-Равашдех// Формування стабільного розвитку аграрної економіки в умовах глобалізації: Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів, магістрантів та молодих вчених (м.Луганськ, 13-14 грудня 2012р.), Луганськ: Вид-во "Ноулідж", 2013 – С. 332-333.

146. Хамзе Махмуд Аль-Равашдех. Понятійно-категоріальний апарат теорії конкурентоспроможності аграрних підприємств / Хамзе Махмуд Аль-Равашдех// Підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках: матеріали V міжнародної науково-практичної конференції (м. Одеса, 13-14 червня). – Одеса, ОДАУ, 2013. – С. 34-35.

147. Хамзе Махмуд Аль-Равашдех. Соціально-економічна сутність та необхідність державного регулювання аграрної сфери / Хамзе Махмуд Аль-Равашдех// Соціально-економічна політика держави в умовах

трансформаційних змін: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Полтава 13 березня 2013 р.). – Полтава, 2013 – С. 218-220.

148. Хамзе Махмуд Аль-Равашдех. Формы и методы государственного регулирования отрасли растениеводства/ Хамзе Махмуд Аль-Равашдех// Научно-методологические основы повышения экономической эффективности, инновационного развития та менеджменту аграрного виробництва: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції молодих учених, аспірантів і студентів (м. Харків, 24-25 квітня 2013 р.). – Харків, ХНАУ, 2013. – 372-376.

149. Хамзе Махмуд Аль-Равашдех. Агроинновации как средство повышения конкурентоспособности предприятий АПК/ Хамзе Махмуд Аль-Равашдех// Трансформація національних моделей економічного розвитку в умовах глобалізації: матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Київ, 20-22 листопада 2013 р.). – Київ, Київ.нац.торг.-екон. у-н, 2013. – С.480-482.

150. Хамзе Махмуд Аль-Равашдех. Оцінка підприємницької активності аграрних підприємств в умовах мінливого конкурентного середовища / Хамзе Махмуд Аль-Равашдех // Вісник полтавської державної академії. – Полтава: ПДАА, 2014. – № 2. – С. 86-100.

151. Хамзе Махмуд Аль-Равашдех. Обеспечение продовольственной безопасности на макро- и микроэкономическом уровнях как важнейший приоритет аграрной политики государства / Хамзе Махмуд Аль-Равашдех// Науковий вісник ЛНАУ. – Луганськ, 2014.

152. Хамзе Махмуд Аль-Равашдех. Державне регулювання як фактор підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств/ Хамзе Махмуд Аль-Равашдех// Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів, магістрантів та молодих вчених (м.Луганськ, 13-14 грудня 2013р.), Луганськ: Вид-во "Ноулідж", 2014

153. Хорунжий М.Й. Аграрна політика: Навч. посіб. / М.Й. Хорунжий - К.: КНЕУ, 1998. – 240 с.

154. Черваньов Д.М. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України / Д.М. Черваньов, Л.І. Рейкова. – К.: Знання, 1999. – 514 с.
155. Шиян Н. І. Державне регулювання економіки / Н. І. Шиян. – Х.: Формат Плюс, 2008. – 384 с.
156. Buckley P.J. Measures of International Competitiveness A critical Survey / P.J. Buckley // Journal of Marketing Management. – 1988. – Vol.4 (2). – P. 175–200.
157. Depperu D. Analyzing International Competitiveness at the Firm Level: Concepts and Measures / D. Depperu, D. Cerrato // Working Paper. – № 32.
158. Dipartimento Scienze Sociali-Sezione Economia Aziendale, Universita Cattolica del Sacro Cuore, Piacenza, 2005. – 27 с.
159. International Trade Centre. – режим доступу: <http://www.intracen.org>
160. International Trade Statistics 2012 / World Trade Organization. – Switzerland: WTO Publications, 2012. – 269 p.
161. OECD-FAO Agricultural Outlook 2008-2017. OECD/FAO 2008. – режим доступу: www.oecd.org/publishing/corrigenda.
162. The Association of Agricultural Research Institutions in the Near East and North Africa (AARINENA). - <http://www.aarinena.org>
163. The World Competitiveness Report 1991 [Online] / World Economic Forum, IMEDE. – Lausanne, Geneva: IMD, WEF, 1991. Available from: <http://www02.imd.ch/wcc/pressreleases/>.
164. The World Competitiveness Yearbook 2004 [Online] / Lausanne: IMD, 2004. Available from: <http://www02.imd.ch/wcc/pressreleases/>.
165. The state of food and agriculture 2012: investing in agriculture for a better future / Food and agriculture organization of the United Nations. – Rome: Economic and Social Development Department, 2012 – 165 p
166. Trade and markets: Key publications. Food and Agriculture Organization / Офіційний сайт Продовольчої і сільськогосподарської

організації ООН. – Режим доступу: <http://www.fao.org/economic/est/issues/volatility/en/>

167. World Urbanization Prospects, the 2011 Revision. Final Report with Annex Tables / United Nations. – New York, Department of Economic and Social Affairs, Population Division, 2012 – 302 p.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Научные дефиниции сущности понятия «конкурентоспособность предприятия»

№	Автор	Определение
1	2	3
Ресурсный подход		
1.	В. Ф. Иванюта	Конкурентоспособность – это способность предприятия путем внедрения инноваций в производство продукции или оказание услуг привлекать потребителей лучшими качественными характеристиками продукции по более низкой цене; означает наличие отличий данного предприятия от предприятий-конкурентов по уровню эффективности хозяйственной деятельности, формам проявления которых является способность приспосабливаться к условиям экономической конъюнктуры и удовлетворять своими товарами и услугами потребности.
2.	Р. В. Камышников	Конкурентоспособность – это способность предприятия использовать собственный потенциал и ресурсы, предоставляемые окружающей маркетинговой средой для достижения сравнительно высшей степени удовлетворения потребностей потребителей своего целевого рынка.
3.	К. Штайльман	Конкурентоспособность – это набор свойств, создающих те или иные преимущества для субъекта экономического соревнования.
4.	Н. О. Ботвина	Конкурентоспособность – это концентрированное выражение совокупности возможностей предприятия и резервов производить и реализовывать на рынке качественную сельскохозяйственную продукцию (ресурсного потенциала, специализации и диверсификации производства, инноваций, организации и управления).
5.	З. Е. Шершнева	Конкурентоспособность организации – это уровень его компетенции в отношении других предприятий-конкурентов в накоплении и использовании производственного потенциала определенной направленности, а также его отдельных составляющих: технологии, ресурсов, менеджмента (особенно стратегического и текущего планирования), навыков и знаний персонала и т.п.; находит выражение в таких результирующих показателях как качество продукции, прибыльность, производительность.
6.	Т. П. Макаровская, Н. М. Бондарь	Конкурентоспособность предприятия – это его способность производить конкурентоспособную продукцию за счет использования трудовых и финансовых ресурсов.
7.	О. Зозулев	Чтобы быть конкурентоспособным, предприятие должно иметь и приобретать конкурентные преимущества. Существует три пути получения конкурентных преимуществ: улучшение себя, ослабление конкурентов и изменение рыночной среды.
8.	Г. Л. Азоев, А. П. Челенков	Конкурентоспособность фирмы – это возможность фирмы эффективно распоряжаться собственными и привлеченными ресурсами в условиях конкурентного рынка.
9.	А. С. Гальчинский, В. М. Гесь	Конкурентоспособность – это возможность получения определенных конкурентных преимуществ, которых можно достичь за счет достижений научно-технического прогресса и инноваций.
10	В. М. Горбатов	Конкурентоспособность – это владение предприятием внутренним потенциалом, который способен противостоять соперникам в конкурентной борьбе в конкретных стратегических зонах хозяйствования.

1	2	3
11	И. П. Данилов	В условиях национального и мирового рынка конкурентоспособность заключается в виде разного рода комбинаций преимуществ одних хозяйствующих субъектов по отношению к другим.
Рыночный подход		
12	В. Шкардун	Конкурентоспособность предприятия определяется как способность к достижению собственных целей в условиях противодействия конкурентов. Мерилем конкуренто-способности предприятия является «соотношение сил» между конкретным предприятием и его основными конкурентами на рынке.
13	А. Савчук	Конкурентоспособность – способность в процессе соперничества достигать лучших результатов в некоторой деятельности, сфере функционирования.
14	М. Портер	Конкурентоспособность – это обусловленное экономическими, социальными и политическими факторами положение страны или отдельного товаропроизводителя на внутреннем и внешнем рынках.
15	В. Д. Немцов, Е. Л. Довгань	Конкурентоспособность организации – комплексная сравнительная характеристика, отражающая степень преимущества совокупности оценочных показателей его деятельности, определяющая успех предприятия на определенном рынке за определенный промежуток времени, по отношению к совокупности показателей конкурентов.
16	И. С. Завадский	Конкурентоспособность – это возможность осуществлять свою деятельность в условиях открытого рынка и оставаться длительное время прибыльным.
17	И. М. Петрович, А. Ф. Кот, В. В. Кулишов	Конкурентоспособность организации – это динамическая характеристика способности предприятия адаптироваться к изменениям внешней среды и обеспечивать при этом определенный уровень конкурентных преимуществ.
18	В. Е. Хруцкий, И. В. Корнеева	Конкурентоспособность – это способность успешно оперировать на конкретном рынке (регионе сбыта) в данный период времени путем выпуска и реализации конкурентоспособных изделий и услуг.
19	А. П. Градов	Конкурентоспособность фирмы может быть определена как ее сравнительное преимущество по отношению к другим фирмам данной отрасли внутри страны и за ее пределами.
20	В. А. Павлова	Конкурентоспособность – способность предприятия сохранять конкурентные позиции на рынке или изменять их в процессе адаптации к изменяющейся конкурентной среде функционирования.
21	С. Ф. Покропив- ший	Конкурентоспособность предприятия означает его способность к эффективной хозяйственной деятельности и обеспечению прибыльности в условиях конкурентного рынка.
22	Ю. М. Пахомов, Д. Г. Лукьяненко, Б. В. Губский	В широком смысле конкурентоспособность – это обусловленные экономическими, социальными и политическими факторами позиции страны или товаропроизводителя на внутреннем и внешнем рынках. В условиях открытой экономики она может определяться и как способность страны (фирмы) противостоять международной конкуренции на собственном рынке и рынках третьих стран.

1	2	3
Системный подход		
23	С. В. Мочерный	Конкурентоспособность – это способность действовать в условиях рыночных отношений и получать при этом прибыль, достаточную для научно-технического совершенствования производства, стимулирования работников и поддержки продукции на высоком качественном уровне.
24	Н. П. Тарнавская	Конкурентоспособность – это способность в реальном масштабе времени и в перспективе формировать и использовать систему знаний, умений и навыков общего с потребителем создания пленительного для него продукта, опережая по времени нынешних и возможных конкурентов.
25	Р. А. Фатхутдинов	Конкурентоспособность – это способность фирмы выпускать конкурентоспособную продукцию, ее преимущество по отношению к другим предприятиям данной отрасли внутри страны и за ее пределами. Свойство объекта, которое характеризует уровень удовлетворения конкретной потребности по сравнению с лучшими аналогичными объектами, представленными на данном рынке; способность объекта выдерживать конкуренцию по сравнению с аналогичными объектами в условиях конкретного рынка.
26	И. З. Должанский, Т. О. Загорная	Конкурентоспособность – способность производить и реализовывать продукцию быстро, дешево, качественно, продавать в достаточном количестве, при высоком технологическом уровне обслуживания; возможность эффективно распоряжаться собственными и заемными ресурсами в условиях конкурентного рынка. Производство и реализация конкурентоспособных товаров – обязательное условие конкурентоспособности фирмы.
27	С. В. Мочерный	Конкурентоспособность – это способность действовать в условиях рыночных отношений и получать при этом прибыль, достаточную для научно-технического совершенствования производства, стимулирования работников и поддержки продукции на высоком качественном уровне.
28	Т. В. Феоктистова, В. А. Ильина	Конкурентоспособность предприятия включает совокупность внутренних факторов, обусловленных уровнем использования его научно-технического, производственного, кадрового потенциала, потенциала маркетинговых служб, а также внешних социально-экономическим и организационным факторам (законодательная база, финансово-кредитная, налоговая политика, тип и емкость рынка).
29	Ю. Б. Иванов	Конкурентоспособность предприятия – это определенная система, состоящая из непрерывно взаимодействующих факторов; она характеризует степень реализации потенциальных возможностей предприятия по достижению и удержанию на протяжении длительного периода времени конкурентного преимущества. Поэтому под конкурентоспособностью следует понимать не только эффективность, но и динамику приспособления предприятия к изменяющимся условиям внешней среды.
30	Г. Л. Азоев	Конкурентоспособность – это способность эффективно распоряжаться собственными и заемными ресурсами в условиях конкурентного рынка. Производство и реализация конкурентоспособных товаров – обязательное условие конкурентоспособности фирмы. В более широком смысле для обеспечения конкурентоспособности необходима систематическая работа всего производственно-хозяйственного цикла, что приводит к конкурентным преимуществам в области НИОКР, производства, управления, финансов, маркетинга.

1	2	3
		Конкурентоспособность – результат конкурентных преимуществ по всему спектру управления компанией.
31	Н. И. Перцовский	Конкурентоспособность – это возможность ведения эффективной хозяйственной деятельности и ее практической прибыльной реализации в условиях конкурентного рынка. Это обобщающий показатель жизненной устойчивости предприятия, его умения эффективно использовать свой финансовый, производственный, научно-технический и трудовой потенциалы.
32	И. Ансофф	Конкурентоспособность предприятия определяется через конкурентный статус, который определяется путем сопоставления достигнутых и оптимальных капиталовложений. Конкурентный статус зависит от общего управления (рост и эффективность производства); финансового управления (наличие и достаточность финансовых ресурсов); маркетинговой политики (сбыт и его стимулирование); производства (управление запасами); инновационной деятельности (усовершенствование процесса производства).
33	М. И. Круглов	Конкурентоспособность предприятия – система экономических категорий, элементами которой являются конкурентоспособность продукции и финансовая конкурентоспособность. Это экономическая категория, с помощью которой определяется преимущество данного производителя по уровню удовлетворения потребителей продукцией с учетом эффективности финансово-хозяйственной деятельности.
34	В. Ф. Оберемчук	Конкурентоспособность – комплексная сравнительная характеристика, отражающая степень преимущества оценочных показателей деятельности предприятия, определяет его успех на определенном рынке за определенный промежуток времени по совокупности показателей предприятий-конкурентов.
35	С. В. Позняк	Конкурентоспособность – это способность фирмы опережать соперников в достижении поставленных экономических целей. Конкурентоспособность фирмы – это возможность эффективно распоряжаться собственными и заемными ресурсами в условиях конкурентного рынка. Производство и реализация конкурентоспособных товаров является обязательным условием конкурентоспособности фирмы. Обеспечение конкурентоспособности – это систематическая работа по всему производственно-хозяйственному циклу, что приводит к конкурентным
		преимуществам в сфере НИОКР, производства, управления, финансов, маркетинга и т.д., а значит является результатом конкурентных преимуществ во всем спектре проблем управления.
36	М. Е. Малик, О. А. Нужна	Конкурентоспособность – это способность субъектов экономической деятельности аграрной сферы приспосабливаться к новым условиям хозяйствования, использовать свои конкурентные преимущества и побеждать в конкурентной борьбе на рынках сельскохозяйственной продукции и услуг, максимально эффективно использовать земельные ресурсы, как можно полнее удовлетворять потребности покупателя путем анализа структуры рынка и гибко реагировать на изменение его конъюнктуры.
37	О. Д. Гудзинский, С. М. Судомир, Т. О. Гуренко	Конкурентоспособность – это признанная рынком, сформированная и реализованная конкурентоспособность социально-экономических систем, которая материализована в форме товара или услуги. Она может определяться в процессе оперативной деятельности при реализации стратегий и в перспективе – при обосновании возможных ситуаций и стратегий развития.

1	2	3
38	Т. И. Гончарук	Конкурентоспособность – это возможность предприятия длительное время отстаивать собственные преимущественные позиции в области благодаря наличию эффективной стратегии или способность действовать в течение долгосрочного периода на рынке и получать при этом прибыль, достаточную для научно-технического совершенствования производства, поддержки продукции на высоком уровне и стимулирования работников.
39	А. О. Шепицен	Конкурентоспособность – это возможность предприятия обеспечить выпуск и реализацию продукции, которая по своим ценовым и неценовыми факторами более привлекательна, чем продукция предприятий-конкурентов, используя конкурентные преимущества и потенциальные возможности для обеспечения конкурентоспособности продукции в будущем при изменении рыночной ситуации и спроса потребителей.
С точки зрения конкурентоспособности продукции		
40	А. Б. Борисов	Конкурентоспособность – это способность товаров отвечать требованиям конкурентного рынка, запросам покупателей по сравнению с другими аналогичными товарами, представленными на рынке. Конкурентоспособность определяется, с одной стороны, качеством товара, его техническим уровнем, потребительскими свойствами, а с другой стороны, ценами, устанавливаемыми продавцами товаров. На конкурентоспособность влияет мода, сервис, реклама, имидж производителя, ситуация на рынке, колебания спроса.
41	П. С. Завьялов, Л. Ш. Лозовский, А. Г. Поршневу, Б. А. Райзберг	Конкурентоспособность – это способность фирмы или компании конкурировать на рынках с производителями и продавцами аналогичных товаров посредством обеспечения более высокого качества, доступных цен, создания удобных условий для покупателей, потребителей.
42	Р. А. Фатхутдинов	Конкурентоспособность – способность фирмы выпускать конкурентоспособную продукцию, ее преимущество по отношению к другим предприятиям данной отрасли внутри страны и за ее пределами.
43	Г. Я. Киперман	Конкурентоспособность – способность противодействовать на рынке другим производителям и поставщикам аналогичной продукции (конкурентам) как по степени удовлетворения своими товарами или услугами конкретной общественной потребности, так и по эффективности производственной деятельности.
44	Г. М. Скударь	Конкурентоспособность – относительная характеристика, которая отражает различия процесса развития данного производителя от производителя-конкурента как по степени удовлетворения своими товарами или услугами конкретной общественной потребности, так и по эффективности производственной деятельности.
45	Швейцарская организация "European management forum"	Конкурентоспособность компании – ее реальная потенциальная способность проектировать, производить и сбывать при существующих условиях товары, которые по ценовыми и неценовыми характеристиками являются более привлекательными для потребителей, чем товары их конкурентов.
46	Г. И. Испирян, А. К. Нгеун	Решающими факторами конкурентоспособности, формирующими высокую конкурентоспособность, являются: преимущества товара над товарами конкурентов; низкие издержки и, соответственно, цены; превосходства над конкурентами по уровню управления маркетингом – скорость реагирования на изменения спроса, выхода на рынок с новым товаром и доставки потребителю.

1	2	3
47	М. Х. Мескон	Конкурентоспособность – это относительная характеристика, которая отражает различия в развитии данной фирмы и конкурентных фирм по степени удовлетворения своими товарами потребности людей и эффективной производственной деятельности.

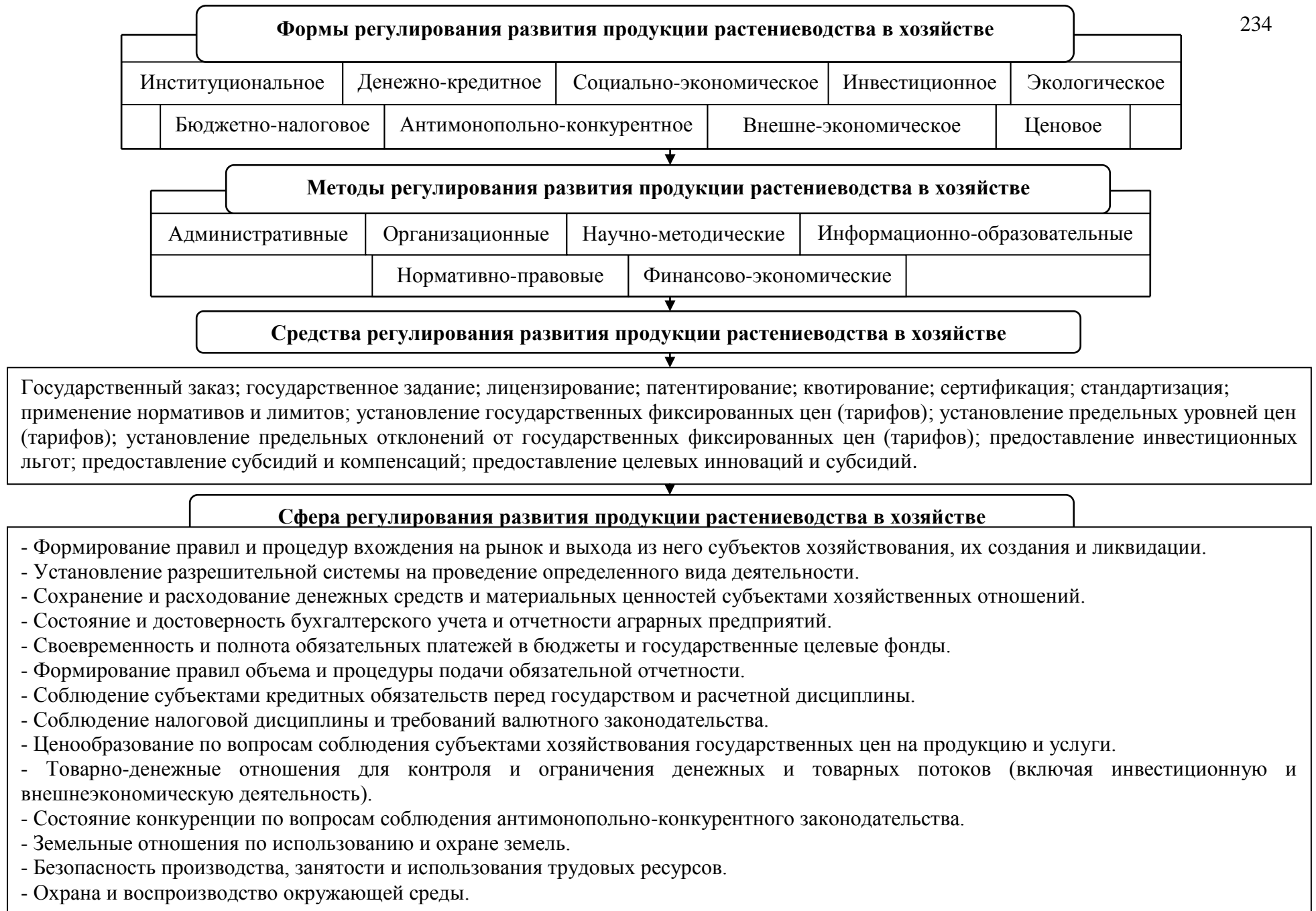


Рис. 1. Формы, методы, средства и сферы государственного регулирования развития продукции растениеводства в хозяйстве

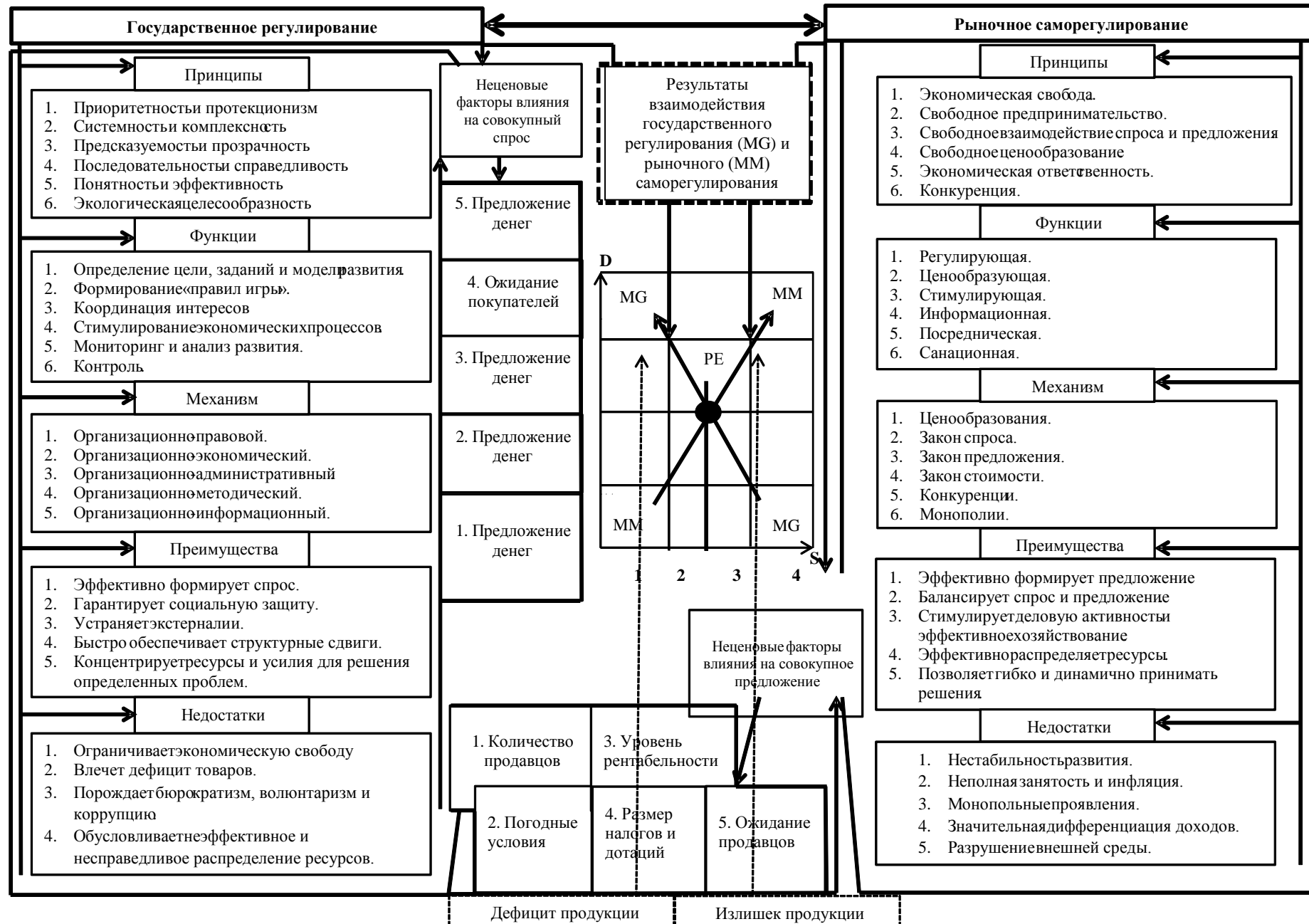


Рис. 1 Взаимодействие государственного и рыночного регуляторов развития продукции отраслей растениеводства в сельскохозяйственных предприятиях

Научно-методические подходы и методы оценки конкурентоспособности предприятия

Название	Характеристика			Преимущества	Недостатки
	Показатели оценки	Переменные, которые используются	Принцип построения		
модель БКГ	Темп развития рынка; относительная рыночная часть	Объем продаж, удельные расходы	Матрица 2Ч2	Простота использования, определить стратегии дальнейшего развития предприятия	Малое количество анализируемых факторов, не делается анализ причин явления, построение происходит не на четком определении доли рынка, переменные не лучшим способом характеризуют деятельность предприятия
модель М. Портера	Структура и динамика действующих конкурентов, потенциальные конкуренты, давление товаров-заменителей, положение поставщиков в отрасли, положение потребителей области	При анализе действующих конкурентов используются показатели: рентабельность производства, рыночная доля	Разнообразие переменных для осуществления анализа	Дает возможность определить всестороннее влияние внешних сил на конкуренцию	Необходимы для проведения анализа квалифицированные кадры со специальной подготовкой. Могут возникнуть трудности с подготовкой исходных данных.
метод «Мак-Кинзи»	Привлекательность рынка, конкурентоспособность фирмы	6 переменных привлекательности рынка, 9 переменных относительного преимущества рынка, фирмы	Оценки экспертов, матрица 3 Ч 3	По сравнению с БКГ, предлагает более детальный анализ. Дает возможность определить стратегические положения фирмы. Предлагает стратегические альтернативы развития предприятия. Высокие требования к компетенции экспертов	Разбивка осей матрицы спорна. Теряется значение определенных факторов при суммировании нескольких оценок; определить как следует перестроить структуру бизнес-портфеля предприятия. Предлагаемые стратегии маркетинга поверхностны.

1	2	3	4	5	6
<p>Модель Shell/DPM</p>	<p>Конкурентная позиция фирмы; привлекательность отрасли; перспективность</p>	<p>13 переменных, характеризующих конкурентоспособность фирмы; 13 переменных, характеризующих привлекательность отрасли</p>	<p>Оценки экспертов, матрица 3 Ч 3</p>	<p>Эффективна в рамках капиталоемких отраслей промышленности. Сочетает качественные и количественные показатели в единую параметрическую систему. Большое количество переменных, позволяет сделать глубокий и системный анализ факторов</p>	<p>Трудно выбирать из большого набора переменных наиболее значимые. Присвоение удельного веса переменным при конструировании шкалы матрицы очень затруднено. Трудно оценить, какие из переменных наиболее значимы. Проведение анализа требует много времени и высокой компетенции экспертов.</p>
<p>Модель LOTS</p>	<p>Существующее положение фирмы. Стратегии деятельности. Долгосрочные цели. Краткосрочные цели. Кадровый потенциал. Планы развития. Организация менеджмента.</p>	<p>Индивидуально избираются переменные по каждому фактору</p>	<p>Тест-таблица собственного предприятия и основных конкурентов</p>	<p>Проводится многофакторный анализ, учитывающий все аспекты хозяйственной деятельности</p>	<p>Трудности со сбором данных для проведения анализа. НЕ оценивается деятельность предприятий по элементам маркетинга.</p>
<p>Модель PIMS</p>	<p>Пять групп факторов: привлекательные при рыночных условиях; сила конкурентных позиций, эффективность использования инвестиций, использование бюджета, текущие изменения в положении на рынке.</p>	<p>37 стратегических (рыночная сетка, качество продукта, вертикальная интеграция и др.) ситуационных переменных (скорость роста рынка, стадия развития отрасли, интенсивность потоков капитала)</p>	<p>Уравнение множественной регрессии, связывающее переменные с величиной прибыльности и способностью фирмы генерировать наличные</p>	<p>Позволяет определить какие стратегии следует применять в конкурентных рыночных условиях. Возможность получения прогнозных оценок относительно того, что произойдет в долгосрочной и краткосрочной перспективах при проведении определенных стратегических изменений.</p>	<p>Результаты имеют ориентировочный характер. Сложность анализа делает его недоступным для широкого круга пользователей методики. Необходима большая база данных, получение которых проблематично</p>

1	2	3	4	5	6
SWOT-анализ	Внутренняя среда: маркетинг, финансы, производство, организация и кадры	По каждому фактору определяются показатели в индивидуальном порядке	Матрица «Возможности, угрозы, сильные и слабые стороны». Таблица профиля среды	Дает возможность сопоставить угрозы и возможности рынка с сильными и слабыми сторонами предприятия. Допускает выработку стратегии деятельности.	Недостаточно учитываются факторы внешней среды. Для анализа окружающей среды необходимо составление отдельной профильной таблицы. Требуется значительное время и высококвалифицированного кадрового потенциала.
Метод экспертной оценки	Продукт, цена, каналы сбыта, продвижение продукта на рынке	По каждому фактору выбираются переменные	Проводится оценка экспертов в определенном диапазоне, суммируются оценки, сравнивают результаты	Дает возможность оценить деятельность конкурентов на рынке при отсутствии данных об их финансово-хозяйственной деятельности	Поддаются оценке только элементы маркетинга. Отсутствие стратегических решений и рекомендаций. Не учитывается конъюнктура рынка и отраслевая структура
Модель Хофера-Шендаля	Стадии развития рынка (ЖЦ). Эффективность относительно конкурентов	15 сильных сторон предприятия: 6 переменных, характеризующих стадии ЖЦ	Матрица 5ЧЗ	Дает возможность определить бизнес-стратегию	Приспособлена в основном для корпоративного бизнес-портфеля или взаимосвязанных видов бизнеса
Финансово-экономический метод	Выделяются различные группы показателей: ликвидность предприятия, управление активами, управление задолженностью, рентабельность предприятия	Выбираются коэффициенты по каждой группе показателей	Расчет коэффициентов по предприятиям-конкурентам, сравнительный анализ и анализ в динамике	Дается объективная и полная оценка сильных и слабых сторон предприятия. Составление рыночного рейтинга. Простота и доступность в использовании.	Не учитываются элементы комплекса маркетинга. Остается без внимания менеджмент предприятия
Метод картирования стратегических групп	Выбираются по усмотрению исследователя	Цена / качество. Размах деятельности. Мера вертикальной интеграции. Ширина товарной номенклатуры и др.	Ось координат	Предсказывает конкурентные позиции предприятия (благоприятная, нейтральная, губительна)	В получаемых результатах большая часть вероятностного характера. громоздкость исследования

1	2	3	4	5	6
Метод оценки товара / услуги	Выделяют показатели, характеризующие цену и качество продукции (услуг)	Выбирают показатели по каждому из направлений	Коэффициент конкурентоспособности товара (услуги)	Позволяет учесть наиболее важный критерий, влияющий на конкурентоспособность предприятия и конкурентоспособность товара	Позволяет получить ограниченное представление о преимуществах и недостатках в работе предприятия, ведь принимает вид только КС товара и не нарушает другие аспекты деятельности
Метод, основанный на теории эффективной конкуренции	Выделяют показатели, характеризующие эффективность производственной деятельности, финансовое состояние предприятия, эффективность организации сбыта и продвижения товара, конкурентоспособность товара	Выбирают показатели по каждому из направлений	Коэффициент КС предприятия	Позволяет позиционировать предприятие в конкурентной группе	Не учитываются факторы внешней среды
Методы, основанные на теории стоимостного управления	Выделяют показатели, характеризующие рыночную стоимость бизнеса	Согласно выбранного подхода (доходного, сравнительного, затратного, на основании опционов) используют показатели, необходимые для использования соответствующего метода	Показатель стоимости бизнеса	Позволяет позиционировать предприятие в конкурентной группе	Позволяет получить ограниченное представление о преимуществах и недостатках в работе предприятия, ведь базируется только на стоимостной концепции восприятия предприятия
Метод анализа иерархий Т. Саати	Определить собственный вектор с крупнейшими собственными значениями характеристик	Путем парных сравнений в порядке оценивания характеристики	Значение вектора	Позволяет осуществить объективную оценку	Количественная оценка некорректна

1	2	3	4	5	6
Метод построения многоугольника конкурентоспособности	Определить многоугольник по определенным направлениям:	Формируют показатели по таким аспектам: конкурентоспособность изделия, финансовое состояние предприятия, эффективность маркетинговой деятельности, рентабельность продаж, имидж (марочный капитал) предприятия, эффективность менеджмента	Значение показателя на оси многоугольника	Позволяет выделить «узкие места» предприятий на определенный момент времени	Обобщающий вывод о КС предприятия затруднен
Метод построения пирамиды конкурентоспособности	Определить пирамиду по определенным направлениям:	Формируют показатели по таким аспектам: конкурентоспособность изделия, финансовое состояние предприятия, эффективность маркетинговой деятельности, рентабельность продаж, имидж (марочный капитал) предприятия, эффективность менеджмента, доля рынка, темп роста отрасли	Значение объема пирамиды	Позволяет определить уровень рыночного равновесия, определить положение хозяйствующего субъекта, обобщить стратегические перспективы его функционирования	Сложный. Требует значительного времени и высококвалифицированного кадрового потенциала
Метод, основанный на определении конкурентного статуса фирмы	Рассчитать показатель конкурентного статуса фирмы	Используются следующие показатели: уровень стратегических капитальных вложений фирмы; критическая точка объема капитальных вложений, находится на грани прибылей и убытков и показывает, что объем капитальных вложений, ниже этой точки, не приводит к получению	Значение показателя конкурентного статуса фирмы	Позволяет определить позиции фирмы в конкурентной среде	Существует проблема оценки достаточности развития стратегического потенциала фирмы

		дохода; точка оптимального объема капитальных вложений, после которой увеличение капитальных затрат приводит к снижению дохода; соответственно действующая и «оптимальная» стратегия фирмы; отвечает имеющимся и оптимальным возможностям фирмы			
--	--	---	--	--	--

Показатели оценки поддержки сельхозтоваропроизводителей

Показатель	Название	Характеристика	Интерпретация	Формула	Условные обозначения
<i>Market price support (MPS)</i>	Показатель поддержки рыночных цен	Равен годовой стоимости совокупных трансфертов потребителей и налогоплательщиков сельхозтоваропроизводителям, является следствием мер государственной политики, которое приводит к разрыву между внутренними и справочными ценами	Отражает разрыв между внутренними рыночными ценами и пограничными (справочными) ценам		
<i>Producer Support Estimate (PSE)</i>	Показатель поддержки сельхозтоваропроизводителей	Включает два компонента: прямую поддержку (бюджетные выплаты на поддержку сельского хозяйства) и косвенную поддержку (Market price support, MPS)	Отражает все трансферты сельхозпроизводителям как от потребителей, так и от налогоплательщиков	$PSE = MPS + \sum_{j=1}^l S_j$	P_i^p – цена i-го вида сельхозпродукции, полученная сельхозпроизводителями
<i>Percentage PSE (PSE, %)</i>	Процентный показатель поддержки производителей	Используется для международных сравнений и анализа в динамике. Учитывает мероприятия не только аграрной политики, но и другие меры государственной политики (фискальной, внешнеэкономической, социальной), приводящие к отклонению внутренних цен от альтернативных и предусматривающие трансферты аграрным предприятиям	Чем больше значение PSE (%), тем большая часть доходов производителей формируется за счет государственного регулирования	$PSE(\%) = \frac{PSE}{\sum_{i=1}^k P_i^p \cdot Q_i^p + \sum_{j=1}^l S_j} \cdot 100\%$	P_i^b – граничная цена i-го вида сельхозпродукции (перечислена в национальной валюте); Q_i^p – объемы производства i-го вида сельхозпродукции;
<i>Producer Nominal Protection Coefficient (NPCp)</i>	Номинальный показатель защиты производителей	Характеризует определенный количественный эффект влияния государственного регулирования на цены на сельхозпродукцию и равна отношению цен, которые получают производители (включая государственные платежи, привязанные к объемам продукции) в приграничных цен	При NPCp > 1 национальные производители получают цены за свою продукцию выше мировых. При NPCp < 1 имеют место налоги производителям за счет ценового механизма	$NPC_p = \frac{P_i^p + S_t}{P_i^b}$	S _j – j-й вид государственных субсидий сельхозпроизводителям.
<i>Producer Nominal Assistance Coefficient (NACp)</i>	Номинальный показатель помощи производителям	В отличие от NPC, учитывает не только государственные выплаты, привязанные к объемам продукции, но и другие бюджетные выплаты производителям	При NACp > 1 национальные производители с учетом всех бюджетных трансфертов получают доходы выше, чем при свободной торговле. При NACp < 1 производители получают за свою продукцию доходы ниже, чем при реализации продукции по мировым ценам (даже при наличии бюджетных субсидий)	$NAC_p = \frac{\sum_{i=1}^k P_i^p \cdot Q_i^p + \sum_{j=1}^l S_j}{\sum_{i=1}^k P_i^b \cdot Q_i^p} = 1 + \frac{PSE(\%)}{100 - PSE(\%)}$	

Показатели оценки совокупной поддержки аграрной сферы страны

Показатель	Название	Характеристика	Интерпретация	Формула	Условные обозначения
General Services Support Estimate (GSSE)	Показатель оценки поддержки общих услуг	Исчисляется в абсолютном выражении как годовая стоимость совокупных государственных трансфертов на финансирование общих услуг сельскому хозяйству, таких как меры государственной поддержки сельского хозяйства	Отражает общий объем финансирования исследований и развития аграрного образования, инспекционных услуг, инфраструктуры, маркетинга и продвижения продукции на рынке, поддержки госучреждений и финансирование других общих услуг	$GSSE = S_{RD} + S_{AS} + S_{IS} + S_I + S_{MP} + S_{PS} + S_M$	S_{RD} – государственная поддержка исследований и развития; S_{AS} – государственная поддержка аграрного образования; S_{IS} – государственная поддержка инспекционных услуг; S_I – государственная поддержка рыночной инфраструктуры; S_{MP} – государственная поддержка маркетинга и продвижения продукции; S_{PS} – содержание госучреждений; S_M – финансирование других общих услуг;
Percentage GSSE (GSSE, %)	Процентный показатель оценки поддержки общих услуг	Вычисляется как удельный вес государственных трансфертов на общие услуги в совокупной государственной поддержке сельского хозяйства	Отражает часть расходов на поддержку общих услуг в совокупной поддержке сельского хозяйства	$GSSE(\%) = \frac{GSSE}{TSE} \cdot 100\%$	S_j – j-й вид государственных субсидий производителям; TR_n – n-й вид трансфертов потребителям; GDP - ВВП;
Total Support Estimate (TSE)	Показатель совокупной поддержки	Равен годовой стоимости совокупных трансфертов от налогоплательщиков и потребителей, таких как, меры государственной поддержки сельского хозяйства	Чем выше удельный вес первых трех составляющих в совокупной поддержке, тем больше вмешательство государства в механизм ценообразования в сельском хозяйстве	$TSE = PSE + \sum_{j=1}^l S_j + \sum_{n=1}^m TR_n + GSSE$	Q_i^s – объем производства i-го вида сельхозпродукции, в которой производитель имеет право применять регулируемую (административную) цену;
Percentage TSE (TSE, %)	Процентный показатель совокупной поддержки	Вычисляется как удельный вес совокупных трансфертов в ВВП	Определяет часть ВВП, расходуемую на поддержку сельского хозяйства	$TSE(\%) = \frac{TSE}{GDP} \cdot 100\%$	P_i^a – регулируемая (административная) цена i-го вида сельхозпродукции;
Budget Support Estimate (BSE, %)	Процентный показатель бюджетной поддержки	Вычисляется как удельный вес бюджетных программ на поддержку сельского хозяйства в общем объеме бюджетных расходов	Определяет часть бюджетных средств, которая тратится на поддержку сельского хозяйства	$BSE(\%) = \frac{\sum_{j=1}^l S_j + GSSE}{BS}$	P_i^r – справочная цена i-го вида сельхозпродукции;
Aggregate Measurement of Support (AMS)	Совокупный вес поддержки	Близок к PSE, однако учитывает только те субсидии производителям, которые относятся к мерам «желтой корзины», то есть признаются как таковые, которые искажают торговлю	Используется как главный индикатор поддержки сельского хозяйства в практике ВТО (является базой для определения объемов сокращения внутренней поддержки аграрного сектора)	$AMS_i = (P_i^a - P_i^r) \cdot Q_i^s + \sum_{i=k}^f S_i$	S_i – субсидии, связанные с производством и одного вида сельхозпродукции, которые признаны мерами «желтой корзины».

Динамика удельного веса продукции сельского хозяйства в ВВП Украины, 1995–2013 гг.

Показатель	Годы														
	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Валовой внутренний продукт (в фактических ценах), млн грн	545164 2	17007 0	20419 0	22581 0	26734 4	34511 3	44145 2	54415 3	72073 1	94805 6	91334 5	108256 9	130207 9	145909 6	151205 0
в расчете на одного человека, грн	105793	3436	4195	4685	5591	7273	9372	11630	15496	20495	19832	23600	28488	32002	33110
Индекс цен реализации продукции сельскохозяйственным и предприятиями (к предыдущему году), %	432,8	155,8	105,0	87,4	120,6	105,7	108,1	102,4	138,0	110,3	106,4	130,0	113,6	106,8	97,1
Продукция сельского хозяйства (в постоянных ценах 2010), млрд грн:	183,9	151,0	166,4	168,4	149,9	179,4	179,6	184,1	172,1	201,6	197,9	194,9	233,7	223,3	252,8
- растениеводства	106,3	92,8	104,3	102,8	88,3	117,5	114,5	116,6	106,0	136,3	129,9	124,6	162,4	149,2	175,9
- животноводства	77,6	58,2	62,1	65,6	61,6	61,9	65,1	67,5	66,1	65,3	68,0	70,3	71,3	74,1	77,0

Источник: рассчитано по данным Государственной службы статистики Украины

Приложение Л

Объем экспорта и импорта основных видов продукции растениеводства Иордании, 2013 год

	Производство, тыс. т	Импорт, тыс. т	Экспорт, тыс. т	Внутренний объем поставок, тыс. т	Подача, тыс. т	Семена, тыс. т	Отходы, тыс. т	Обработка, тыс. т	Другое, тыс. т	Еда, тыс. т	Количество поставок продовольствия (кг / чел. / год)	Кормовая (ккал / чел/сутки)	Количество источников белка (г / чел / сутки)	Жир, количество питания (г / чел / сутки)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Растительные продукты												2586	49,00	69,90
Крупы	61	1812	80	2033	1014	8	93	1	7	929	154,20	1338	37,10	6,70
Пшеница	12	570	46	777		2	39	0	0	755	125,20	1048	31,40	6,10
Рис		167	2	166	0		5		1	160	26,50	269	5,20	0,50
Ячмень	17	531	4	544	509	5	27	1		2	0,30	2	0,10	0,00
Кукуруза	20	542	27	534	493	0	22		6	13	2,10	18	0,40	0,10
Сорго	12	0	0	12	11	0	0							
Прочие зерновые		1	0	1	0					0	0,00	0	0,00	0,00
Крахмалистые корни	119	93	15	197		14	16	15	19	132	21,90	41	0,60	0,10
Маниока		1	0	1					1					
Картофель	119	90	15	194		14	16	15	18	130	21,50	40	0,60	0,10
Сладкий картофель		2	0	2						2	0,40	1	0,00	0,00
Сахар и подсластители	0	270	49	263						263	43,60	426	0,00	
Сахар (сырье)		264	49	257						257	42,60	416		
Прочие подсластители		5	0	5						5	0,80	8		
Мед	0	1	0	1						1	0,20	2	0,00	
Фасоль		3	0	3						3	0,50	5	0,30	0,00
Горох		1	0	1						1	0,10	1	0,10	0,00
Масличные культуры	141	40	18	162	1	0	1	105	0	57	9,40	57	1,60	5,20
Соевые бобы	0	0	1							0	0,00	0	0,00	0,00
Арахис	0	8	0	7						7	1,20	19	0,80	1,60

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Подсолнечник		2	0	2						2	0,30	3	0,10	0,20
Кокосовые орехи		10	0	10					0	10	1,70	6	0,10	0,60
Оливки	141	1	16	125				93		33	5,40	16	0,20	1,70
Масличных культур, другое		1	0	1	1	0		0	0	0	0,00	0	0,00	0,00
Растительные масла	22	156	34	144					24	120	19,90	477	0,00	53,90
Соевое масло		24	1	23						23	3,90	94		10,60
Масло подсолнечное		20	1	19					0	19	3,20	78		8,80
Пальмовое масло		74	30	44					23	21	3,50	81	0,00	9,20
Кокосовое масло		0	0	0						0	0,10	1		0,10
Оливковое масло	18	5	2	22					1	20	3,40	82		9,30
Масличных культур масла, другое	0	1	0	1					1	0	0,10	2	0,00	0,20
Овощи	1422	131	808	746	0		148			598	99,20	59	2,70	0,40
Помидоры	654	63	462	255			92			164	27,10	12	0,60	0,10
Лук	29	32	1	60			6			54	8,90	10	0,30	0,00
Овощи, другие	739	36	344	431	0		50			381	63,20	37	1,80	0,30
Фрукты, за исключением вин	283	162	87	358			38	0		320	53,10	75	1,00	0,40
Апельсины, мандарины	75	36	29	82			10			72	11,90	10	0,20	0,10
Лимоны, лаймы	22	11	12	22			3			19	3,10	2	0,00	0,00
Грейпфрут	8	1	1	9						9	1,40	1	0,00	0,00
Цитрусовые, другое	0	4	2	2						2	0,40	0	0,00	0,00
Бананы	44	40	0	83			8			75	12,40	20	0,30	0,20
Яблоки	31	33	2	62			6	0		56	9,30	12	0,10	0,00
Ананасы		2	0	2						2	0,20	0	0,00	0,00
Виноград	34	5	2	38			4			34	5,60	10	0,10	0,00
Кофе		25	3	22						22	3,60	5	0,50	
Какао-бобы		7	1	6						6	1,00	15	0,20	1,40
Чай		5	1	4						4	0,70	1	0,20	
Специи		6	2	3						4	0,60	6	0,20	0,20
Перец		1	0	1						1	0,10	1	0,00	0,00
Алкогольные напитки	12	8	10	10					6	4	0,70	1	0,00	
Сливочное масло, топленое масло		2	0	2					1	1	0,20	4	0,00	0,50

Динамика объемов экспорта и импорта продукции овощеводства Иордании, тонн

Показатель	Годы							
	1990	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2013
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Импорт, т								
Миндаль	392	110	983	726	1021	1905	1749	2317
Яблоки	7959	7185	11036	21202	20990	29697	27016	28714
Абрикосы	125	0	6	474	144	46	108	282
Артишоки	0	1	9	24	0	0	0	0
Спаржа	0	0	0	0	3	3	11	12
Авокадо	0	26	108	141	164	177	327	328
Бананы	4800	1908	5277	6325	32969	39510	39630	48263
Капуста и другие капустные	0	0	0	0	0	0	6	3
Морковь и репа	344	212	348	4811	9057	12093	11849	11120
Орехи кешью	0	61	160	415	201	303	276	321
Вишня	6	22	59	965	200	26	121	728
Каштан	0	73	271	704	1003	1585	1229	790
Горох	10849	10482	18086	22105	26397	29095	27960	31701
Чили и перец	0	0	0	64	181	236	309	178
Кокосовые орехи	0	0	96	0	112	294	249	259
Огурцы и корнишоны	400	0	1	0	0	0	167	24
Баклажаны	500	0	0	0	0	0	0	0
Инжир сушеный	161	347	188	270	55	67	62	34
Фрукты сушеные	15	27	50	142	125	155	74	180
Фрукты свежие	0	161	1173	1903	2384	1919	2129	2905
Фрукты подготовленные	143	2129	3380	3174	3248	2443	2797	3052
Чеснок	955	400	1753	4206	4636	4125	3295	5035
Грейпфрут (вкл. помело)	284	0	37	253	388	432	354	334
Виноград	4000	3780	5667	7328	3950	2910	1183	702
Фундук	55	43	168	27	78	100	106	170

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Хмель	0	0	156	0	0	0	0	0
Киви	0	0	276	1024	1155	2005	2118	2364
Лук-порей, прочие луковичные овощи	274	0	0	0	0	0	0	0
Лимоны и лаймы	9000	3835	3902	5874	7249	8770	7983	11469
Чечевица	428	3824	6709	8726	8637	7477	9182	10932
Салат и цикорий	0	0	0	47	87	179	61	201
Манго, гуава	1	323	3273	2037	3944	4610	1765	966
Дыни, другие	243	940	560	14	15	144	27	1
Грибы и трюфели	0	0	18	0	3	46	23	40
Грибы консервированные	0	446	944	1510	4102	1720	2241	3753
Орехи, включенные в другие категории	114	124	328	120	63	56	48	51
Оливки	0	0	0	0	23	29	6	0
Оливки консервированные	1000	42	370	460	510	520	751	1237
Лук, сухой	0	0	0	20697	36159	32071	36895	36139
Лук, лук-шалот, зеленый	8739	6215	7002	0	0	0	0	0
Апельсины	37216	11407	22534	22610	20854	29065	28664	26482
Папайя	0	0	0	2	0	0	0	0
Персики и нектарины	0	0	47	150	209	266	186	381
Груши	91	215	1696	4877	3293	3601	2859	4579
Горох сухой	317	1136	1180	885	979	899	1177	1250
Горох зеленый	0	21	0	0	61	102	36	272
Ананасы	0	189	135	752	554	544	830	1260
Ананасы консервированные	0	534	928	900	1664	845	1288	1310
Фисташки	590	580	1599	1255	1330	1409	1157	1459
Сливы и терн	4000	4000	0	374	48	89	449	486
Картофель	16147	17141	18187	34435	51038	39270	41192	51875
Изюм	260	176	531	456	235	551	538	453
Шпинат	0	0	0	0	0	0	0	0
Клубника	0	0	5	82	267	422	133	81
Сахарная свекла	0	0	0	0	0	3	1	0
Сладкий картофель	0	0	370	2215	2029	2141	1841	2418

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Фрукты, цитрусовые								
Фрукты сушеные	0	0	20	50	0	0	4	11
Чеснок	65	96	272	376	247	244	72	57
Крыжовник								
Грейпфрут (вкл. помело)	560	1807	1524	3061	686	621	589	540
Виноград	1239	1418	1473	2213	1905	2009	1337	959
Арахис, подготовленный								
Хмель	0	0	3	0	0	0	0	0
Киви	0	0	0	2	28	287	184	318
Лук-порей, прочие луковичные овощи	0	0	3	0	0	0	0	0
Лимоны и лаймы	8605	11876	8397	7404	1413	2217	1943	1812
Чечевица	2439	190	89	59	515	181	79	193
Салат и цикорий	0	14410	29155	26228	33766	28530	22788	22809
Кукуруза	0	0	3	0	1	1	6	2
Манго								
Манго	0	0	123	49	122	53	27	81
Дыни	9157	10867	1856	544	1720	3007	7378	3269
Грибы и трюфели	289	0	10	7	15	8	7	2
Грибы консервированные	0	84	109	221	18	271	295	109
Оливки	0	0	10	4795	0	11904	0	0
Оливки консервированные	331	638	687	2106	2582	3944	3472	3693
Лук, сухой	1450	24	1163	987	2482	1060	2235	2418
Лук, лук-шалот, зеленый								
Апельсины	36546	6425	2843	4336	540	4238	1047	6341
Папайя	0	0	0	0	0	0	0	0
Персики и нектарины	115	208	1660	6091	18770	25206	30629	40130
Груши	14	1	61	190	437	444	258	625
Горох, сухой	0	178	0	0	0	0	23	60
Горох, зеленый	54	60	38	23	0	1	2	30
Хурма								
Ананасы	0	0	0	27	35	20	48	136

Ананасы консервированные	0	0	41	16	0	0	0	35
Фисташки	28	28	44	166	0	23	41	51
Бананы								
Сливы и терн	276	110	162	311	289	535	709	880
Картофель	12767	11972	7199	18970	15437	11167	7291	7405
Айва	0	0	0	0	0	0	0	0
Изюм	7	0	57	0	0	0	24	51
Шпинат	25	5	1	3	0	0	0	0
Клубника	0	1	37	212	186	361	425	491
Сахарная свекла	7	0	0	0	0	0	0	0
Сладкий картофель	0	0	24	0	0	0	0	0
Помидоры	249402	135745	194620	285169	393983	431713	371257	434830
Овощи свежие	20689	4764	9946	10582	13164	19020	11679	13133
Овощи замороженные	27	105	295	21	27	76	127	284
Овощи консервированные, замороженные	0	4	21	61	13	0	21	17
Грецкие орехи	21	4	6	20	0	195	0	19
Арбузы	27844	10899	15751	14316	14466	18415	23981	16058

Динамика объемов экспорта и импорта продукции овощеводства Иордании, тыс. долл. США

	1990	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2013
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Импорт, тыс. дол. США								
Миндаль очищенный	1300	393	3038	3515	5485	7987	9656	12734
Яблоки	2771	4349	6313	13713	19110	26846	26108	28695
Абрикосы	60	0	7	442	154	51	122	362
Артишоки	0	2	3	24	0	0	0	0
Спаржа	0	0	0	0	15	10	28	43
Авокадо	0	31	65	130	235	278	524	516
Бананы	3200	1597	2154	2854	18778	25088	25061	35688
Ягоды								
Черника								
Капуста и другие капустные	0	1	0	0	0	1	9	1
Морковь и репа	80	83	99	1257	3035	4814	4372	4122
Орехи кешью	0	295	864	1823	895	1394	1305	1546
Маниока								
Цветная капуста и брокколи	0	0	0	0	0	0	0	0
Вишня	9	19	44	1199	255	37	195	1170
Каштан	0	75	300	727	1234	1939	1458	950
Горох	6263	7479	8710	11068	21255	20657	23657	31975
Кокосовые орехи	0	0	44	0	50	125	111	121
Клюква								
Огурцы и корнишоны	125	0	2	0	0	0	119	12
Смородина								
Сроки	2741	2152	4233	6376	9510	10745	10400	12355
Баклажаны	155	0	0	0	0	0	1	0
Инжир	0	0	0	0	0	0	0	0
Инжир сушеный	101	230	128	298	147	210	221	110
Фрукты сушеные	29	29	50	106	333	285	337	587

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Фрукты свежие	0	137	925	1643	2211	1975	2231	2938
Чеснок	896	345	853	1570	1973	2229	5032	5457
Крыжовник								
Грейпфрут (вкл. помело)	29	0	16	107	152	256	197	193
Виноград	2700	2835	5739	3617	3589	2676	1245	600
Арахис								
Хмель	0	0	128	0	0	0	1	0
Киви	0	0	202	803	1035	1762	2006	2585
Лимоны и лаймы	3600	1950	1737	3241	5580	7024	6030	8852
Чечевица	235	1881	3244	5082	11108	9945	9988	10704
Салат и цикорий	0	0	0	27	57	83	68	178
Кукуруза								
Дыни	37	379	156	14	15	102	14	2
Грибы и трюфели	0	0	13	0	18	623	109	147
Грибы консервированные	0	698	760	1086	4717	1610	2666	5106
Оливки	0	0	0	0	18	28	6	0
Оливки консервированные	1900	71	323	393	774	859	1436	2232
Лук, сухой	0	0	0	4569	11749	12206	16819	16155
Апельсины	5527	4584	8022	12291	11730	21462	17888	15528
Папайя	0	0	0	2	0	1	0	0
Персики и нектарины	0	0	32	124	217	307	198	409
Груши	56	127	1159	3955	3238	3573	3254	4768
Хурма								
Ананасы	0	133	81	377	423	625	815	1354
Ананасы консервированные	0	391	638	473	1518	726	1114	1358
Фисташки	2038	1989	4594	5409	10770	11724	10945	17443
Бананы								
Сливы и терн	1320	1380	0	252	54	85	502	495
Сливы сушат (чернослив)	0	15	5	8	14	70	31	32
Картофель	5516	8073	5458	9385	19189	19735	22619	22920
Тыквы, кабачки	0	0	0	0	0	1	0	0

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Айва	0	0	0	0	0	0	0	0
Изюм	281	192	454	460	415	914	970	1053
Шпинат	0	0	0	0	0	0	0	0
Клубника	0	0	7	95	366	615	326	209
Сахарная свекла	0	0	0	0	0	3	3	0
Сладкий картофель	0	0	169	856	1088	1542	1309	1718
Мандарины, мандарины, сатсума	0	16000	1	69	74	254	78	56
Помидоры	1900	0	0	0	0	0	269	0
Овощи свежие	16	34	13	29	158	310	115	146
Овощи замороженные	60	557	880	1853	3962	4346	4717	5977
Грецкие орехи	1309	1434	1894	2132	4471	2056	2647	4772
Арбузы	0	0	223	522	1112	664	1176	1584

Продолж. табл. М 1

	1990	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2013
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Экспорт, тыс. дол. США								
Миндаль очищенный	1	129	941	83	519	528	606	759
Яблоки	79	288	730	1425	1206	2227	1769	1671
Абрикосы	6	2	255	717	2307	3824	3486	5199
Авокадо	0	0	0	0	17	19	36	2
Бананы	275	0	0	2293	613	135	730	284
Капуста и другие капустные	670	787	1467	1239	2368	1388	1979	1226
Морковь и репа	3	5	1	1	163	121	24	92
Орехи кешью, лущеные	0	0	0	41	207	142	224	506
Цветная капуста и брокколи	988	2478	6069	9653	15299	14743	14197	16904
Вишня	1	2	2	61	54	7	105	35
Каштан	0	0	4	41	22	132	53	14
Горох	40	24	66	40	602	560	934	1755
Корней цикория								
Чили и перец	2056	4599	5902	14449	25563	33541	30371	33352
Кокосовые орехи	0	0	0	47	0	33	0	68
Огурцы и корнишоны	5214	15761	15388	37092	67288	69811	86942	121416
Сроки	468	314	446	2154	4077	3166	4388	6158
Баклажаны	2081	4182	3321	15588	36111	40335	38654	36148
Инжир	3	108	136	150	4	8	38	19
Инжир сушеный	0	13	0	0	33	0	5	14
Фрукты сушеные	0	0	36	76	0	0	16	33
Фрукты свежие	55	446	242	260	1021	398	195	509
Фрукты тропические свежие	0	0	0	0	0	0	0	0
Чеснок	21	30	224	315	135	118	127	98
Грейпфрут (вкл. помело)	55	594	434	1197	469	438	473	523
Виноград	350	1196	1161	2521	2379	2979	1974	1988

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Фундук	0	0	10	0	75	0	0	0
Киви	0	0	0	3	28	222	127	311
Лук-порей, прочие луковичные овощи	0	0	1	0	0	0	0	0
Чечевица	881	143	31	32	633	222	87	214
Салат и цикорий	0	1987	4426	7340	11209	10760	8204	7154
Кукуруза	0	0	1	0	0	0	2	1
Манго, гуава	0	0	111	44	98	41	20	56
Дыни	793	3473	692	191	1404	2014	4596	3858
Грибы и трюфели	46	1	36	9	32	11	10	13
Грибы консервированные	0	80	150	165	15	234	312	166
Оливки	0	0	10	4500	0	11900	0	0
Оливки консервированные	260	493	372	2071	3715	5440	4603	5555
Лук, сухой	200	4	202	209	1072	481	1334	1330
Лук, лук-шалот, зеленый								
Апельсины	4757	3728	1891	2859	324	4207	1121	5337
Папайя	0	0	0	0	0	0	0	0
Персики и нектарины	11	139	1423	5733	22382	29514	47170	73987
Груши	2	0	41	217	626	788	557	948
Ананасы	0	0	0	12	14	15	46	93
Ананасы консервированные	0	0	25	17	0	0	0	30
Фисташки	99	110	136	584	0	162	428	83
Сливы и терн	23	53	103	254	331	909	1320	2235
Картофель	1148	5596	2413	7200	12693	6100	4331	3943
Тыквы, кабачки	1525	0	25	4	1	1	0	13
Изюм	4	0	47	0	0	0	83	25
Корнеплодов и клубнеплодов	0	0	71	0	25	0	19	5
Шпинат	2	1	1	1	0	0	0	0
Клубника	0	3	157	812	762	1059	1050	1669
Сахарная свекла	1	0	0	0	0	0	0	0
Сладкий картофель	0	0	5	0	0	0	0	0
Мандарины, мандарины, сатсума	645	5288	2103	3878	4026	2617	3072	6967

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Помидоры	3361	2474	3426	10570	19350	1690	2323	22484
Овощи свежие	5064	3609	3480	9193	18262	23348	14453	22294
Овощи замороженные	30	112	156	21	90	94	132	190
Грецкие орехи	59	13	35	48	0	1074	0	159
Арбузы	4082	1995	3727	6268	11768	13293	15742	10670

**Посевные площади сельскохозяйственных культур Полтавской области,
2000–2013 гг., га**

Показатель	Годы								
	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Вся посевная площадь	1560	1576	1647	1702	1690	1695	1707	1711	1720
Зерновые и зернобобовые культуры	802	920	997	1049	1020	936	991	951	1021
озимые зерновые	262	321	324	371	354	265	320	211	269
пшеница	234	295	306	342	320	247	298	198	251
рожь	27	25	16	24	19	10	9	9	10
ячмень	1	1	2	5	15	8	13	4	8
Яровые зерновые и зернобобовые	540	599	673	678	666	671	671	740	752
в том числе									
пшеница	11	24	23	19	23	16	9	9	4
ячмень	254	288	311	264	290	233	173	152	126
овес	27	16	10	13	11	6	5	5	4
кукуруза на зерно	127	209	271	339	301	383	448	549	597
просо	47	9	9	9	6	5	7	5	3
гречка	48	31	29	18	17	11	17	10	7
зернобобовые	26	22	20	15	18	17	10	8	7
из них									
горох	24	21	18	13	16	14	8	6	5
вика и виковые смеси на зерно	1	1	0	0	1	1	1	1	1
Технические	262	354	392	408	425	504	466	511	472
в том числе									
сахарная свекла (фабричная)	77	63	74	64	56	72	69	64	32
подсолнечник	164	188	171	212	218	238	235	244	251
соя	11	92	108	89	111	176	141	189	167
рапс	6	8	35	39	29	9	17	10	19
Картофель и овощебахчевые культуры	98	85	87	87	87	91	95	92	86
в том числе									
картофель	70	61	61	62					
овощи открытого грунта (без семенников)	26	22	21	22	22	23	24	24	23
Кормовые культуры	398	217	171	158	158	164	155	157	141
в том числе									
кормовые корнеплоды (включая сахарную свеклу на корм скоту)	14	16	14	14	14	14	12	12	11
кукуруза на силос, зеленый корм, сенаж	151	70	55	51	47	53	49	54	43
однолетние травы (включая посевы озимых на зеленый корм)	99	54	41	39	39	38	35	28	27
многолетние травы (откосная площадь посева прошлых лет и беспокровные травы посева текущего года)	130	71	56	50	53	53	54	58	56
Площадь чистых паров	198	162	79	52	53	48	32	29	22

**Структура посевных площадей сельскохозяйственных культур
Полтавской области, %**

Показатель	Годы								
	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Вся посевная площадь	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Зерновые и зернобобовые культуры	51,4	58,4	60,5	61,6	60,3	55,3	58,1	55,6	59,3
озимые зерновые	32,7	34,9	32,6	35,4	34,7	28,3	32,3	22,2	26,4
пшеница	29,2	32,1	30,8	32,6	31,4	26,3	30,1	20,8	24,6
рожь	3,4	2,7	1,6	2,3	1,8	1,1	0,9	0,9	1,0
ячмень	0,1	0,1	0,2	0,5	1,5	0,9	1,3	0,5	0,8
Яровые зерновые и зернобобовые	67,3	65,1	67,4	64,6	65,3	71,7	67,7	77,8	73,6
в том числе									
пшеница	1,3	2,5	2,3	1,8	2,3	1,7	0,9	1,0	0,4
ячмень	31,7	31,3	31,2	25,1	28,4	24,9	17,5	16,0	12,3
овес	3,4	1,7	1,0	1,3	1,1	0,7	0,5	0,5	0,4
кукуруза на зерно	15,8	22,7	27,1	32,3	29,5	40,9	45,2	57,7	58,4
просо	5,9	1,0	0,9	0,9	0,6	0,5	0,7	0,5	0,3
гречка	6,0	3,4	2,9	1,7	1,7	1,2	1,7	1,1	0,7
зернобобовые	3,2	2,5	2,0	1,4	1,7	1,8	1,0	0,8	0,7
из них									
горох	3,0	2,3	1,8	1,2	1,5	1,5	0,8	0,6	0,5
вика и виковые смеси на зерно	0,1	0,1	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Технические	16,8	22,4	23,8	24,0	25,2	29,8	27,3	29,9	27,5
в том числе									
сахарная свекла (фабричная)	29,4	17,8	18,8	15,7	13,2	14,3	14,8	12,5	6,7
подсолнечник	62,6	53,1	43,5	52,0	51,3	47,2	50,5	47,8	53,2
соя	4,2	26,0	27,5	21,9	26,1	34,9	30,2	37,0	35,3
рапс	2,3	2,2	9,0	9,6	2,8	1,8	3,6	1,9	4,1
Картофель и овощебахчевые культуры	6,3	5,4	5,3	5,1	5,2	5,3	5,5	5,4	5,0
в том числе									
картофель	70,8	71,8	71,0	70,8	71,3	70,3	70,0	69,1	67,5
овощи открытого грунта (без семенников)	26,2	25,9	24,6	25,0	25,3	25,3	25,4	25,9	27,0
Кормовые культуры	25,5	13,8	10,4	9,3	9,3	9,6	9,1	9,1	8,2
в том числе									
кормовые корнеплоды (включая сахарную свеклу на корм скоту)	3,5	7,4	8,5	8,6	8,9	8,7	8,0	7,5	8,0
кукуруза на силос, зеленый корм, сенаж	37,9	32,3	32,3	32,2	29,7	32,5	31,4	34,4	30,5
однолетние травы (включая посевы озимых на зеленый корм)	24,9	24,9	24,0	24,6	24,7	23,2	22,6	18,1	18,8
многолетние травы (откосная площадь посева прошлых лет и беспокровные травы посева текущего года)	31,3	32,7	32,8	31,8	33,5	32,5	34,9	37,0	40,0

Проведено исследование одного из аспектов повышения конкурентоспособности ЧСП «Нове життя», связанное с повышением эффективности системы мотивации труда.

В соответствии с алгоритмом, изложенным в подразделе 3.1, проведено исследование состояния этой функциональной области с целью обоснования применения программно-целевого подхода. Все этапы разделены на рабочие и технические. В рамках рабочих этапов проводится исследование проблем функциональной области, определяются пути их решения и обосновываются необходимые ресурсы. Технические этапы выступают своеобразными «контрольными точками» и являются оценкой и принятием решения руководством предприятия о целесообразности выполняемой работы, распределении работ и ресурсов. Далее приводится содержание первого этапа целевой программы повышения конкурентоспособности ЧСП «Нове життя» (функциональная область – управление персоналом, подпрограмма – совершенствование системы мотивации труда).

1.1. Выявление и описание проблемной ситуации.

Существующая на предприятии система мотивации труда не обеспечивает полноценного эффективного использования трудовых ресурсов.

1.2. Анализ проблемной ситуации, предварительное формулирование проблем в области повышения конкурентоспособности.

Система мотивации призвана решать ряд задач, связанных с управлением персоналом, и является ее неотъемлемой частью. Основные задачи системы мотивации:

- а) привлечь работников на предприятие для кадрового обеспечения производства;
- б) заинтересовать персонал в повышение эффективности труда;
- в) обеспечить соблюдение интересов всех участников производства;
- г) сохранить квалифицированные кадры;
- д) заинтересовать работников в повышении квалификации, развития;
- е) стимулировать карьерный рост работников.

Формы, методы и направления мотивации труда различаются в зависимости от категории персонала. Так, следует различать систему мотивации труда работников рабочих специальностей (с разбивкой по уровням квалификации), специалистов, руководителей. Основными инструментами мотивации являются системы оплаты труда, премирования,

повышения квалификации, продвижение по службе. Мотивация труда осуществляется как в индивидуальной, так и в коллективной форме. Коллективные формы мотивации труда (системы оплаты труда, премирования, социальной защиты и др.) регламентируются нормативными актами предприятия и законодательством, индивидуальные формы мотивации является частью кадровой политики предприятия, однако их использование иногда не регламентировано и может носить договорной характер.

Предприятие сталкивается со следующими проблемами конкурентоспособности, связанными с несовершенством системы мотивации труда:

1. Нежелание молодежи трудоустроиться на рабочие специальности на предприятии. В связи с этим растет средний возраст работников.

2. Отсутствие желания у работников основного производства повышать квалификацию и учиться, что задерживает внедрение нового оборудования, освоение новых технологий.

3. Высокая текучесть кадров среди молодых высококвалифицированных специалистов.

1.3. Представление проблемы на рассмотрение комитета по повышению конкурентоспособности (технический этап).

1.4. Анализ связи проблемы в области конкурентоспособности с другими проблемами предприятия.

Неэффективная мотивация труда рабочих основного производства является следствием низкой производительности труда, простоев оборудования. В свою очередь, мотивация труда связана с системой организации, нормирования и оплаты труда. Отдельные элементы системы мотивации труда связаны со стратегией развития предприятия (карьерное планирование).

1.5. Оценка возможности решения проблемы без применения программно-целевого метода осуществляется в четыре этапа:

1.5.1. Проверка проблемы на наличие необходимых признаков. Такими признаками являются: значимость проблемы, комплексный характер проблемы, наличие критериев, по которым можно судить о состоянии ее решения, невозможность решить проблему комплексно в приемлемые сроки. Проблема неэффективности системы мотивации труда для повышения конкурентоспособности предприятия удовлетворяет перечисленным критериям.

1.5.2. Выявление возможных случаев применения программно-целевого подхода для решения подобного рода задач. В случае выявления случаев положительного применения программно-целевого подхода для решения подобных задач ранее, это означает возможность использования успешного опыта для решения задач предприятия. Отсутствие подобного опыта означает, что программу нужно разрабатывать самостоятельно. В то же время существует большой опыт использования программно-целевого подхода для решения этой проблемы. Учитывая, что проблемы мотивации труда для предприятий имеют как общие, так и индивидуальные черты, это делает возможным использование элементов удачных решений других компаний, однако делает необходимым доработку целевой программы под конкретные условия предприятия.

1.5.3. Анализ и разработка возможных направлений решений проблемы. Поскольку проблема носит комплексный характер, то ее решение включает формирование политики карьерного продвижения работников предприятия, а также меры по совершенствованию кадровой работы (отбора, оценки персонала); организации обучения работников; организации и нормирования труда; системы оплаты труда и премирования.

1.5.4. Проверка условий преимущества программно-целевого метода. Основными преимуществами программно-целевого метода является постановка приоритетности достижения целей, что особенно актуально для повышения конкурентоспособности предприятия. Системный метод и его разновидности (системно-динамический, системно-синергетический и др.) является аналитической основой для преобразований. Методы, имеющие преимущественно практическую направленность, имеют ограничения. Нормативный метод предусматривает регламентацию деятельности. Он непригоден для решения задач повышения конкурентоспособности из-за повышения мотивации персонала, к которому необходимо использовать индивидуальный подход. Ресурсный метод не отвечает интересам развития предприятия, поскольку оперирует ограничениями. Ситуационный и адаптивные методы не имеют комплексности для решения такого рода задач. В связи с этим программно-целевой метод оказывается наиболее подходящим для совершенствования системы мотивации труда как элемента комплекса повышения конкурентоспособности предприятия.

1.6. Определение целей и задач целевой программы. Можно выделить две группы целей: стабилизации и развития.

1.6.1. Цель стабилизации достигается путем решения задач по

сохранению квалифицированных сотрудников на предприятии, обеспечению преемственности опыта и корпоративной культуры.

1.6.2. Цель развития достигается путем решения задач по развитию системы мотивации: разработки процедуры мониторинга удовлетворенности трудом, совершенствование системы оплаты труда и премирования, увязки стратегических планов развития предприятия и карьеры сотрудников.

1.7. Определение областей функциональной деятельности предприятия, охватываемых программой. Система мотивации труда, будучи частью функционального направления управления персоналом, взаимодействует с функциональными областями деятельности предприятия: техникой и технологией (в плане изменений организации труда), управлением (в плане согласования интересов собственников предприятия и менеджмента), организацией производства (вступление критериев безаварийности, качества продукции и др. в систему оценки труда), управлением финансами (увеличение расходов на оплату труда ухудшит финансовые показатели).

1.8. Формирование представления о целесообразности разработки целевой программы (технический этап).

1.9. Оценка основных характеристик будущей целевой программы (технический этап).

1.10. Оценка образцовых объемов необходимых ресурсов и сроков решения поставленной проблемы. Программа включает ряд мероприятий:

1.10.1. Разработка программы мониторинга удовлетворенности трудом выполняется силами и средствами предприятия (ответственный за разработку и проведение – начальник кадровой службы предприятия). Дополнительных ресурсов не требуется, срок разработки – месяц, в дальнейшем реализация мониторинговых мероприятий может осуществляться раз в полугодие силами кадровой службы.

1.10.2. Организация повышения квалификации работников. Целесообразно разработать программы подготовки работников производственных специальностей, специалистов и руководителей. Повышение квалификации рабочих основного производства организуется на предприятии без отрыва от производства. Повышение квалификации руководителей и специалистов осуществляется планомерно: не реже одного раза в три года. Выбор программ повышения квалификации и планирование проведения повышения квалификации осуществляется кадровой службой предприятия с учетом пожеланий работников. Бюджет программы повышения квалификации утверждается руководителем финансовой службы

предприятия.

1.10.3. Формирование плана карьерных продвижений работников и его согласования со стратегическим планом развития предприятия. План развития предприятия разрабатывается высшим руководством, а планирование карьеры сотрудников осуществляется кадровой службой и может использоваться как инструмент мотивации.

1.10.3. Совершенствование системы оплаты и премирования. Критерии изменения системы оплаты труда разрабатываются в соответствии с актуальными задачами повышения конкурентоспособности предприятия. При разработке оплаты труда должны учитываться результаты мониторинга удовлетворенности трудом. Ответственным за совершенствование системы оплаты труда предполагается назначить руководителя службы труда и заработной платы. Срок реализации мероприятий – месяц.

1.10.4. Совершенствование системы оплаты труда. Мероприятия по совершенствованию системы нормирования труда должны осуществляться регулярно. Ответственным за это направление работ предлагается назначить главного технолога.

1.11. Выявление возможных направлений решения проблемы. Перечень мероприятий по решению проблемы повышения мотивации идентичен предыдущему пункту.

1.12. Рассмотрение руководством предприятия и принятие решения о разработке целевой программы (технический этап).



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ПОЛТАВСЬКА ДЕРЖАВНА АГРАРНА АКАДЕМІЯ

вул. Г. Сковороди, 1/3, м. Полтава, 36003, тел./факс: (0532) 50-02-73,
E-mail: pdaa@pdaa.com.ua Код ЄДРПОУ 00493014

10.10.2016 № 01/05/138

На № _____ від _____

Довідка

про впровадження дисертаційного дослідження здобувача Полтавської державної аграрної академії Хамзе Махмуд Аль-Равашдех на тему
«Формування і державна підтримка конкурентоспроможності рослинницької продукції сільськогосподарських підприємств»

Теоретичні положення щодо видів і способів державного регулювання розвитку та підтримки конкурентоспроможності продукції сільськогосподарських підприємств з врахування Європейського досвіду в рамках СОТ; методи рангової кореляції впливу факторів зовнішнього середовища на конкурентоспроможність продукції сільськогосподарських підприємств, структуру методів і моделей оцінки конкурентоспроможності підприємства, використання програмно-цільового підходу підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств, принципи і особливості формування інноваційних кластерів, та державно-приватного партнерства, положення щодо визначення стратегічної конкурентоспроможності та її оцінки використані в навчальному процесі Полтавської державної аграрної академії при викладанні дисциплін «Управління потенціалом підприємства», «Мікроекономіка», «Економіка підприємства».

В.о. Ректора Полтавської
державної аграрної академії
професор



П.В. Писаренко



**ПОЛТАВСЬКА ОБЛАСНА ДЕРЖАВНА АДМІНІСТРАЦІЯ
ДЕПАРТАМЕНТ АГРОПРОМИСЛОВОГО РОЗВИТКУ**

вул. Мишенка, 2, м. Полтава, 36011, тел.: (+38 05322) 7-32-06, 60-31-10 тел./ факс: (+38 05322) 2-97-48,
E-mail: gol_arc@adm-pl.gov.ua Web: http://www.apk.poltava.ua, Код ЄДРПОУ 00732619

9.09.2015р № 001-17/62

На № _____ від _____

ДОВІДКА

про впровадження у виробництво результатів наукових досліджень
здобувача Полтавської державної аграрної академії
Хамзе Махмуд АльРавашдех

Департамент прийняв до розгляду і використання:

1. Розроблену дисертантом модель агропромислового кластеру щодо формування і державної підтримки конкурентоспроможності рослинницької продукції сільськогосподарських підприємств Полтавської області, яка передбачає територіальну інтеграцію формувань без втрати юридичної особи та об'єднує виробників, доробку і збереження та переробку сільськогосподарської продукції, підприємства матеріально-технічного постачання і обслуговування, а також науково дослідні установи, що забезпечують трансфер інновацій у виробництво на всіх стадіях руху продукту до споживача;
2. Механізм і модель концесії у рамках здійснення державно-приватного партнерства на рівні інноваційного агропромислового кластера;
3. Метод апріорного моделювання на основі експертних оцінок щодо виявлення ступеню впливу на конкурентоспроможність продукції підприємства факторів мікро- і макро- середовища.

Директор Департаменту



 С.О. Фролов

Вих. № 192 від 4.09.2015 р

ДОВІДКА

про впровадження у виробництво результатів наукових досліджень
здобувача Полтавської державної аграрної академії
Хамзе Махмуд АльРавашдех

Дирекцією і спеціалістами з менеджменту прийнято до розгляду і впровадження методика і результати моделювання стратегічних напрямів, розвитку конкурентоспроможності продукції підприємства, яке здійснюється на використанні методу нечіткої логіки і нейронних сіток, та включає визначення експертної градації, тактичної конкурентоспроможності підприємства і рекомендує тактичних дій та диференціацію значення інтегрального показника, сегментацію конкурентних стратегій. Останні формуються за тактичною конкурентоспроможністю продукції і стійкою її конкурентною пропозиції підприємством (матриця вибору і схема сегментації). Використання трапецеєвидної функції здійснюється для трьох нечітких термів (низький, середній, високий за показниками градації), та вхідних і проміжних лінгвістичних змінних – експертних значень (бальна оцінка) стійкості системи маркетингу, стійкості виробничої системи, стійкості кадрів, ефективності фінансової та інвестиційної діяльності, якості управління підприємством, рівня соціальної відповідальності, та їх комплексного показника.

Для даного господарства при моделюванні перспективного напрямку формування конкурентоспроможності продукції потрібно рекомендувати здійснення стратегії – атака лідера (флангова і фронтальні атаки) на ринку продукції.

Керівник ПСП «Нове життя»



Ярошенко О.О.

ДОВІДКА

про впровадження у виробництво результатів наукових досліджень
здобувача Полтавської державної аграрної академії

Хамзе Махмуд Аль-Равашдеха

Дирекцією і спеціалістами з менеджменту прийнято до розгляду і впровадження методу і результати моделювання стратегічних напрямів, розвитку конкурентоспроможності продукції підприємства, яке здійснюється на використанні методу нечіткої логіки і нейронних сіток, та включає визначення експертної градації, тактичної конкурентоспроможності підприємства і рекомендуємих тактичних дій та диференціацію значення інтегрального показника, сегментацію конкурентних стратегій. Останні формуються за тактичною конкурентоспроможністю продукції і стійкою її конкурентною пропозиції підприємством (матриця вибору і схема сегментації). Використання трапецеєвидної функції здійснюється для трьох нечітких термів (низький, середній, високий за показниками градації), та вхідних і проміжних лінгвістичних змінних – експертних значень (бальна оцінка) стійкості системи маркетингу, стійкості виробничої системи, стійкості кадрів, ефективності фінансової та інвестиційної діяльності, якості управління підприємством, рівня соціальної відповідальності, та їх комплексного показника.

Для даного господарства при моделюванні перспективного напрямку формування конкурентоспроможності продукції потрібно рекомендувати здійснення стратегії – атака лідера (флангова і фронтальні атаки) на ринку продукції.

Голова С(Ф)Г «Івко В.І.»



Івко Ю.В.