

На правах рукописи



Шкварук Максим Аркадьевич

**Приоритетные направления повышения конкурентоспособности
овощеводства защищенного грунта**

Специальность 5.2.3. Региональная и отраслевая экономика
3. Экономика агропромышленного комплекса (АПК)

ДИССЕРТАЦИЯ

на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Научный руководитель:
доктор экономических наук,
профессор
Запорожцева Людмила Анатольевна

Воронеж – 2025

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОВОЩЕЙ ЗАЩИЩЕННОГО ГРУНТА	12
1.1 Экономическая сущность и содержание конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции.....	12
1.2 Методические подходы к оценке конкурентоспособности овощей защищенного грунта	40
2. СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОВОЩЕЙ ЗАЩИЩЕННОГО ГРУНТА	59
2.1. Организационно-экономическая характеристика производства овощей защищенного грунта	59
2.2. Оценка конкурентоспособности овощей защищенного грунта в Воронежской области.....	94
3. СПОСОБЫ И СЦЕНАРИИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОВОЩЕЙ ЗАЩИЩЕННОГО ГРУНТА.....	112
3.1. Концепция роста конкурентоспособности овощей защищенного грунта..	112
3.2. Сценарии повышения конкурентоспособности овощей защищенного грунта предприятий Воронежской области	130
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	150
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	156
ПРИЛОЖЕНИЯ	177
Приложение А. Показатели для оценки конкурентоспособности инерционный сценарий ООО «Родина»	178
Приложение Б. Модель оценки конкурентоспособности предприятия инерционный сценарий ООО «Родина».....	179
Приложение В. Показатели для оценки конкурентоспособности компромиссный сценарий ООО «Родина»	180
Приложение Г. Модель оценки конкурентоспособности предприятия компромиссный сценарий ООО «Родина».....	181

Приложение Д. Показатели для оценки конкурентоспособности интенсивный сценарий ООО «Родина»	182
Приложение Е. Модель оценки конкурентоспособности предприятия интенсивный сценарий ООО «Родина»	183
Приложение Ж. Показатели для оценки конкурентоспособности инерционный сценарий ООО ТК «Воронежский»	184
Приложение З. Модель оценки конкурентоспособности предприятия инерционный сценарий ООО ТК «Воронежский»	185
Приложение И. Показатели для оценки конкурентоспособности компромиссный сценарий ООО ТК «Воронежский»	186
Приложение К. Модель оценки конкурентоспособности предприятия компромиссный сценарий ООО ТК «Воронежский»	187
Приложение Л. Показатели для оценки конкурентоспособности интенсивный сценарий ООО ТК «Воронежский»	188
Приложение М. Модель оценки конкурентоспособности предприятия интенсивный сценарий ООО ТК «Воронежский»	189

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. В условиях изменения позиции России в мировой экономике, усиления санкционного давления и внешней конкуренции, вопросы продовольственной безопасности становятся приоритетными для государства. Указ Президента РФ № 68 от 07.05.2012 «О долгосрочных приоритетах развития АПК» и последующие документы стратегического планирования (Указ Президента РФ от 21.04.2020 № 274 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года», Стратегия развития сельского хозяйства Российской Федерации до 2030 года, утверждённая Министерством сельского хозяйства РФ подчеркивают необходимость развития отраслей, обеспечивающих внутренний спрос и укрепляющих экспортный потенциал страны в сфере производства продукции сельского хозяйства, в том числе овощеводства.

Санкционное давление ограничило доступ российских хозяйств к зарубежным технологиям, семенному материалу, оборудованию и доступным сельскохозяйственным кредитам. Это вызвало необходимость адаптации их к имеющимся ресурсам и перехода на импортозамещающие технологии, что, в свою очередь, требует глубокого анализа факторов конкурентоспособности и стратегического регулирования отрасли.

Овощеводство защищенного грунта играет ключевую роль в обеспечении населения свежими овощами круглый год, снижает зависимость от импортных поставок и способствует укреплению продовольственной безопасности страны при уверенности в качестве и происхождении продукции. В условиях усиливающейся конкуренции как на внутреннем рынке, так и на международном, особое значение приобретает повышение конкурентоспособности продукции тепличного хозяйства. Однако российские производители сталкиваются с рядом проблем: высокая энергоемкость производства, недостаточная автоматизация процессов, слабое маркетинговое позиционирование и логистическая неэффективность.

Решение указанных проблем требует значительных затрат, а также комплексного подхода к модернизации производственных и маркетинговых процессов, внедрение цифровизации.

Согласно данным Росстата, доля отечественных тепличных овощей на внутреннем рынке остается нестабильной, особенно в осенне-зимний период, когда наблюдается дефицит свежих овощей. Это связано с неравномерностью развития отрасли в различных регионах, ограниченным доступом к современным технологиям и недостаточной интеграцией предприятий в цепочки создания стоимости.

Важно отметить, что развитие отрасли происходит в условиях роста цен на электроэнергию, удобрения и семена, что делает производство более капиталоемким и затратным. При этом российские производители сталкиваются с жесткой конкуренцией не только со стороны стран СНГ, ЕАЭС, но и европейских стран, таких как Нидерланды, Испания и Польша. Притом конкурентными оказываются страны, где не только более выгодные условия производства, но и где уровень автоматизации и логистической инфраструктуры значительно выше. Таким образом, исследование вопросов повышения конкурентоспособности производства овощей защищенного грунта становится не только научно интересным, но и социально-экономически значимым.

Степень разработанности исследования. Теоретическому анализу сущности и понятия терминов «конкуренция» и «конкурентоспособность» посвящены научные работы А.П. Абрамова, К.В. Балдина, Л. Вальраса, Н.Д. Дроздова, С.Л. Иванова, А.Б. Крутика, И.В. Липсица, К. Маркса, И.М. Масловой, А. Маршалла, В.Г. Романова, Д. Рикардо, В.А. Слепова, А. Смита, А.А. Тихомирова, О.В. Чернышевой, Д.А. Шевчука, Й. Шумпетера.

Особенности понятия «конкурентоспособность» продукции, предприятия, отрасли, региона, страны нашли отражение в исследованиях А.А. Аузанова, М.Е. Альтмана, И.В. Белого, С.А. Беляева, А.В. Бузгалина, О.И. Волгина, С.Ю. Глазьева, А.И. Давыдова, Г.Б. Клейнера, В.И. Кушлина,

Ю.В. Латова, В.В. Лапаева, В.И. Маевского, В.А. Мазина, П.К. Нечаева, А.Н. Островского, Н.С. Рагимова, В.Л. Тамбовцева, А.И. Шитова, Е.Г. Ясина.

Различные аспекты развития овощеводства защищенного грунта, исследовались следующими учеными и экономистами-аграрниками: Л.А. Александровой, О.Ю. Анциферовой, В.С. Афанасьевым, А.Г. Базановым, Н.В. Горбачевой, С.А. Зайцевым, Д.А. Зюкиным, Б.М. Киселёвым, В.В. Липинским, Е.И. Ловчиковой, И.А. Минаковым, П.К. Нечаевым, Г.Г. Серебренниковым, Н.А. Тихомировым, Д.Л. Шаповаловым.

Недостаточная изученность и слабая теоретико-методологическая проработанность понятия «конкурентоспособность овощеводства защищенного грунта» в современной научной литературе создают серьёзные барьеры для эффективного управления отраслью. Отсутствие единого подхода к определению содержания этого понятия и разнообразие интерпретаций его критериев приводят не только к дискуссионности в научных кругах, но и к конкретным негативным последствиям в практической деятельности предприятий. На уровне организации производства это проявляется в неоптимальном использовании ресурсов: высокая энерго- и трудоёмкость, несбалансированность технологических процессов, а также затруднённое внедрение инноваций из-за отсутствия чётких ориентиров по выбору эффективных решений. Предприятия сталкиваются с неопределённостью при формировании инвестиционных программ, поскольку отсутствуют устоявшиеся методики оценки экономической эффективности модернизации тепличных комплексов.

Актуальность выбранной темы обусловлена необходимостью системного подхода к анализу факторов и разработке стратегических мер повышения конкурентоспособности овощеводства защищенного грунта.

Цель и задачи диссертационного исследования. Цель диссертационного исследования заключается в обосновании теоретических и методических положений обеспечения и разработке практических

рекомендаций по повышению конкурентоспособности овощеводства защищенного грунта.

Для достижения цели были поставлены и решены следующие задачи:

- исследовать экономическую сущность и содержание конкурентоспособности;
- провести организационно-экономическую оценку производства овощей защищенного грунта;
- дать оценку конкурентоспособности овощей защищенного грунта в регионе;
- сформировать концепцию роста конкурентоспособности овощей защищенного грунта;
- разработать прогнозные сценарии повышения конкурентоспособности овощей защищенного грунта.

Предмет, объект и информационно-эмпирическая база исследования. Предметом диссертационного исследования являются экономические отношения, складывающиеся в процессе производства овощей защищенного грунта и повышения их конкурентоспособности.

Предметная область исследования находится в рамках специальности: 5.2.3 «Региональная и отраслевая экономика» 3. Экономика агропромышленного комплекса (АПК) и соответствует пункту 3.6. Конкурентоспособность производителей сельскохозяйственной продукции Паспорта научных специальностей ВАК Министерства науки и высшего образования Российской Федерации.

Объектом исследования выступили овощеводческие предприятия защищенного грунта РФ. Более углубленное исследование проведено на примере овощеводческих предприятиях защищенного грунта Воронежской области.

Информационно-эмпирической базой исследования послужили статистические данные Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации, территориального органа Федеральной службы

государственной статистики по Воронежской области, Министерства сельского хозяйства Российской Федерации, теоретические и практические разработки научно-исследовательских институтов, ежегодные отчеты предприятий тепличной отрасли, экспертные оценки и суждения работников аграрного сектора, материалы личных наблюдений автора.

Теоретико-методологическая и методическая база исследования формировалась на основе трудов ученых по проблеме конкурентоспособности овощеводства защищенного грунта, законодательных, нормативно-правовых и рекомендательных актов органов государственной власти Российской Федерации. Проведенные исследования основывались на использовании системного подхода к изучаемой предметной области, а также применения абстрактно-логического, диалектического, монографического, расчетно-конструктивного, экономико-математического, экономико-статистического и других методов экономических исследований.

Положения диссертации, выносимые на защиту. В работе защищаются следующие, наиболее существенные научные результаты, полученные автором:

- экономическая сущность и содержание конкурентоспособности овощей защищенного грунта;
- позитивные и негативные тенденции развития производства овощей защищенного грунта;
- стратегическое «поле» развития конкурентоспособности овощеводства защищенного грунта;
- концепция роста конкурентоспособности овощей защищенного грунта в регионе;
- сценарии повышения конкурентоспособности овощей защищенного грунта.

Научная новизна диссертационного исследования заключается в развитии теоретико-методических подходов и разработке практических

рекомендаций по повышению конкурентоспособности овощеводства защищенного грунта.

В диссертации получен ряд положений, отличающихся научной новизной:

- на основе сравнительной характеристики способов оценки конкурентоспособности предложена система обеспечения конкурентных преимуществ овощеводства защищенного грунта, включающая внешние и внутренние факторы обеспечения конкурентоспособности производителей овощей защищенного грунта, а также нормативно-правовую базу и формы и способы государственного регулирования и поддержки (с. 54 – 56);

- определены как позитивные: рост площадей выращивания, технологическое перевооружение предприятий, строительство новых высокотехнологичных тепличных комплексов, устойчивое повышение урожайности на фоне внедрения современных агротехнологий и усиления вертикальной интеграции и др., так и негативные тенденции развития овощеводства защищенного грунта: сохраняющаяся зависимость от импортных технологий, оборудования и семян; высокая капиталоемкость производства, неравномерность территориального размещения тепличных комплексов, что ограничивает устойчивость и конкурентоспособность отечественных производителей (с. 90 – 93);

- выделено стратегическое «поле» развития конкурентоспособности овощеводства защищенного грунта, представляющее собой интегрированную модель, включающую четыре ключевых сектора: сильные стороны отрасли (высокая маржинальность, потенциал технологического перевооружения, подготовка кадров); слабые стороны (зависимость от импортных семян и оборудования, слабая маркетинговая политика, низкая мотивация персонала); возможности (рост спроса, государственная поддержка, развитие экспортного потенциала); угрозы (конкуренция со стороны импорта, рост цен на энергоресурсы, снижение покупательской способности) и определяющую

траектории государственной поддержки – от импортозамещения до формирования благоприятного имиджа овощной продукции (с. 107 – 111);

– обоснована концепция роста конкурентоспособности овощеводства защищенного грунта, ориентированная на создание устойчивой системы развития производства овощей в защищенном грунте и обеспечение стратегической конкурентоспособности отрасли на внутреннем и внешнем рынках (с. 129 – 131);

– разработаны сценарии повышения конкурентоспособности овощеводства защищенного грунта: инерционный, предусматривающий умеренный рост урожайности, рост цен на овощи защищенного грунта, обусловленное инфляцией, отсутствие программы по оптимизации затрат; компромиссный, предполагающий значительный рост урожайности овощей, умеренно высокий рост цен на овощи закрытого грунта, внедрение энергосберегающих решений; и интенсивный, характеризующийся существенным ростом урожайности овощеводческой продукции, высоким ростом цен, активным внедрением цифровых технологий при управлении производством (с. 131 – 135).

Теоретическая и практическая значимость результатов исследования. Теоретическое значение исследования заключается в уточнении понятия конкурентоспособности производства овощей защищенного грунта, в систематизации факторов, влияющих на конкурентоспособность, с учетом их внутренней и внешней природы, в обосновании концепции повышения конкурентоспособности овощеводства защищенного грунта, ориентированной на модернизацию технологий, оптимизации издержек, развитие кооперации и усиление рыночной позиции продукции.

Практическая значимость исследования заключается в том, что полученные результаты могут быть использованы непосредственно на производстве – в практике управления предприятиями овощеводства защищенного грунта для повышения эффективности использования

ресурсов, снижения себестоимости, а также улучшения рыночной позиции продукции. Предложенные сценарии развития отрасли и рекомендации по формированию кооперационных связей, развитию цифровизации и созданию региональных брендов направлены на комплексное повышение конкурентоспособности предприятий как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Апробация результатов исследования. Результаты исследований докладывались на различных научных и научно-практических конференциях, а также используются в учебном процессе федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I» при преподавании дисциплин «Региональная экономика», «Экономика АПК», «Организация сельскохозяйственного производства» и др.

Основные положения и результаты диссертационного исследования нашли отражение в 10 опубликованных работах (общий объем – 6,27 п. л., авторский вклад – 3,90 п. л.), из которых 3 - в рецензируемых научных изданиях.

Структура диссертационной работы. Диссертационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы, включающего 178 источников, изложена на 189 страницах компьютерного текста, содержит 31 таблицы, 39 рисунков, 12 приложений.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОВОЩЕЙ ЗАЩИЩЕННОГО ГРУНТА

1.1 Экономическая сущность и содержание конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции

Развитие Российской Федерации в современном мировом экономическом пространстве определяет новый формат экономических отношений. Этот факт обязывает государство переосмыслить стратегию конкурентоспособности национальной экономики. России необходима комплексная экономическая регенерация с учетом потребностей современного общества, которая заключается в восстановлении производящих отраслей экономики, обновлении основных фондов всех видов промышленных и сельскохозяйственных предприятий, разработке новейших конкурентоспособных продуктов.

Понимание категории «конкурентоспособность» в научно-методологическом аспекте предполагает обязательный анализ её связи с конкуренцией – фундаментальной экономической категорией, составляющей неотъемлемую черту рыночной системы хозяйствования.

Современная рыночная экономика – это сложно структурированный организм, включающий в себя большое количество коммерческих структур. Такие структуры функционируют в рамках установленных правовых норм и формируют общее понятие – рынок.

Рынок представляет собой систему регулярного, преимущественно денежного, взаимовыгодного, добровольного и состязательного обмена благами [107].

Система связей между потребителем и производителем формирует рыночные отношения. Основой рыночных отношений является понятие конкуренции.

«Конкуренция» от латинского слова «concurte» - столкновение, состязание [19, с.476].

Зарождение понятия «конкуренции» являлось состязанием между мелкими товаропроизводителями, которые стремились к более выгодным условиям производства и реализации произведенного продукта.

Зарождение конкуренции восходит к периоду формирования товарно-денежных отношений в III–IV вв. до н.э., сопровождавшемся такими экономическими и социальными процессами, как накопление имущества, обмен товарами и соперничество хозяйствующих субъектов. Эти явления находили отражение в трудах античных мыслителей – Ксенофонта [61], Сократа [127], Платона [98] и Аристотеля [66], которые критически оценивали рыночное взаимодействие, ориентированное исключительно на извлечение прибыли («ради денег»), противопоставляя его естественной хозяйственной деятельности. Разграничение понятий экономики и хрематистики, предложенное античными философами и поддерживавшееся впоследствии политической мыслью, сохраняло свою значимость вплоть до XVIII века. Отрицательное отношение к частной торговле и установление государственных монополий в этой сфере стали инструментами политики по ограничению конкуренции со стороны негосударственных производителей.

Исследованию теории конкуренции посвящены работы А. Смита [124], Д. Рикардо [109], А. Маршалла [75], Д.М. Кейнса [51], Й. Шумпетера [168].

Первые труды о значимости конкуренции были опубликованы в XVII–XVIII веках в работах основоположников классической политической экономии У. Петти [69] и А.Р. Ж. Тюрго [139]. Ученые считали, что конкуренция мощная сила, которая формирует рыночную цену на «естественном» уровне.

В экономической теории существует три основных подхода к определению конкуренции [18]: поведенческий, структурный и функциональный.

В работе шотландского экономиста и философа А. Смита [124] «Исследование о природе и причине богатства народов» (1776 г.) была сформулирована поведенческая трактовка «конкуренции», которая заключается в следующих тезисах:

- при дефиците предложения цены повышаются, при избытке предложения цены снижаются;
- принцип «невидимой руки»: рынок заставляет меняться товаропроизводителей, подстраиваться под установки потребителя, вытесняя не конкурентоспособные товары.

А. Смит, не анализируя природу конкуренции, сделал вывод о том, каковы ее условия. Он описал те признаки конкуренции, которые ему были известны, но он не стремился провести детальный анализ. А. Смит предложил рассмотреть конкуренцию как ответ на изменения рынка [124].

Известный экономист, создатель первой научной системы политической экономии в период индустриального капитализма Д. Рикардо [53] разработал теоретическое обоснование конкуренции и основные условия ее возникновения. Он развивал идеи регулирования цен с помощью конкурентной борьбы: «говоря о товарах, их меновой стоимости и законах, регулирующих их относительные цены, мы всегда имеем в виду только такие товары, количество которых может быть увеличено человеческим трудом и в производстве которых действие конкуренции не подвергается никаким ограничениям» [53, с.330].

А. Смит и Д. Рикардо [53] считают, что конкуренция играет ключевую роль в развитии рыночных отношений. Государственное вмешательство в этот процесс не требуется, так как конкуренция считается хаотичной и стихийной.

В середине XIX века, наиболее основательное развитие теории конкуренции происходит в контексте становления капитализма и появления марксистской теории. Основополагающие элементы этой теории, сосредоточены на понятии «конкуренция». К. Маркс и Ф. Энгельс [74]

уделяли особое внимание изучению причин возникновения конкуренции и определению ее стадий развития. Они акцентировали внимание на таких вопросах, как методы, механизмы и формы конкурентной борьбы. Посредством исторического подхода к анализу рассматриваемых проблем, они представили конкуренцию как борьбу, начинающуюся с появления мануфактур и частной собственности.

Американский экономист Д.Н. Хайман [97], приверженец поведенческого подхода, считает конкуренцию процессом, в ходе которого участники рынка стремятся наиболее эффективно соответствовать критериям, регулирующим распределение редких (дефицитных) благ.

Основателями структурного подхода являются Ф. Эджуорта [169], А. Курно [63], Дж. Робинсон [110], Э. Чемберлин и др. ученые, которые заложили теорию четырех основных форм рынков: совершенной конкуренции, монополистической конкуренции, олигополии и чистой монополии. Данные модели и в современное время являются актуальными для изучения.

По мнению К.Р. Макконел и С.Л. Брю [71] конкуренция – это большое количество покупателей и продавцов, имеющие возможность свободно входить и покидать рынок.

Понятие функционального подхода к определению конкуренции связано с австрийским экономистом И. Шумпетером. Согласно его взглядам, конкуренция представляет собой соперничество старого с новым, при котором инновационные решения постепенно вытесняют устаревшие формы производства и управления [168].

В европейской экономической литературе имеет широкое распространение теория М.Е. Портера [101], которая известна как: «модель пяти сил конкуренции». Сущность данной концепции раскрывается в следующих тезисах [101]:

1. Конкурентная борьба на рынке продавцов;

2. Товары-заменители имеющие аналогичные характеристики цены-качества;
3. Наполнение рынка новыми конкурентами;
4. Преобладание власти потребителей на рынке;
6. Преобладание власти поставщиков на рынке.

Данная модель является методом анализа внешней среды организации, которая помогает изучить структуру, перспективы развития бизнеса на ближайшие годы.

Концепция конкуренции в теории стала эволюционировать с течением времени, изменяя свое содержание от представления о ней как агрессивной формы экономического противоборства между независимыми производителями — к пониманию конкуренции в качестве саморегулирующего механизма, обеспечивающего баланс в структуре общественного производства и способствующего перераспределению капиталовложений между секторами экономики в соответствии с изменяющимися условиями спроса и предложения.

Отличительный подход к определению конкуренции предложен М.Л. Белоножко, Ю.И. Колтуновой [16]. По их мнению, под этим понятием подразумевается ключевой структурный элемент рыночной экономики, а также особая форма взаимодействия хозяйствующих субъектов, связанная с определением ценовой политики и масштабов товарного предложения на рынке.

Конкуренция может быть определена как совокупность экономических взаимодействий между производителями и поставщиками, в ходе которых участники рынка задействуют имеющиеся у них конкурентные преимущества с целью реализации продукции, а также как форма соперничества между отдельными хозяйствующими субъектами, ориентированная на привлечение и удержание клиентов.

На основе данного определения выделяются ключевые характеристики рыночной конкуренции (рисунок 1):

- экономическое противоборство, направленное на получение наиболее выгодных условий при производстве, приобретении и реализации товаров;
- стремление добиться признания со стороны общества эффективности затрат и достигнутых производственных результатов;
- ориентация участников на достижение ведущих позиций в отрасли;
- наличие единой, но дефицитной цели – максимизация индивидуального дохода, достижимой лишь для ограниченного круга игроков; отсутствие этого условия исключает возникновение конкуренции, поскольку устраняет мотив соперничества;
- множественность самостоятельных покупателей и продавцов на рынке конкретного товара или ресурса;
- отсутствие административных или иных барьеров, препятствующих свободному вхождению на рынок и выходу из него;
- неспособность отдельного продавца оказывать значимое влияние на рыночное предложение, цену или поведение потребителей, а также манипулировать рыночной конъюнктурой в личных интересах;
- подчинение производственной деятельности экономическим интересам конечного потребителя как главного детерминанта рыночного спроса. [57].

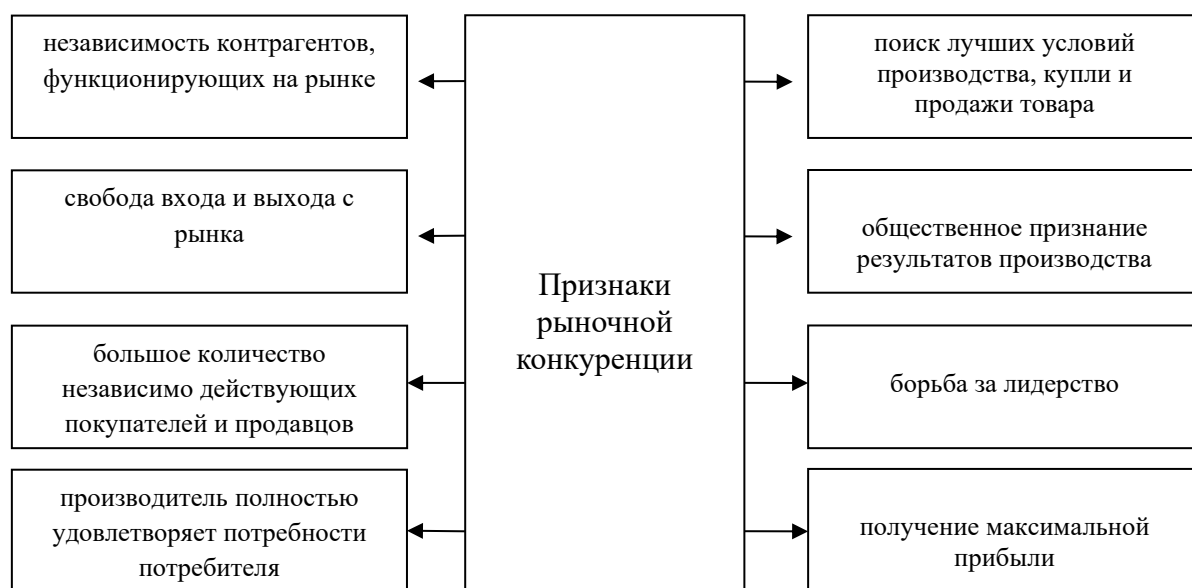


Рисунок 1- Признаки рыночной конкуренции

Источник: разработано автором с использованием [68].

В современной экономической теории конкуренция трактуется многомерно, охватывая совокупность взаимосвязанных подходов. Её рассматривают как форму соперничества между экономическими агентами, как структурный компонент рыночного регулирования, как диагностический признак при классификации отраслевых рынков, а также как основу для комплексной оценки поведения и позиционирования субъекта в условиях рыночной среды. Многоаспектность данного понятия проявляется в том числе в его применении для моделирования рыночных структур, анализа роли общественных институтов и изучения динамики взаимодействия участников хозяйственной деятельности.

Г. Я. Киперман [52] рассматривает конкуренцию как динамический процесс, включающий взаимодействие, координацию и соперничество между производителями и поставщиками в ходе реализации товаров и услуг, главной целью которого выступает достижение максимально выгодных условий сбытовой деятельности.

По определению Н. И. Перцовского [95], конкуренция – это экономический процесс, в ходе которого хозяйствующие субъекты, функционирующие на едином рынке, вступают во взаимодействие и соперничают между собой, стремясь не только к обеспечению максимально выгодных условий реализации своей продукции, но и к наиболее полному удовлетворению запросов потребителей, а в конечном счёте — к достижению наибольшего уровня прибыли.

Р. А. Фатхутдинов [144] определяет конкуренцию как процесс целенаправленного распоряжения субъектом хозяйствования собственными конкурентными преимуществами с целью достижения успеха (в том числе победы) или иных стратегических результатов в условиях соперничества с другими участниками рынка за удовлетворение как объективно обусловленных, так и субъективно воспринимаемых потребностей — при соблюдении правовых норм либо в условиях, определяемых естественными (нормативно не регулируемыми) рыночными обстоятельствами.

Изучая теорию конкуренции, следует раскрыть ее содержание как важнейшего механизма регулирования экономики через выполняемые функции (рисунок 2):

1. Функция регулирования. Конкуренция направляет экономическую активность производителей в русло предпочтений потребителей, реализуя принцип (суверенитета покупателя).

2. Функция мотивации. Для хозяйствующих субъектов конкуренция выступает одновременно как стимул и как угроза:

– субъекты, обеспечивающие более высокое качество продукции или достигающие снижения издержек за счёт повышения эффективности, получают рыночное вознаграждение в виде прибыли (позитивные рыночные санкции);

– те же, кто игнорирует сигналы спроса либо нарушает принятые в отрасли правила взаимодействия, сталкиваются с экономическими издержками – сокращением доли рынка, убытками или полным исключением из рыночного оборота (негативные рыночные санкции) [16].

3. Функция распределения. Конкуренция способствует справедливому (в рыночном смысле) распределению доходов между предприятиями и домохозяйствами – пропорционально вкладу каждого участника в создание добавленной стоимости и удовлетворение общественных потребностей.

4. Функция контроля. Конкуренция выступает естественным ограничителем монопольной власти отдельных субъектов, сдерживая чрезмерную концентрацию экономического влияния [57].

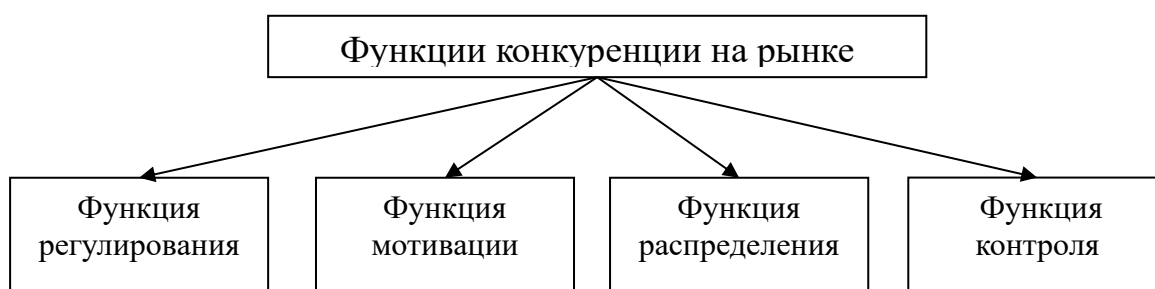


Рисунок 2 - Функции конкуренции на рынке

Источник: разработано автором с использованием [57].

Конкуренция способна как стимулировать, так и сдерживать развитие конкурентного потенциала предприятий, действующих на рынке.

Позитивное воздействие конкуренции проявляется в том, что её интенсивность и острота выступают в качестве объективно необходимых и в то же время достаточных условий для формирования, а также последующего наращивания потенциала повышения конкурентоспособности рыночных участников [25].

В условиях рыночной экономики конкуренция материализуется в форме соперничества субъектов за привлечение контрагентов и увеличение своей доли в соответствующем сегменте. Конкурентная борьба носит динамический характер – она ускоряет экономическую активность и способствует более полному и своевременному насыщению рынка товарами и услугами.

В зависимости от совокупности характеристик выделяют различные типы рыночной конкуренции (рисунок 3).

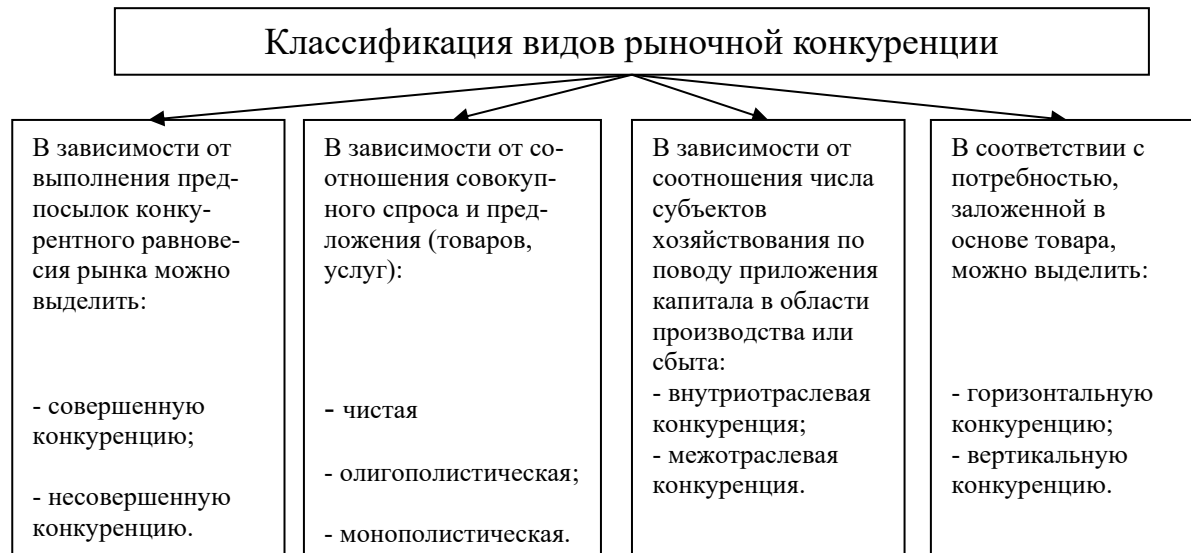


Рисунок 3– Классификация видов рыночной конкуренции

Источник: разработано автором с использованием [25].

В зависимости от степени соблюдения условий, необходимых для достижения конкурентного равновесия, выделяют два основных типа рыночной конкуренции: совершенную и несовершенную.

Совершенная конкуренция характеризуется полным соответствием классическим предпосылкам равновесного рынка, в число которых входят: большое количество мелких, экономически независимых продавцов и покупателей; отсутствие барьеров для перемещения ресурсов и свободное обращение факторов производства; полная хозяйственная автономия участников; стандартизация выпускаемой продукции (её абсолютная однородность); а также открытость и полнота рыночной информации для всех субъектов.

Несовершенная конкуренция возникает при отклонении от этих условий. Её отличительными чертами являются: концентрация рыночной власти в руках ограниченного числа крупных компаний или монополизация рынка единым игроком; частичная или полная зависимость предприятий при принятии решений; дифференциация товаров (по качеству, бренду, сервису и др.); а также способность отдельных субъектов влиять на ценовую политику и управлять отдельными рыночными сегментами.

В зависимости от баланса между совокупным спросом и предложением на рынке товаров и услуг выделяют следующие формы конкуренции — как разновидности совершенной, так и несовершенной: чистая конкуренция, олигополия и монополистическая конкуренция.

Рынок чистой конкуренции характеризуется, прежде всего, множественностью участников, как со стороны покупателей, так и со стороны продавцов, при этом ни один из них в отдельности не располагает достаточным объёмом рыночной власти для воздействия на уровень цен.

Олигополистическая конкуренция относится к разряду несовершенных рыночных структур. Её основными признаками выступают: ограниченное число крупных игроков, чьи стратегические решения взаимно обусловлены и оказывают прямое влияние друг на друга; высокая концентрация рыночной власти у каждого участника; значительная степень реакции, то есть чувствительность фирмы к действиям соперников, измеряемая эластичностью её ответных решений; а также высокая степень сходства

продукции при одновременном существовании лишь небольшого числа её вариантов. Формирование олигопольного рынка обусловлено тем, что подавляющая доля поставок сосредоточена в руках нескольких доминирующих предприятий.

Монополистическая конкуренция также представляет собой форму несовершенной конкуренции. Для неё характерны: большое количество участников рынка с относительно сбалансированным потенциалом; а также дифференциация товаров, то есть наличие у продукции субъективно или объективно воспринимаемых отличий (по качеству, дизайну, бренду, сервису и др.), которые потребители признают значимыми, и которые формируют устойчивые предпочтения в рамках рыночного сегмента.

В зависимости от характера распределения хозяйствующих субъектов по направлениям вложения капитала в производство или в сбыт различают два типа конкуренции: внутриотраслевую и межотраслевую.

Внутриотраслевая конкуренция представляет собой соперничество предприятий, действующих в рамках одной отрасли, за достижение преимуществ в условиях производства и реализации продукции, а также за получение экономической ренты (сверхприбыли), обусловленной временным превосходством в эффективности.

Межотраслевая конкуренция возникает между предпринимателями, представляющими разные сектора экономики, и направлена на перераспределение инвестиционных потоков в пользу наиболее доходных направлений. Её появление обусловлено объективным неравенством условий хозяйствования (различиями в органическом строении капитала, скорости его оборачиваемости, а также нестабильностью рыночных цен).

Исходя из характера потребности, лежащей в основе товарного предложения, различают горизонтальную и вертикальную формы конкуренции.

Горизонтальная конкуренция возникает между производителями идентичной продукции, функционирующими на одном и том же рыночном сегменте.

Вертикальная конкуренция проявляется в соперничестве между субъектами, выпускающими разнородные товары, однако способными удовлетворять одну и ту же базовую потребность потребителя.

Конкуренция выступает в качестве ключевого драйвера общественного прогресса: она стимулирует наиболее эффективное применение трудовых и интеллектуальных ресурсов, способствует технологическому и продуктовому обновлению, расширяет ассортимент благ, а также формирует рациональные модели поведения как у продавцов, так и у покупателей.

Интеграция различных теоретических подходов позволяет сформулировать комплексное определение: конкуренция – это целенаправленное использование субъектом своих конкурентных преимуществ с целью достижения стратегических результатов (включая победу) в условиях взаимодействия или противоборства с другими участниками рынка за удовлетворение как объективно обусловленных, так и субъективно воспринимаемых потребностей в рамках установленных правовых норм либо при действии естественных рыночных механизмов. Таким образом, конкуренция служит движущей силой развития не только отдельных хозяйствующих единиц и управленческих процессов, но и общества в целом. [16].

Федеральный закон от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» в п.7 ст.4 трактует понятие «конкуренции» как «соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке» [91].

В действующем российском законодательстве закреплены ключевые условия, необходимые для возникновения и устойчивого функционирования конкуренции:

- наличие на рынке множества независимых поставщиков, обеспечивающих достаточный объём товарного предложения;
- присутствие значительного числа самостоятельных покупателей, способных формировать конкурентную среду спроса;
- отсутствие у участников рынка соглашений, координации действий или иных форм сговора, ведущих к ограничению или устранению конкуренции;
- обеспеченность свободного доступа хозяйствующих субъектов к ключевым факторам производства включая сырьё, финансовые ресурсы, технологии и инфраструктурные активы [91].

Данная особенность конкуренции позволяет рассматривать конкурентоспособность предприятия, поскольку среди множества экономических, организационных, технологических и социальных проблем, с которыми предприятие сталкивается по роду своей деятельности, существует «проблема проблем» способность выжить в конкурентном окружении.

Согласно толкованию С. И. Ожегова в «Толковом словаре русского языка», конкурентоспособность понимается как способность субъекта успешно противостоять соперничающим участникам рынка и удерживать свои позиции в условиях конкуренции [93].

Вопросам обеспечения конкурентоспособности отводится значительное место в работах российских и зарубежных ученых Р.А. Фатхутдинова [142], Л.В. Новак [88], Г.Л. Азоева [2], Е.Г. Ефимовой [43], Е.С. Подборновой [99].

Анализу и определению этой экономической категории посвящено множество работ отечественных и зарубежных авторов и тем не менее в настоящее время ученые-экономисты не пришли к единому мнению о том, что есть «конкурентоспособность».

В рамках системного подхода к исследованию конкурентоспособности Г. Азоев и А. Челенков [67] предлагают иерархическую модель анализа, предполагающую поэтапную оценку на четырёх уровнях: продукта, предприятия, отрасли и национальной экономики в целом (рисунок 4).

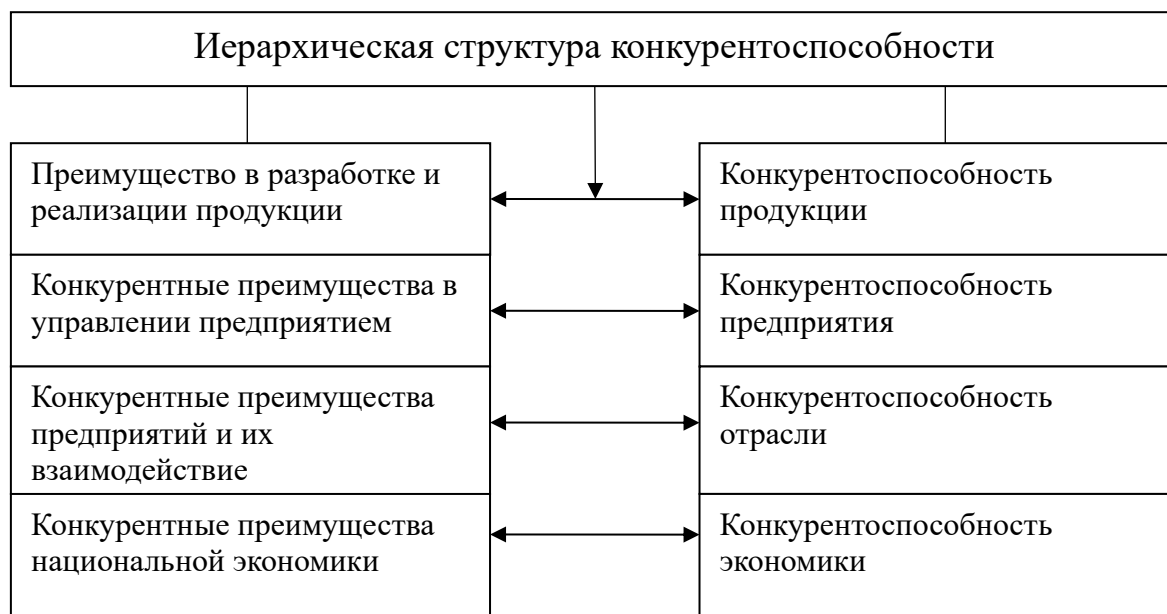


Рисунок 4 - Иерархическая структура конкурентоспособности

по Г. Азоеву и А. Челенкову

Источник: разработано автором с использованием [67].

М. Гельвановский [30] предлагает структурировать всё многообразие конкурентных взаимодействий в экономике по трём иерархическим уровням:

- микроуровень охватывает отдельные товары, технологические процессы и конкретные предприятия;
- мезоуровень включает отрасли и межотраслевые производственные комплексы;
- макроуровень относится к национальной экономике и интеграционным объединениям международного масштаба.

Сопоставление подходов Г. Азоева и А. Челенкова [67] с позицией М. Гельвановского [30] позволяет сделать вывод об их принципиальной близости: различие заключается лишь в агрегировании, Гельвановский объединяет конкурентоспособность продукции и предприятия в единый

микроуровневый блок, тогда как Азоев и Челенков рассматривают их отдельно.

Отсюда следует, что формирование устойчивых конкурентных преимуществ возможно лишь при согласованном функционировании макро- и микроэкономических механизмов. Другими словами, на уровне национального хозяйства и на уровне отдельных хозяйствующих субъектов должны быть созданы условия, обеспечивающие приток инвестиций, стимулирование инновационной активности и справедливое распределение экономических результатов.

Разночтения в определении категории «конкурентоспособность» обусловлены сложностью и многогранностью её экономической природы. В первую очередь это связано с её иерархической организацией способностью проявляться одновременно на нескольких взаимосвязанных уровнях анализа. В современной экономической практике понятие «конкурентоспособность» применяется дифференцированно в зависимости от масштаба объекта: выделяют конкурентоспособность отдельного продукта, предприятия, отрасли, региональной экономики, а также национальной экономики в целом (рисунок 5).

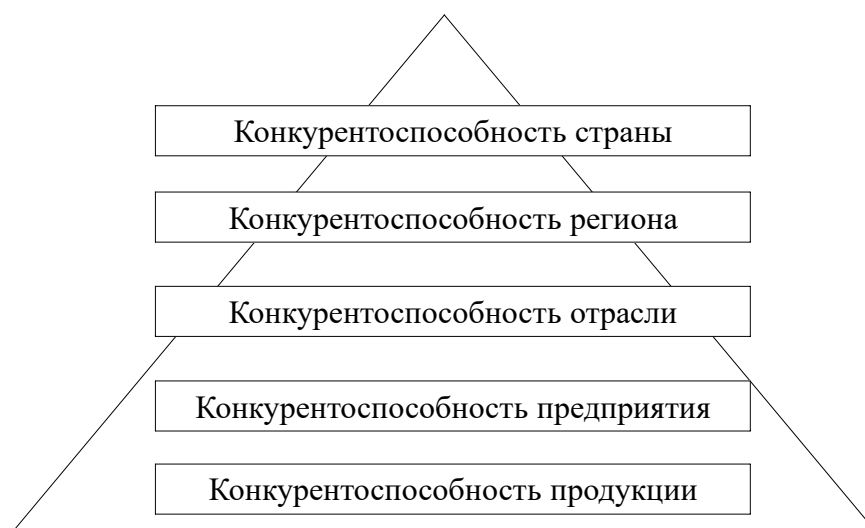


Рисунок 5 - Пирамида конкурентоспособности

Источник: разработано автором с использованием [147, 44].

Для наглядного отображения системной взаимозависимости этих уровней целесообразно использовать модель, получившую название

«пирамида конкурентоспособности»: более высокие уровни базируются на результатах, достигнутых на нижележащих, а их совокупное состояние определяет устойчивость всей структуры [147].

Современными учеными считается удобным для изучения конкурентоспособности применение иерархии конкурентоспособности субъектов рынка (таблица 1) [1].

Тем не менее, необходимо придерживаться разделения понятий «конкурентоспособности субъекта» экономических отношений (предприятие, объединение, отрасль, страна) и «конкурентоспособность объекта» этих отношений (товар, услуга) [11,97].

Отечественные и зарубежные ученые утверждают, что нет конкретного определения (термина) конкурентоспособности страны применительно к любому государству.

Некоторые ученые считают конкурентоспособность национальной экономики как макроэкономический феномен, формируемый под воздействием ключевых рыночных параметров в первую очередь динамики обменного курса, уровня процентных ставок и величины бюджетного дефицита.

Понятие «конкурентоспособность страны» сформулировал и в научный оборот впервые ввел М. Портер [100]. По его мнению, именно национальная конкурентоспособность определяет успех и неудачи в конкретных отраслях производства и место, которое занимает страна в мировом хозяйстве.

В настоящее время данное понятие получило всеобщее признание, и оно находит широкое применение в специальных исследовательских работах, лексиконе политиков и бизнес-элиты.

Конкурентоспособность страны – это поддающаяся сравнительной оценке совокупность экономических, производственных, социальных и политических достоинств, а также природных преимуществ, позволяющих ей достигать лучших результатов в обеспечении высокого качества жизни населения в состязании с другими странами [8].

Таблица 1 - Иерархия понятий конкурентоспособности субъектов рынка

Уровень иерархии	Определение конкурентоспособности
Конкурентоспособность страны	Способность национальной экономики выпускать товары, соответствующие стандартам и требованиям глобальных рынков, а также формировать условия для динамичного накопления государственных ресурсов с темпами, достаточными для обеспечения устойчивого роста валового внутреннего продукта и поддержания уровня качества жизни населения на сопоставимом с мировым масштабом уровне.
Конкурентоспособность региона	Региональная конкурентоспособность проявляется в способности производить товары, востребованные на внутреннем и международном рынках, и одновременно создавать условия для динамичного роста собственного экономического потенциала.
Конкурентоспособность отрасли	Отраслевая конкурентоспособность определяется двумя взаимосвязанными компонентами: во-первых, возможностью генерировать экспортно-ориентированную продукцию, удовлетворяющую международным техническим, санитарным и потребительским нормам; во-вторых, способностью создавать условия для устойчивого роста конкурентных преимуществ предприятий.
Конкурентоспособность предприятия	Способность: - реализовывать стратегические цели даже в условиях активного противодействия со стороны конкурентов; - обеспечивать удовлетворение запросов потребителей за счёт выпуска и поставки на рынок товаров, обладающих превосходными характеристиками по сравнению с предложениями соперников.
Конкурентоспособность продукции	Способность продукции превосходить конкурирующие предложения сопоставимого типа и целевого назначения для потребителя, обусловленная оптимальным сочетанием эксплуатационных, технических и потребительских характеристик с уровнем ценовой доступности, соответствующим восприятию ценности на данном рынке.

Источник: разработано автором с использованием [1].

Итак, как видно из вышеизложенного, конкурентоспособность на всех уровнях от отдельного продукта до национальной экономики выступает фундаментальной основой социально-экономического благополучия страны и уровня жизни её граждан. Несмотря на различия в субъектах и масштабах проявления, все уровни конкурентоспособности объединяет общая сущностная черта: наличие устойчивых, специфических компетенций или уникальных качеств, позволяющих генерировать устойчивое преимущество и опережать соперников в достижении стратегических целей.

В современной экономической литературе трактовка термина «конкурентоспособность региона» варьируется в зависимости от избранной методологической парадигмы: одни исследователи интерпретируют регион как крупную интегрированную бизнес-систему (аналог корпорации), способную обеспечивать устойчивую рыночную долю, финансовую стабильность и динамику роста доходов населения и бюджета; другие рассматривают её как совокупность институциональных и инфраструктурных условий, создающих предпосылки для эффективного функционирования как внутренних, так и внешних рынков.

Существует большое число трактовок понятия «конкурентоспособность региона» в различных вариациях.

По мнению В.И. Видяпина и М.В. Степанова [26], конкурентоспособностью региона признаются существование и использование конкурентного потенциала данного региона

Согласно И.П. Даниловой и Ю.Б. Жамьяновой [35], конкурентоспособность региона – это его способность не только поддерживать высокий стандарт жизни для населения и обеспечивать приемлемую доходность владельцам капитала, но и максимально эффективно задействовать имеющийся экономический потенциал в процессе производства товаров и предоставления услуг.

М. Портер [102], в свою очередь, трактует региональную конкурентоспособность как показатель продуктивности использования ресурсов, прежде всего трудового потенциала и капитальных активов, по сравнению с другими территориями; в качестве измеримого индикатора он рассматривает величину валового регионального продукта в расчёте на одного жителя.

Согласно концепции М. Портера [102], развитие конкурентоспособности как на региональном, так и на национальном уровне происходит последовательно, проходя четыре эволюционные стадии:

- конкуренция на основе факторов производства;

- конкуренция на основе инвестиций;
- конкуренция на основе инноваций;
- конкуренция на основе богатства.

В данном случае совершенно логично, что три первые стадии обеспечивают экономический рост, а последняя стадия соответствует застою и спаду.

Совокупность теоретических подходов, предложенных различными исследователями, позволяет определить конкурентоспособность региона как способность выявлять, формировать и эффективно задействовать собственные конкурентные преимущества с целью сохранения или укрепления позиций на товарных рынках в условиях межрегионального соперничества [3, 22].

Отрасль – нечто большее, чем совокупность независимых фирм, а межфирменные отношения нечто большее, чем ценовая конкуренция. Отраслевые институты могут оказывать обратное влияние на организацию отдельных фирм, их стратегию, их коллективную конкурентоспособность [17].

Конкурентоспособность на мезоуровне (отраслевом) четко охарактеризовали американские ученые А.А. Томпсон и А. Стрикленд [138], выделив такие силы конкуренции, как: соперничество между продавцами внутри отрасли, наличие привлекательных товаров, возможность вхождения в отрасль новых конкурентов, влияние поставщиков и способность потребителей диктовать свои условия.

Конкурентоспособность отрасли следует рассматривать как способность не только выигрывать в конкурентной борьбе, но и устойчиво функционировать в условиях рынка за счёт повышения экономической эффективности, качества продукции и уровня технологического развития. Нам близка позиция Е.А. Цельмина [103], который рассматривает конкурентоспособность не как биполярное понятие конкурентоспособный (выигравший в конкурентной борьбе) неконкурентоспособный

(проигравший в конкурентной борьбе), а как обладание ее определенной степенью, которую в наиболее простой градации можно определить как низкая, средняя, высокая.

При переходе к оценке конкурентоспособности агропромышленного комплекса необходимо учитывать его специфические черты, которые ограничивают применимость методик, разработанных для анализа других отраслей. К числу ключевых особенностей следует отнести:

- относительно низкая рентабельность, обусловленная высокой материалоемкостью;
- продолжительность производственно-технологического цикла и, как следствие, длительный срок окупаемости капитальных вложений;
- экологический фактор – сельскохозяйственное производство должно соответствовать принципам устойчивого развития, не нанося ущерба природной среде и обеспечивая выпуск продукции, соответствующей санитарно-гигиеническим и пищевым стандартам безопасности.

Ф.И. Субоч и С.М. Поздняк [134] предлагают двуединую трактовку конкурентоспособности агропромышленного комплекса, включающую два взаимообусловленных измерения:

- социально-экономическое измерение, отражающее способность АПК способствовать повышению уровня и качества жизни населения через обеспечение продовольственной безопасности, занятости и доходов в сельских территориях;
- производственно-технологическое измерение, выражающееся в способности отрасли генерировать экспортно-ориентированную продукцию с высокой степенью переработки и добавленной стоимостью, а также обеспечивать ресурсную и экономическую эффективность производственных процессов.

Согласно З.М. Ильиной и Н.Н. Батовой [48], конкурентоспособность агропромышленного комплекса – это способность его отраслей эффективно производить и реализовывать сельскохозяйственную продукцию и

продовольствие, превосходящие аналоги по цене и качественным характеристикам, обеспечивая при этом устойчивое развитие отрасли в долгосрочной перспективе.

Анализ подходов к оценке конкурентоспособности предприятий, представленных в экономической литературе, показывает, что многие исследователи сводят это понятие преимущественно к способности организации выпускать конкурентоспособную продукцию. Вместе с тем следует учитывать, что товар сам по себе выступает пассивным элементом рыночной среды, тогда как её активными участниками являются хозяйствующие субъекты – предприятия. Именно они, посредством предлагаемых товаров и услуг, выступают реальными носителями конкурентных преимуществ. При этом уровень конкурентоспособности таких субъектов определяется не только характеристиками выпускаемой продукции или оказываемых услуг, но и совокупностью иных параметров, отражающих общую экономическую эффективность и устойчивость предприятия как целостной системы.

В работах Г.Л. Азоева [2] и Г.А. Фатхутдинова [144] конкурентоспособность предприятия понимается, в первую очередь, как потенциал организации по производству и предложению продукции (или услуг), способной успешно конкурировать на рынке. Таким образом, в их интерпретации конкурентоспособность предприятия отождествляется с конкурентоспособностью выпускаемой продукции.

В противовес этому подходу Е.А. Хартман [150] рассматривает конкурентоспособность как комплексную, динамическую систему, включающую взаимосвязанные и постоянно взаимодействующие элементы. По его определению, это степень, в которой предприятие реализует свой потенциал для достижения и устойчивого поддержания конкурентных преимуществ в долгосрочной перспективе.

Зарубежные исследователи М. Макдоналд и Я. Данбар [70] предлагают оценивать конкурентоспособность компании через призму её рыночной силы

как объективный показатель эффективности удовлетворения запросов конкретных сегментов потребителей по сравнению с альтернативными предложениями конкурентов.

Близкую позицию занимает Ж.Ж. Ламбен [64], определяющий конкурентоспособность фирмы как её способность превосходить соперников в удовлетворении потребительских запросов, то есть обеспечивать более высокий уровень полезности или ценности для клиентов в конкретной рыночной нише.

Согласно А.Ю. Тарасовой [135], это создание и поддержание конкурентных преимуществ, позволяющих фирме эффективнее, чем другие, удовлетворять потребности потребителей и защищаться от конкурентных сил.

Вызывает интерес точка зрения Е.А. Синельниковой [123], в ее работах конкурентоспособность характеризуется как способность занимать рыночный сегмент, создавать хороший имидж в глазах потребителей, обеспечивать постоянный объем продаж выпускаемого продукта или услуги.

Е.А. Юркова [174] подчёркивает, что центральным элементом конкурентоспособности сельскохозяйственного предприятия выступает конкурентоспособность его продукции. В качестве определяющих характеристик товарного предложения при этом выделяются три ключевых параметра: качество выпускаемой продукции, её ценовая доступность и условия коммерческой реализации (включая логистику, сервис, гарантии и т.п.).

С нашей точки зрения, конкурентоспособность предприятия представляет собой совокупность возможностей и реальных действий, направленных на ведение устойчивой, результативной хозяйственной деятельности в конкурентной среде. Это способность не только обладать определёнными преимуществами, но и успешно воплощать их в практике адаптируясь к рыночным условиям, генерируя ценность для потребителя и удерживая позиции на рынке. В экономической политике современной

страны большое значение придается конкурентоспособности продукции. Она становится ключевым фактором для всех уровней и форм хозяйствования, обуславливая необходимость улучшения качественных параметров и повышения производительности труда. Понятие конкурентоспособности продукции включает в себя совокупность потребительских свойств, обеспечивающих ее отличие от конкурирующих продуктов и учитывающих затраты на удовлетворение социальных потребностей.

В системе понятий, связанных с конкурентоспособностью, ключевым, базовым звеном традиционно выступает конкурентоспособность продукции. В экономической литературе представлено значительное число трактовок данного феномена, причём их содержание, как и в случае с общей конкурентоспособностью, варьируется в зависимости от методологического подхода, целей анализа и, что особенно важно, от отраслевых особенностей.

Авторы по-разному трактуют понятие «конкурентоспособность» продукции (таблица 2).

Таблица 2 – Подходы к определению конкурентоспособности продукции (товара)

Авторы	Содержание определения
М. Портер [100]	Конкурентоспособность продукции – это свойство товара, услуги или участника рынка, позволяющее ему выступать на рынке наравне с аналогичными предложениями других субъектов, присутствующих в данной рыночной нише.
И.И. Кретов [59]	Конкурентоспособность продукции – это его отличительная характеристика, отражающая степень превосходства над продукцией конкурента как по уровню удовлетворения потребностей, так и по соотношению затрат и полезности.
Н.А. Нагапетьянц [86]	Конкурентоспособность товара – совокупность его рыночных качеств, определяющих способность успешно реализовываться в условиях конкуренции за счёт преимуществ перед аналогами.
И.Н. Фурс [149]	Конкурентоспособность товара – это его способность быть более выгодным и удобным для покупателя по сравнению с альтернативными товарами, удовлетворяющими ту же потребность или предлагающими аналогичные функции.
И.М. Лифиц [65]	Конкурентоспособность продукции – это её потенциал соответствовать запросам конкретного рынка в течение определённого периода времени, при этом превосходя по ключевым параметрам аналогичные товары-конкуренты.
А.Ю. Юданов [172]	Конкурентоспособность продукта – степень его привлекательности для конечного потребителя, отражающая

Авторы	Содержание определения
	возможность удовлетворить его потребности более полно и эффективно, чем другие аналогичные предложения.
Р.А. Фатхутдинов [143]	Конкурентоспособность продукции – Свойство объектов (продуктов, услуг), характеризующее уровень их привлекательности для потребителя при сравнении с другими аналогичными предложениями, представленными на данном рынке.
М. Коллонтай [14]	Конкурентоспособность товара – это его способность обеспечивать более высокий уровень удовлетворения потребностей покупателя на единицу затраченных средств по сравнению с аналогичными предложениями конкурентов.
Г.Р. Сабецкая [117]	Конкурентоспособность продукции – рыночная характеристика, отражающая её потенциал приносить прибыль как производителю, так и торговой организации за счёт устойчивого превосходства над конкурентными аналогами.
Х. Фасхиев [23]	Конкурентоспособность продукции — комплексный показатель, выражающий её соответствие запросам рынка при одновременном обеспечении роста реальных доходов у производителя.
В.И. Захарченко [40]	Конкурентоспособность продукции — свойство, проявляющееся в её способности быть выбранной конкретным потребителем на данном рынке в рамках заданного временного отрезка.
А.Н. Романов., Ю.Ю. Корюгов [14]	Конкурентоспособность товара — совокупность потребительских и ценовых характеристик, определяющих его рыночный успех, то есть устойчивое преимущество перед другими аналогичными товарами в условиях конкуренции.
Н.В. Еремеева, С.Л. Калачев [42]	Конкурентоспособность продукции — уровень её экономических и потребительских параметров, достаточный для эффективного противостояния конкурирующим предложениям и выдерживания сравнения по ключевым критериям.
Л.Н. Руднева, О.В. Руденок [112]	Конкурентоспособность продукции — это результат циклического процесса управления функциями предприятия, направленного на максимальное удовлетворение потребностей клиентов при воздействии внешних рыночных факторов и формировании внутренних конкурентных преимуществ через проектирование, производство и продвижение продукции при рациональном использовании ресурсов.
А.А. Амборцумов, Ф.Ф. Стиркиков [28]	Конкурентоспособность товара — совокупность его свойств, отличающих его от аналогов по степени и глубине удовлетворения потребностей покупателя, а также по соотношению совокупных затрат на приобретение и использование.

Источник: составлено автором с использованием [100, 59, 86, 149, 65, 172, 143, 14, 117, 23, 40, 14, 42, 112, 28].

Анализ широкого спектра исследований позволяет сделать вывод: в большинстве работ отмечается общее понимание конкурентоспособного товара как продукта, который в течение всего жизненного цикла производства

отвечает установленным рыночным стандартам качества, обладает повышенной привлекательностью для потребителя по сравнению с аналогами и обеспечивает сбалансированное соотношение «цена–качество». Такое равновесие должно одновременно удовлетворять ожидания покупателя и гарантировать производителю получение коммерческой прибыли при реализации.

При этом конкурентоспособность продукции, понимаемая как потенциал её успешной и выгодной реализации в условиях рыночной конкуренции, может быть объективно оценена исключительно в рамках сравнительного анализа то есть через сопоставление с ближайшими конкурентными аналогами, предлагающими схожую ценность для целевой аудитории. Современная концепция менеджмента конкурентоспособности продукции предусматривает комплексный подход к управлению всеми этапами жизненного цикла продукта («спираль» конкурентоспособности продукции). Стадии жизненного цикла обеспечивают удовлетворение потребностей потребителя в сферах реализации и потребления продукции (рисунок 6).

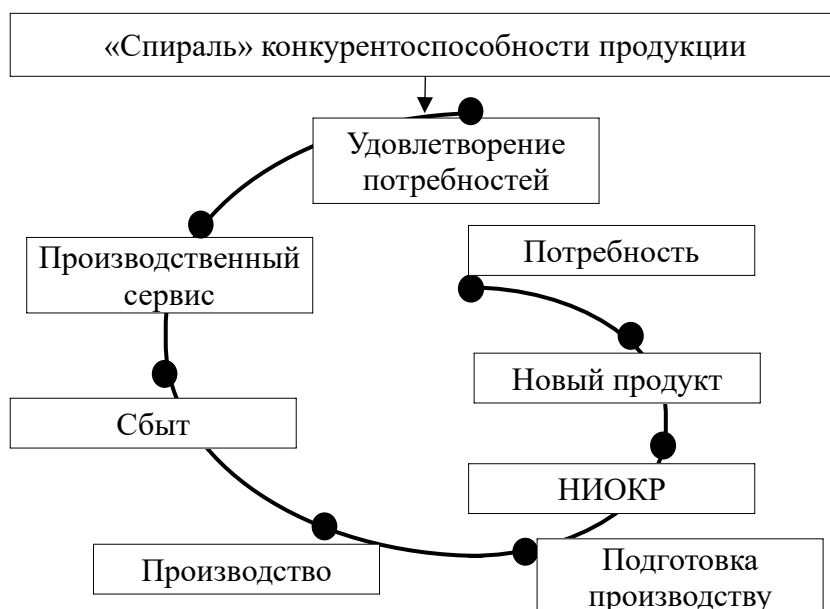


Рисунок 6 - «Спираль» конкурентоспособности продукции

Источник: разработано автором с использованием [84].

Конкурентоспособность продукции в условиях рыночной экономики служит ключевым фактором успешного функционирования и роста товаропроизводителей. Она находится в центре внимания государственных, политических, деловых и научных сил государств. Формирование конкурентоспособности продукции происходит на уровне внутренних производственно-экономических структур и определяется качественным их состоянием. Повышение конкурентоспособности продукции способствует росту объемов ее экспорта и завоеванию престижа отечественных товаров на внешних рынках.

В современной экономической науке отсутствует универсально признанная методология оценки конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции. Западные исследователи традиционно делают акцент на количественных подходах, стремясь выразить конкурентоспособность через измеримые показатели: индексы, рейтинги, нормативные соотношения.

В отечественных работах, напротив, преобладает качественный анализ: значительное внимание уделяется выявлению и интерпретации факторов, формирующих конкурентный потенциал сельскохозяйственной продукции. При этом статистические и расчётные методы не отвергаются, а напротив, предлагаются разнообразные индексные модели и рейтинговые системы, однако они чаще выступают вспомогательным инструментом при оценке комплексного явления.

С нашей точки зрения, число факторов, оказывающих влияние на конкурентоспособность сельхозпродукции, чрезвычайно велико, а их значимость в общей структуре конкурентного потенциала варьируется в зависимости от множества условий: географических, институциональных, рыночных и технологических (регион, страна, стадия зрелости рынка, инфраструктурная обеспеченность и др.).

По нашему мнению, конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции (как основа пирамиды конкурентоспособности), формируется из

нижеперечисленных этапов (принципиальная схема цепочки производства продукции для наибольшей ее конкурентоспособности приведена в таблице 3):

1 Этап выявления потребности в продукции:

- оценка спроса на производимый/реализуемый продукт;
- оценка занятости ниши рынка и возможностей конкурентов;
- оценка затрат на маркетинг.

2. Этап выбора технологии производства:

- использование методик, созданных технологий, которые разработаны отечественными учеными с применением иностранного опыта;
- использование отечественной техники и технических средств.

3. Этап нахождения контрагентов-поставщиков:

- этап оценки потребляемых организацией предметов и услуг, а также степень их локализации.

4. Этап определения размера бизнеса.

5. Этап реализации продукции.

Таблица 3 – Этапы цепочки производства продукции для наибольшей ее конкурентоспособности

Этап I	Этап II	Этап III	Этап IV	Этап V
Этап выявления потребности в продукции	Этап определения крупности бизнеса	Этап выбора технологии производства	Этап нахождения контрагентов-поставщиков	Этап реализации продукции

Источник: разработано автором с использованием [4,161].

Многообразие существующих форм организации бизнеса предоставляет широкий спектр возможностей для реализации предпринимательских функций в рыночной экономике. Данное многообразие способствует усилению конкуренции на рынке, которая не позволяет даже крупным агрохолдингам «диктовать» свои условия.

Формирование доступного рынка реализации произведенной продукции. Трудности реализации в большей степени может испытывать малый и средний бизнес.

Исходя из этого, необходимо отметить, что рассматриваемые этапы, неразрывно связаны с факторами конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции (рисунок 7) и формируют ключевые характеристики конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции.



Рисунок 7 - Схема взаимосвязи этапов и факторов формирования конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции

Источник: разработано автором.

Под конкурентоспособностью сельскохозяйственной продукции понимается её способность успешно реализовываться на рынке за счёт сочетания благоприятных ценовых условий, высоких показателей эффективности производства и качества предложения. Основными критериями выступают цена, себестоимость, рентабельность, финансовое состояние производителя, уровень урожайности и продуктивности. В ряде случаев важное значение имеет и степень физической доступности

продукции, которая также влияет на формирование спроса и объёмы реализации относительно конкурентов.

1.2 Методические подходы к оценке конкурентоспособности овощей защищенного грунта

Важнейшей и приоритетной подотраслью растениеводства является тепличное овощеводство, позволяющее обеспечить население продукцией во внесезонный период, снизить объем импорта овощей [45].

Конкуренция на рынке овощеводства защищённого грунта проявляется в стремлении производителей создать и удержать наиболее выгодные условия хозяйствования от оптимизации издержек и повышения технологической эффективности до укрепления позиций на потребительском рынке с целью достижения максимальной рентабельности.

Значимым стимулом для развития отечественных предприятий в этой сфере стала государственная политика импортозамещения, активно реализуемая в агропромышленном комплексе с 2014 года в ответ на введение внешних экономических ограничений и принятие Россией контрмер. Особенно ощутимый эффект эта политика оказала на сегмент овощеводства защищённого грунта как одного из наиболее зависимых от импортных поставок (в том числе по семенам, технологиям, оборудованию и готовой продукции), что способствовало расширению и модернизации отечественного тепличного производства.

Емкость рынка овощей защищенного грунта означает возможный объем спроса и объем реализации на рынке овощей при определенном уровне цен и за конкретный период времени, обычно в течение года. Емкость российского рынка по овощам защищенного грунта за год может быть рассчитана на основе статистических данных в натуральных (физических) единицах или по стоимости по следующей формуле [153]:

$$E_p = O + P + S - E, \text{ где} \quad (1)$$

O - объем отечественного производства овощей защищенного грунта;

P - прирост (уменьшение) остатков товарных запасов на складах предприятий;

S - импорт овощей;

E - экспорт.

Несмотря на развитие логистических возможностей, включая современные технологии хранения и транспортировки, обеспечивающие сохранность качества овощей при дальних перевозках, рынок овощей защищённого грунта в значительной степени сохраняет региональную направленность.

Конкуренция на рынке овощей защищенного грунта зависит от определенных признаков состояния рынка. Основными из них являются:

- количество независимых товаропроизводителей, осуществляющих поставки продукции на рассматриваемый рынок;

- уровень однородности (или, напротив, различий) в характеристиках товаров, предлагаемых конкурентами (включая качество, упаковку, бренд, условия поставки);

- рыночные барьеры, т. е. степень свободы вхождения предприятия на рынок и выхода из него;

- мера сосредоточения объёмов производства или продаж в руках ограниченного числа крупных участников, напрямую связанная с их способностью влиять (или не влиять) на формирование цен и условий торговли;

- совокупный объём платёжеспособного спроса, отражающий как текущий уровень потребления, так и потенциал его роста;

- дифференциация товарного ассортимента продукции;

- степень асимметрии информации о рынке у участников конкурентной борьбы;

- возможность соглашений (и т. п.) по цене;

- государственное (в том числе антимонопольное) регулирование отрасли [20].

Интенсивность конкуренции на рынке овощей защищенного грунта обусловлена специфическими особенностями отрасли. Производство тепличных овощей в большей мере определяется:

- технологическими условиями (урожайность, энергоемкость производства продукции, валовая продукция сельского хозяйства в сопоставимых ценах на: 1000 м² площади культивационных сооружений, 1 работника, 1000 рублей основных производственных средств);

- экономическими условиями (себестоимость продукции, финансовая устойчивость, платежеспособность, дебиторская и кредиторская задолженность, рентабельность производства, уровень концентрации, специализации, интенсификации производства, наличие трудовых ресурсов, сельскохозяйственной техники, удобрений, близость районов выращивания овощей к местам потребления и переработки, логистика;

- социальными условиями (размер фонда потребления в расчете на среднегодового работника; уровень совокупных реальных доходов; уровень оплаты труда; демографические показатели воспроизводства населения; текущее потребление на одного человека; физическая масса реализованных товаров);

- природными условиями [20].

Развитие тепличного овощеводства стимулируется ростом спроса на свежие овощи круглый год и внедрением ресурсосберегающих технологий, направленных на максимизацию выхода продукции при минимуме затрат.

Конкурентоспособность продукции – величина динамичная и относительная: она зависит от конкретного рынка, времени и набора конкурентов. То, что востребовано в одном регионе, может не иметь спроса в другом.

Определяющим фактором конкурентоспособности тепличной продукции выступают её качественные характеристики. Качество понимается как совокупность биологических (сортовые особенности, безопасность, питательная ценность) и потребительских (вкус, внешний вид, свежесть, срок

хранения) свойств, отвечающих запросам конкретного покупателя. В условиях высокой конкуренции именно качество становится ключевым условием устойчивости предприятия и основным критерием эффективности его деятельности.

Для укрепления позиций на рынке российским производителям тепличных овощей необходимо формировать устойчивые конкурентные преимущества, то есть обеспечивать явное и ощутимое превосходство своей продукции над предложениями конкурентов по ключевым параметрам (качество, свежесть, надёжность поставок, цена, экологичность и др.).

Для укрепления своих позиций, тепличным комбинатам необходимо грамотно учитывать внутренние и внешние конкурентные преимущества (рисунок 8).

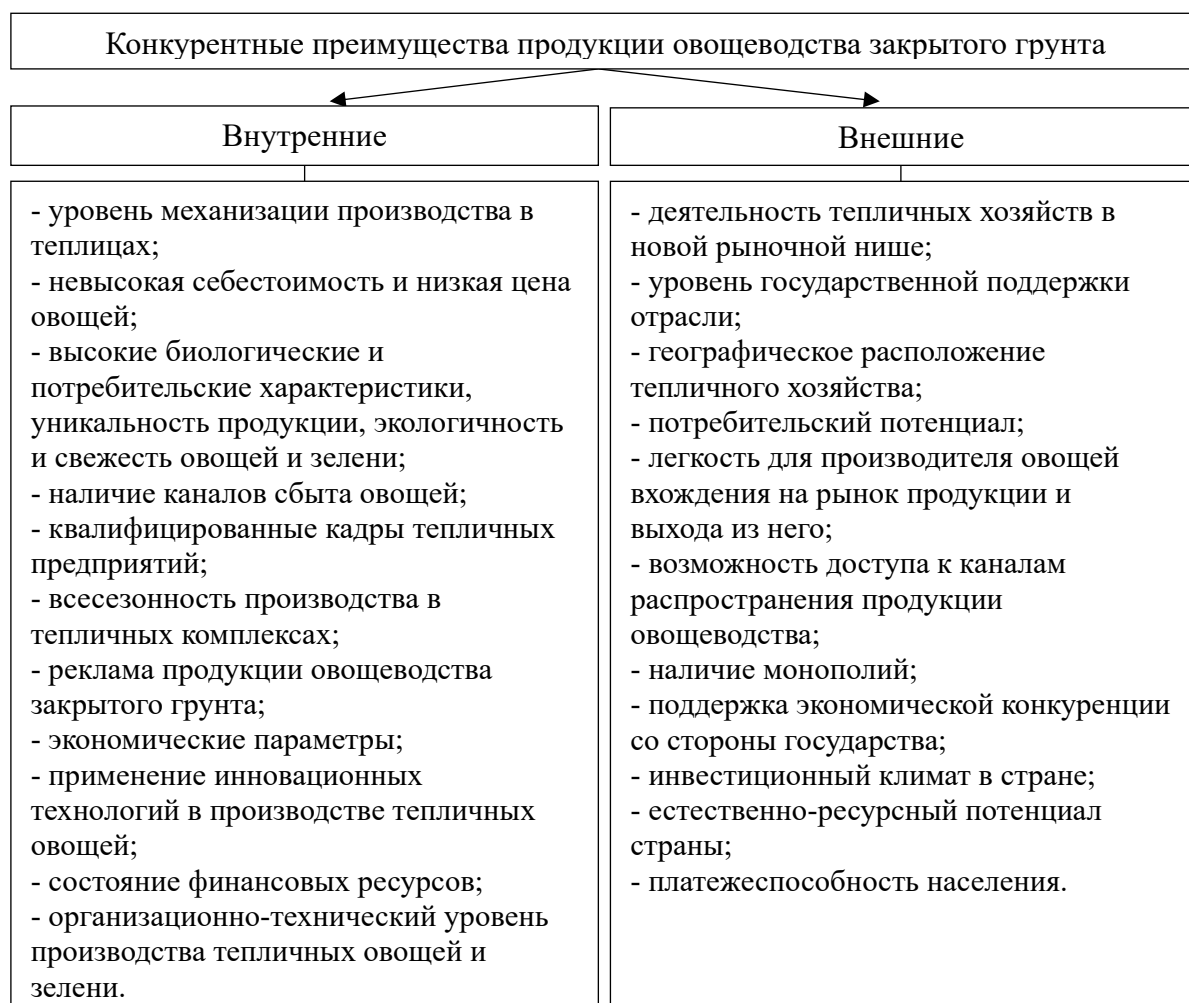


Рисунок 8 - Внутренние и внешние конкурентные преимущества продукции овощеводства закрытого грунта

Источник: составлено автором с использованием [152, 3].

Успешное функционирование предприятия в конкурентной среде возможно лишь при условии вывода на рынок продукции, обладающей устойчивой конкурентоспособностью. Исследованию конкурентных преимуществ предприятий посвящены исследования российских и зарубежных экономистов: Г.Л. Азоева [2], Р.А. Фатхутдинова [142], Е.А. Хартмана [150], А.В. Черникова [156] и др.

Эффективное использование внутренних конкурентных преимуществ в сочетании с учётом внешних факторов позволяет тепличным комбинатам укреплять свои рыночные позиции. Это особенно важно в условиях растущей конкуренции, как со стороны отечественных производителей, так и при возможной реакции импортёров на изменение рыночного баланса. Стратегически грамотная интеграция этих преимуществ повышает не только текущую конкурентоспособность, но и устойчивость предприятия в долгосрочной перспективе. Конкурентоспособность предприятий, занятых тепличным овощеводством, определяется не только качеством продукции, но и организацией производства и сбыта. Чтобы соответствовать требованиям рынка и потребителей, производители должны проводить оценку конкурентной среды и постоянно мониторить конкурентов и их конкурентные преимущества. Эти меры позволят российским производителям участвовать на рынке тепличного овощеводства на равных условиях с зарубежными конкурентами и сохранять свою конкурентоспособность.

Существует обобщенный алгоритм мониторинга конкурентоспособности овощей защищенного грунта, включающий пять этапов (рисунок 9).

Маркетинговые исследования рынка, относительно исследования и анализа емкости рынка, определения продуктов, которые являются аналогами, анализ особенностей конкуренции, определение граничных уровней цен на товары, анализ основных тенденций развития рынка, характеристика деятельности конкурентов и круга потребителей проводятся на первом этапе оценки конкурентоспособности.

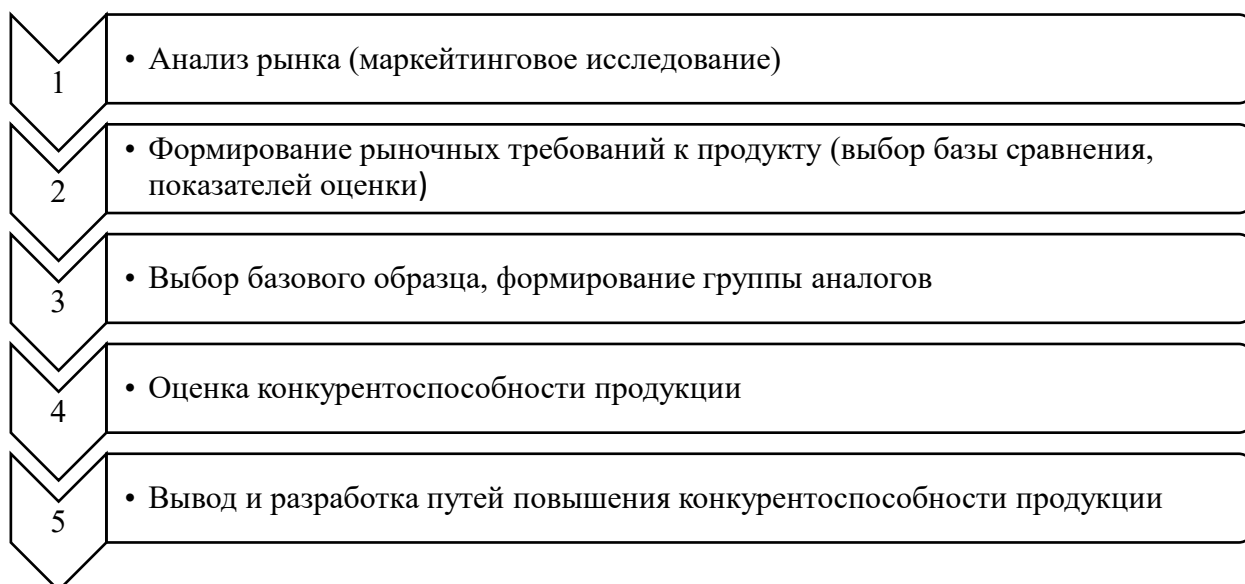


Рисунок 9 – Алгоритм мониторинга конкурентоспособности овощей защищенного грунта

Источник: разработано автором с использованием [27].

Используя данную информацию об особенностях потребительского выбора, формируются основные требования к товару.

Второй этап заключается в отборе показателей, которые будут использоваться для последующей оценки. Базой для формирования системы показателей оценки конкурентоспособности конкретного вида товаров или услуг служит анализ соответствия между потребностью потребителя и характеристиками продукта, в ходе которого определяется степень их взаимного соответствия и выявляются ключевые параметры рыночной привлекательности.

На третьем этапе определяется основная группа аналогов прямых конкурентов, по отношению к которым устанавливается базовый образец для сравнения. Отбор аналогов представляет собой одну из наиболее ответственных процедур оценки, поскольку именно от его корректности в решающей степени зависят итоговые выводы. При этом важно учитывать глобальную природу рынка: для объективной оценки конкурентоспособности в качестве аналогов следует рассматривать не только отечественных, но и ведущих мировых производителей данной продукции.

Четвёртый этап является наиболее сложным и определяющим: на нём проводится сравнительный анализ оцениваемого образца и базового аналога по комплексу показателей, включающему как качественные (потребительские и технологические характеристики), так и экономические (ценовые, затратные, рыночные) параметры. На данном этапе формируется комплексный показатель конкурентоспособности, на основании которого делается заключение. Если значение данного показателя не устраивает предприятие, то оно проводит мероприятия по повышению конкурентоспособности.

На пятом этапе, в результате оценки конкурентоспособности продукции производителем могут быть приняты следующие пути повышения конкурентоспособности:

- изменение состава, структуры применяемых материалов (сырья), комплектующих изделий продукции для понижения издержек и (или) качества продукции;
- изменение технологии изготовления продукции, методов испытаний, системы контроля качества изготовления, хранения, упаковки, транспортировки для понижения издержек и (или) сохранения продукта (и его качества), для повышения привлекательности товара (цель – рост объема продаж);
- изменение цен на продукцию (ценовая конкуренция);
- изменение механизма реализации продукции на рынке;
- изменение структуры и размера инвестиций в разработку, производство и сбыт продукции;
- изменение структуры и объемов кооперационных поставок при производстве продукции и цен на комплектующие изделия и состава выбранных поставщиков [68].

Вопросы оценки и анализа конкурентоспособности продукции находятся в фокусе внимания различных рыночных субъектов: производителей, конкурентов, инвесторов. При этом число объектов оценки

(товарных позиций) в большинстве сегментов велико, а сама категория конкурентоспособности применима практически ко всем видам товаров, представленным на рынке.

При практической оценке конкурентоспособности продукции неизбежно встаёт вопрос выбора метода. Этот выбор носит определяющий характер: он должен обеспечивать полноту и достоверность оценки при одновременной минимизации временных и ресурсных затрат на её проведение.

Многообразие методов оценки конкурентоспособности продукции допускает их классификацию по ряду признаков, что позволяет выделить несколько групп.

1. Дифференциальный метод [39] предполагает сравнение отдельных (единичных) показателей оцениваемого продукта и базового образца. На основе выявленных различий делается вывод о наличии или отсутствии конкурентоспособности.

Групповой показатель конкурентоспособности рассчитывается как взвешенная сумма единичных показателей, где веса отражают значимость каждого параметра. Полученное значение представляет собой сводный параметрический индекс, интегрирующий оценку по комплексу характеристик. Такой расчёт допустим по трём блокам параметров: нормативным, техническим и экономическим. В последнем случае, в частности, может учитываться соотношение цен оцениваемого продукта и базового аналога [39].

2. Комплексный метод

$$K = I_{\text{НП}} \frac{I_{\text{ТП}}}{I_{\text{ЭП}}}, \quad (2)$$

где: $I_{\text{НП}}$ – групповой показатель по нормативным параметрам (межгосударственные, государственные, региональные требования и требования потребителя);

$I_{\text{ТП}}$ – групповой показатель по техническим параметрам (назначения, конструктивно-технологические, эргономические и эстетические);

$I_{ЭП}$ – групповой показатель по экономическим параметрам.

При значении интегрального коэффициента конкурентоспособности $K > 1$ оцениваемое изделие превосходит базовый аналог; при $K < 1$ – уступает ему [39].

3. Смешанный метод.

Комбинированный подход, объединяющий дифференциальный и комплексный методы, позволяет одновременно выявить как факт конкурентного превосходства по отдельным параметрам, так и получить интегральную оценку конкурентоспособности на основе взвешенных групповых показателей.

$$K_j = \sum_{i=1}^n L_i \left(\frac{P_{ij}}{P_{in}} \right)^{\beta_i}, \quad (3)$$

где: $i = 1 \dots n$ – число параметров продукции, участвующих в оценке;

$j = 1 \dots n$ – виды продукции;

L_i – коэффициент важности (значимости) в сравнении с остальными существенными параметрами продукции;

P_{ij} – конкурентоспособное значение i -го параметра для j -й продукции;

P_{in} – желаемое значение i -го параметра, позволяющее полностью удовлетворить потребность показателя;

$\beta_i = +1$, увеличение значения параметра;

P_{ij} увеличивает конкурентоспособность продукции (например, надежность, производительность изделий и др.);

$\beta_i = -1$, увеличение значения параметра P_{ij} снижает конкурентоспособность продукции (например, значение веса, габаритов, цены и др.) [39].

Общая доля всех удельных весов в совокупности не может превышать единицу (100 %), то есть их сумма строго нормирована.

$$\sum_{i=1}^n L_i = 1, \quad (4)$$

4. Индексный метод основан на агрегировании трёх локальных показателей, отражающих ключевые аспекты, значимые для потребителя:

1) F – ширина функционально-потребительских свойств товара: фиксирует наличие/отсутствие полезных характеристик независимо от степени их технической реализации;

2) K – уровень качества: отражает глубину проработки технических решений, лежащих в основе заявленных функций;

3) C – стоимостная составляющая: включает цену и совокупные затраты на потребление, косвенно характеризуя сложность производства и эксплуатации.

Совокупный индекс конкурентоспособности строится как свёртка этих трёх компонентов с учётом их значимости для целевой аудитории.

$$IQ = \alpha_1 F + \alpha_2 K + \alpha_3 C, \quad (5)$$

где: α_1 , α_2 , α_3 – удельные веса значимости показателей F , K и C соответственно.

Поскольку общая доля всех критериев в оценке фиксирована (100 %), перераспределение значимости одного параметра неизбежно влияет на остальные, что делает модель чувствительной к сдвигам в запросах рынка. [29].

5. Метод рейтинговой оценки обеспечивает поэтапный анализ: сначала качественную атрибуцию товара (присвоение баллов по параметрам), затем расчёт конкурентоспособности, что позволяет чётко разделить оценку потребительских и экономических составляющих.

Для повышения объективности необходимо:

- внедрить механизм учёта реальных предпочтений потребителей, отражающий специфику их восприятия (вкус, внешний вид, упаковка, доверие к бренду и др.);

- в качестве независимой базы сравнения использовать эталонный образец, составленный из лучших значений ключевых показателей по группе однотипных товаров («виртуальный лидер»), а не конкретный продукт одного конкурента.

Достоверность рейтинговой оценки определяется двумя ключевыми факторами: во-первых полнотой набора показателей, заложенных в основу оценки, то есть их способностью отразить все значимые аспекты конкурентоспособности; во-вторых периодичностью её проведения, поскольку со временем характеристики продукции могут изменяться (например, вследствие старения, обновления технологии или сортовой замены), что делает устаревшие данные нерелевантными для объективного сравнения.[58].

6. Метод балльной оценки включает следующие этапы.

1 этап. Отбор параметров оценки с позиции производителя, исходя из его стратегических интересов — роста объёмов реализации и расширения рыночных сегментов.

2 этап. Установление коэффициентов значимости (весов) для каждого параметра на основе предпочтений реальных потребителей.

3 этап. Экспертное присвоение баллов по каждому параметру с последующей корректировкой на соответствующий коэффициент значимости.

4 этап. Расчёт итогового результата как средневзвешенного арифметического скорректированных баллов:

$$B_{\text{ср}} = \sum_{i=1}^n \frac{x_i \cdot k_i}{n}, \quad (6)$$

где i – параметры конкурентоспособности;

n – количество параметров конкурентоспособности;

x – балл по параметрам конкурентоспособности продукции;

k_i - коэффициент значимости параметра конкурентоспособности.

5 этап. Определение величины отклонения полученного интегрального балла от максимального (нормативного) значения [29,145].

7. Интегральный метод.

$$K = \sum_{i=1}^n a_i \cdot j_i a \leq 1, \quad (7)$$

где K - общий интегральный показатель конкурентоспособности;

a_i – значение i -го показателя конкурентоспособности;

j_i -итоговый коэффициент весомости i -го показателя.

$$a_i = \frac{a_i \cdot b}{a_0}, \quad (8)$$

где $a_i \cdot b$ значение i -го показателя оцениваемых товаров в баллах;

a_0 значение в баллах i -го показателей абстрактных товаров, имеющих максимальные баллы по всем показателям (самую верхнюю границу по оценочной шкале).

В результате итоговый коэффициент весомости i -го показателя j_i примет вид:

$$J_i = j_e \cdot j_r, \quad (9)$$

где j_e – весомость единичного показателя конкурентоспособности;

j_r - весомость группового показателя конкурентоспособности.

Учитывая ограничения традиционных подходов, Р. А. Фатхутдинов предлагает оценивать конкурентоспособность через интегральный показатель полезного эффекта, представленный системой частных показателей качества, непосредственно ориентированных на удовлетворение конкретных потребительских запросов [145].

$$K = \frac{Q_{\pi}}{Q_s} \quad (10)$$

Значение интегрального коэффициента конкурентоспособности $K > 1$ свидетельствует о превосходстве оцениваемого изделия над базовым аналогом, тогда как $K < 1$ указывает на его отставание от конкурента. [145, 111, 73].

8. Расчетно-графические методы: метод многоугольника.

Широкое применение в анализе конкурентоспособности получил графический метод оценки на основе многоугольника, позволяющий наглядно сравнить товар с конкурентами и эталоном.

Основные этапы его реализации включают:

1) формирование перечня значимых показателей конкурентоспособности;

- 2) установление нормативных (целевых) значений по каждому показателю;
- 3) определение удельного веса показателей с учётом их значимости для потребителя;
- 4) сбор и обработка данных по анализируемому товару и выбранным конкурентам (включая лидеров рынка);
- 5) построение многоугольника: наружный контур задаётся нормативными значениями, увеличенными на 20 % («зоной опережения»), а положение вершин внутри фигуры отражает приведённые (нормированные) значения показателей оцениваемого продукта.

Коэффициент конкурентоспособности рассчитывается для определенного уровня качества K_k отношением «красной цены» $C_{кр}$ к фактической цене $C_{ф}$ по формуле:

$$K(K_k) = C_{кр}/C_{ф} \quad (11)$$

При значении показателя >1 изделие считается конкурентоспособным. Для оценки запаса конкурентоспособности, то есть величины недоплаты или переплаты потребителя относительно базового аналога применяется следующая формула: [145, 73]:

$$Z_k = C_{кр} - C_{ф} \quad (12)$$

9. Функциональный метод предполагает рассмотрение конкурентоспособности продукции через две взаимодополняющие составляющие: эксплуатационную, которая отражает её эффективность как средства конечного потребления, и бизнес-составляющую характеризующую ценность товара в контексте коммерческого использования.

$$K=f(Q, C, M, P), \quad (13)$$

где Q – качество продукции;

C – издержки производства с учетом цены;

M – маркетинг (спрос, объем продаж);

P – потребитель (удовлетворение потребностей покупателей на данном сегменте рынка).

Значение $K = 1$ соответствует ситуации, когда продукция обладает высоким качеством и ценой, покрывающей полную себестоимость (включая издержки производства и реализации), но без формирования дополнительной маржи; $K > 1$ свидетельствует о наличии конкурентного преимущества, росте потребительского спроса и формировании прибыли у производителя; $K < 1$ указывает на неконкурентоспособность товара, обусловленную либо недостаточным качеством, либо завышенной ценой, либо их сочетанием, что делает продукт непривлекательным как для потребителя, так и для производителя с точки зрения экономической целесообразности. [29, 60].

Сравнивая характеристики методов оценки конкурентоспособности продукции, представленные в таблице 4, можно констатировать отсутствие на текущем этапе экономического развития универсального инструмента, способного в равной мере интегрировать количественные расчёты и качественные оценки. Большинство подходов делают акцент либо на объективных, измеримых параметрах (цена, технические нормативы), либо на субъективных суждениях экспертов и потребителей, что ограничивает их применимость в условиях высокой динамики рынка и многофакторной природы конкурентоспособности. Особенно остро эта проблема проявляется в аграрных секторах, где значимы как объективные показатели (срок хранения, урожайность), так и не поддающиеся прямому измерению (свежесть, вкус, доверие к производителю).

На наш взгляд, ключевой недостаток существующих методов игнорирование динамики показателей конкурентоспособности. Между тем её уровень напрямую зависит от стадии жизненного цикла товара (внедрение, рост, зрелость, спад), что обнажает недостаточную адаптивность традиционных количественных подходов и ограничивает их прогностическую ценность на практике.

Изучение конкурентоспособности продукции должно вестись непрерывно и систематически, что позволит своевременно зафиксировать начало её снижения, например, вследствие устаревания сорта, роста издержек

или изменения потребительских предпочтений. Это даёт возможность оперативно скорректировать стратегию: модернизировать ассортимент, оптимизировать логистику или пересмотреть ценовую политику. В условиях высокой волатильности аграрных рынков такая диагностика становится не просто инструментом анализа, а условием устойчивости бизнеса [32, 33].

Таблица 4 – Сравнительные характеристики методов оценки конкурентоспособности продукции

Наименование методов	Достоинства	Недостатки
1. Дифференциальный метод	Возможно применение групповых показателей.	Метод ограничен анализом изолированных единичных параметров, без учёта их взаимовлияния и системной взаимосвязи. Кроме того, разделение показателей на нормативные и технические носит в значительной мере условный характер, поскольку граница между ними часто не определена
2. Комплексный метод	Метод учитывает взаимосвязи основных составляющих в единой системе, наиболее полно отражает взаимосвязи основных составляющих в единой системе.	Метод не учитывает ширину функциональных возможностей изделия, значимых как для потребителя, так и для субъекта оценки.
3. Смешанный метод	Коэффициент учитывает широкий набор значимых для покупателей характеристик, включая цену приобретения и совокупные затраты на потребление.	Ограниченный учет только свойств товара.
4. Индексный метод	Такой подход позволяет объективно зафиксировать текущее рыночное позиционирование товара и использовать полученные данные для разработки целевых мер по повышению его конкурентоспособности.	К числу ограничений метода относится неполный охват критериев конкурентоспособности, в первую очередь тех, что не поддаются количественному измерению
5. Метод рейтинговой оценки	Каждому товару присваивается индивидуальный количественный рейтинг, позволяющий оценить его относительное позиционирование среди аналогов.	Не возможность учесть все количественные оценки.
6. Метод балльной	Ключевое преимущество	Отсутствие процедуры

Наименование методов	Достоинства	Недостатки
оценки	метода – вовлечение потребителя в формирование системы оценки, что создаёт содержательную связь между рыночным спросом и производственной политикой.	согласования интересов и мнений участников на этапе формирования системы оценки чревато внутренними противоречиями в модели, что негативно сказывается на достоверности итоговых выводов.
7. Интегральный метод	Преимущество количественной оценки её управляемость: измеримость показателей позволяет выявлять слабые зоны и корректировать стратегию в режиме реального времени.	Применение метода ограничено: он пригоден лишь для объектов, характеризующихся одним доминирующим параметром, и не обеспечивает корректной оценки в условиях многокритериальности.
8. Расчетно-графические методы: метод многоугольника	Обеспечивает высокую точность расчёта интегрального уровня конкурентоспособности за счёт формализованного математического аппарата.	Данные методы не позволяют учесть весомость показателей.
9. Функциональный метод	Методика отличается высокой объективностью оценки, обусловленной вовлечением потребителя в формирование системы критериев, что создаёт содержательную обратную связь между рыночным спросом и производственной политикой.	Несмотря на учёт как внутренних, так и внешних факторов, метод вызывает сомнения в части корректности измерения степени удовлетворённости потребительских запросов.

Источник: составлено автором с использованием [39, 29, 58, 145, 111, 73, 60].

Под конкурентоспособностью сельскохозяйственной продукции защищенного грунта понимается более высокое по сравнению с товарами-заменителями соотношение совокупности качественных характеристик, затрат на его приобретение и потребление при их соответствии требованиям рынка. Конкурентоспособным считается товар, у которого совокупный полезный эффект на единицу затрат выше, чем у остальных, и при этом величина ни одного из критериев не является неприемлемой для потребителя. Важным элементом конкурентоспособности является также уровень затрат на производство и реализацию продукции. Эффективное использование современных технологий выращивания, энергосберегающих решений и логистических схем позволяет снизить себестоимость продукции и

предложить потребителю более выгодные цены без ущерба для качества. Кроме того, соблюдение стандартов безопасности (государственный стандарт, технический регламент Таможенного союза, международные сертификаты) способствует укреплению доверия со стороны покупателей и выходу на новые рынки сбыта. Особое значение придаётся сокращению издержек потребления продукции: как показывает международный опыт, данный показатель нередко определяет коммерческую состоятельность нового товара, даже если его рыночная цена значительно превышает аналоги [80].

В отличие от качества, конкурентоспособность продукции определяется не всей совокупностью её характеристик, а лишь теми конкретными свойствами, которые имеют для потребителя очевидную ценность и напрямую способствуют удовлетворению его актуальной потребности; прочие параметры при оценке конкурентоспособности во внимание не принимаются. Более того, из этого следует, что товар с объективно более высоким уровнем качества может оказаться менее конкурентоспособным в рыночных условиях, если рост его стоимости обусловлен внедрением дополнительных функций или характеристик, не востребованных целевой аудиторией покупателей (рисунок 10).

Таким образом, конкурентоспособность овощей защищенного грунта следует рассматривать как сложную, многомерную систему, формируемую под влиянием взаимосвязанных внешних и внутренних факторов. Её особенности обусловлены не только стоимостными показателями, но и технологической спецификой тепличного производства, высокой зависимостью от энергетических и материальных ресурсов, сезонностью спроса, а также необходимостью соответствия современным требованиям качества, безопасности и устойчивости поставок.

Ключевыми компонентами конкурентоспособности овощеводства защищенного грунта являются:

- технологическая оснащённость – использование автоматизированных систем климат-контроля, капельного полива;



Рисунок 10 – Система обеспечения конкурентных преимуществ продукции овощеводства защищенного грунта

Источник: разработано автором.

- качество производственных ресурсов – уровень подготовки семян и гибридов овощных культур, питательных сред, фитосанитарного состояния, квалификации персонала;
- эффективность использования площади теплиц – урожайность на единицу площади, которая напрямую зависит от интенсивности выращивания и длительности вегетационного периода;
- экономические параметры – цена реализации, себестоимость единицы продукции, рентабельность производства, финансовая устойчивость овощеводческого предприятия и его платёжеспособность;
- логистическая доступность и сроки доставки овощей защищенного грунта – важные факторы для сохранения товарного вида и свежести продукции на момент выхода на рынок;
- инновационная составляющая – внедрение новых сортов и гибридов, цифровых решений (системы мониторинга), импортозамещающих технологий и др.

Конечным выражением конкурентоспособности выступают не только экономические показатели – такие как цена, себестоимость, рентабельность и урожайность на 1 м² закрытого грунта, но и способность предприятия адаптироваться к изменяющимся рыночным условиям, обеспечивать стабильное качество продукции и эффективно конкурировать с импортом как на внутреннем, так и на потенциальных экспортных рынках.

Таким образом, особенностью конкурентоспособности овощеводства защищенного грунта является её комплексный характер, сочетающий высокотехнологичное производство с жёсткой зависимостью от издержек, логистики и потребительских предпочтений, что требует системного подхода к управлению всеми этапами агропродовольственной цепочки.

2. СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОВОЩЕЙ ЗАЩИЩЕННОГО ГРУНТА

2.1. Организационно-экономическая характеристика производства овощей защищенного грунта

Важным условием повышения конкурентоспособности продукции отечественного овощеводства защищенного грунта является формирование благоприятного инвестиционного климата, способствующего внедрению инновационных технологий и росту экономической эффективности предприятий.

В настоящее время овощеводство закрытого грунта является важнейшим направлением развития отрасли сельского хозяйства. Нивелируя переменчивость погодных условий в некоторых регионах, которые ограничивают выращивание овощеводческих культур в открытом грунте, тепличные комплексы позволяют получать овощи и зелень в течение всего года. Данный фактор способствует обеспечению населения свежими сельскохозяйственными продуктами в межсезонье, когда сбор урожая с открытого грунта становится невозможным. Это явление обуславливает популярность и растущее значение тепличных комплексов, превращая их в ключевое звено современных аграрных систем многих стран [32, 62, 78].

Обеспечение населения овощной продукцией имеет стратегическое значение для полноценного питания человека в течение всего года, включая периоды, когда агроклиматические условия исключают возможность её производства в открытом грунте [154].

В 2022 году в мире насчитывалось 497,8 тыс. га теплиц (рисунок 11). Европа является лидером в мире по площади теплиц. Их в Европе 210 тыс. га, что составляет 42,2%. На втором месте – Азия (180,5 тыс. га, 36,3%). Далее с большим отрывом идут Африка (45,3 тыс. га, 9,1%), Северная Америка (31,8

тыс. га, 6,4%), Ближний Восток (14,6 тыс. га, 2,9%), Южная Америка (14 тыс. га, 2,8%) и Океания (1,6 тыс. га, 0,3%).

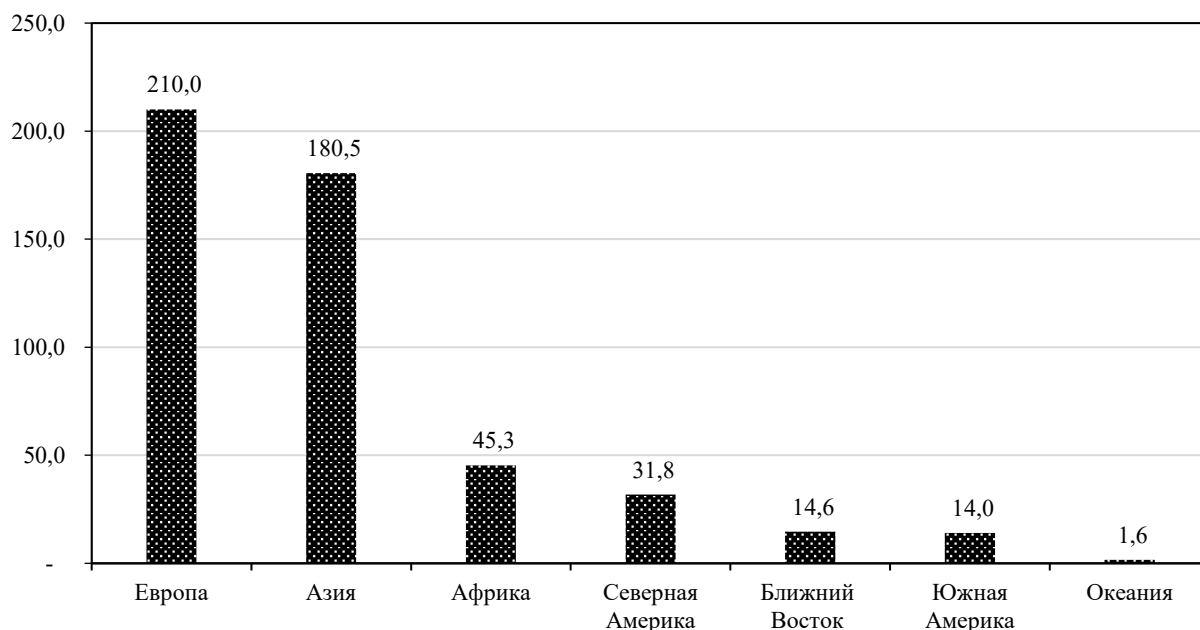


Рисунок 11 - Структура защищенного грунта по континентам, тыс. га,
Источник: составлено автором с использованием [81]

По данным за 2022 год, Россия занимает 23 место (1%) в мире по площади закрытого грунта и 12 место (2%) в Европе (рисунок 12). Площади теплиц в России по данным Росстата медленно, но неуклонно увеличиваются [133].

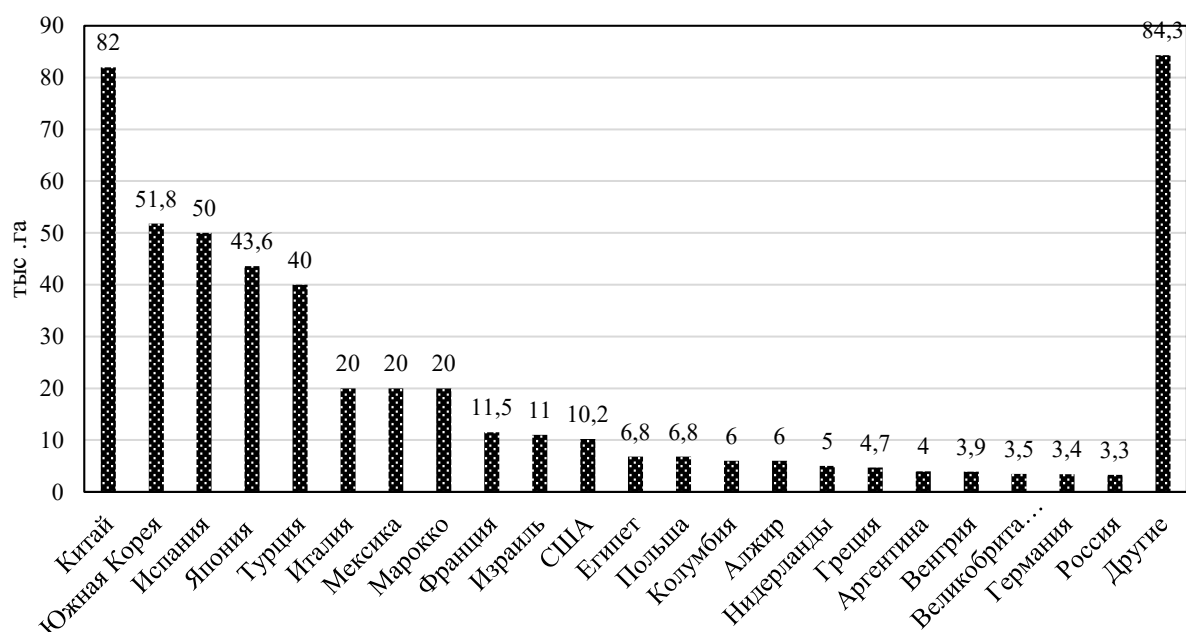


Рисунок 12 - Площадь теплиц в разрезе стран, тыс. га

Источник: составлено автором с использованием [81]

В России тепличное овощеводство долгое время характеризовалось невысокой доходностью, сталкиваясь с ростом цен на энергетические ресурсы, однако за последние 10 лет наблюдается резкое усиление интереса инвесторов к этой отрасли. Происходит это вследствие роста круглогодичной потребности населения в качественных и доступных свежих овощах, необходимости импортозамещения и, как следствие, расширения государственной поддержки агропромышленного комплекса. Это ведет к росту инвестиций в тепличный бизнес.

Овощеводство занимает определяющую роль в сельском хозяйстве. В мире насчитывается более 600 видов овощной продукции, в России выращивается около 80, данный факт обуславливается климатическими особенностями. В 2022 году произведенный объем мировой овощной продукции составил 1 310 млн. т, в свою очередь, в Российской Федерации в открытом грунте промышленного назначения вырастили 5 585 тыс. т, а в защищенном грунте 1 640 тыс. т [47, 92, 122].

Овощи играют ключевую роль в сбалансированном питании человека, природная особенность которых заключается в способности предоставлять организму биологически активные компоненты, ингредиенты растительного происхождения. Природные антиоксиданты содействуют поддержанию оптимального уровня здоровья человека.

НИИ питания РАН утверждают, что овощная продукция способна удовлетворить потребности человека в белках на 15-25%, углеводах 55 – 80%, в витаминах и минеральных солях на 70-90%. Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) указывает на необходимость увеличения потребления овощей до 550–650 г в день (200–230 кг в год) с учетом современных тенденций в образе жизни и экологии.

Рекомендуемая норма потребления овощей в Российской Федерации составляет 400-410 г в день, или 140-150 кг в год на человека, в том числе во внесезонный период овощной продукции защищенного грунта 40-50 г в сутки, или около 15 кг в год. Фактическое потребление овощей защищенного

грунта в России составляет 100-105 кг овощей на душу населения, в Европе 190-200 кг, а в КНР – 430-450 кг [87, 128].

Массовое промышленное освоение овощеводства защищённого грунта в СССР началось в 1960-х годах. В качестве основной применялась грунтовая технология, обеспечивающая среднюю урожайность на уровне 17–22 кг/м² в год.

Выращивание овощей в закрытом грунте, как правило, осуществлялось в рамках двух культурооборотов: первый – с уборкой урожая с конца января по конец июня, второй – с конца августа до середины ноября. Наиболее распространённой тепличной культурой являлся огурец; среди листовых овощей основное внимание уделялось выгонке лука на перо.

За три десятилетия развития (с начала 1960-х до начала 1990-х гг.) общая площадь объектов защищённого грунта в стране достигла 9,0–9,2 тыс. га, в том числе: зимние теплицы — 6,3 тыс. га, весенние теплицы — 2,2 тыс. га, парниковые сооружения — 0,7 тыс. га.

В результате прекращения существования такой страны как СССР в 90-е XX века в агропромышленном комплексе сложилась сложная ситуация. Это было обусловлено не стабильной внутривнутриполитической и экономической обстановкой на территориях бывшего Советского Союза.

Потребление населением овощей закрытого грунта существенно снизилось. В начале 1990-х годов в России осуществляло производственную деятельность около 300 тепличных комбинатов, а в 2022 году их количество сократилось до 111 предприятий.

Обеспеченность отечественными овощами по итогам 2024 года составила 74,5% от минимально необходимого уровня потребления в год (140 кг/чел), данный дефицит покрывается импортом овощной продукции (рисунок 13).

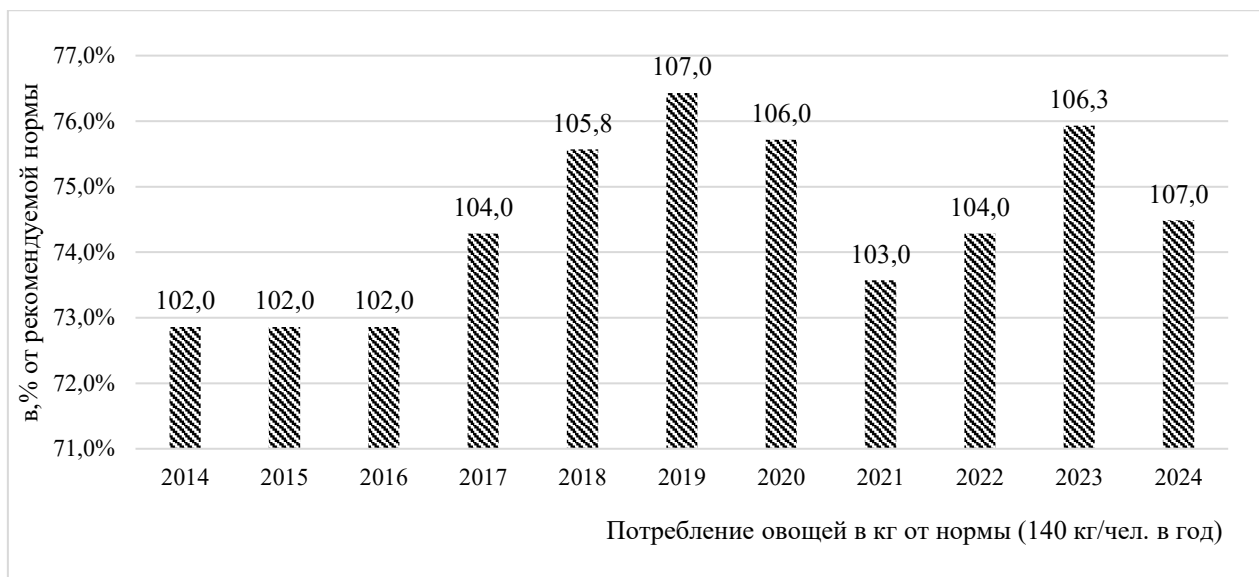


Рисунок 13 - Уровень потребления овощей в Российской Федерации

Источник: разработано автором с использованием [82, 113, 114, 126].

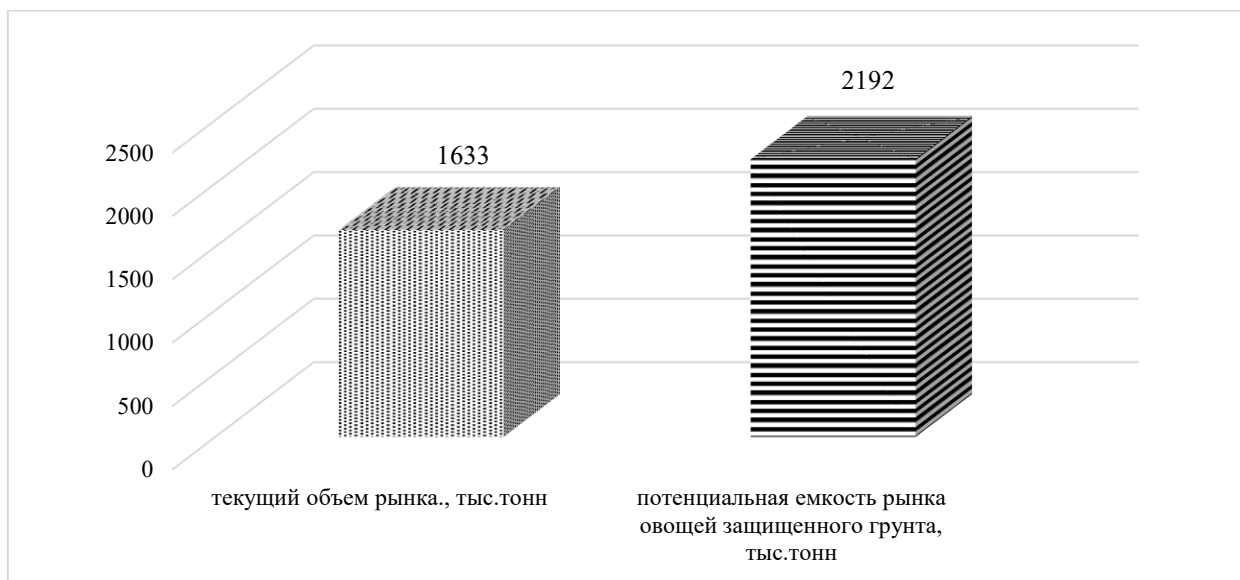


Рисунок 14 - Потенциальная ёмкость рынка овощей в России, тыс. тонн

Источник: рассчитано автором с использованием [9, 121].

На наш взгляд, основным фактором, который сдерживает потребление населением свежих овощей, является снижение реальных доходов на душу населения. Таким образом, обобщая вышеизложенный анализ, можно проследить, объём производства овощей защищённого грунта, несмотря на устойчивый рост показателей обеспеченности населения, остаётся недостаточным для достижения норматива физиологически обоснованного потребления (15 кг на душу населения в год). В 2024 году было произведено около 1633 тыс. т овощей закрытого грунта при уровне потребности в 2183

тыс. т. В среднем на душу населения было произведено 11,3 кг овощей защищенного грунта.

Результаты исследования (таблица 5) позволяют сделать вывод о том, что обеспеченность овощами защищенного грунта составляет: в Центральном ФО – 94%, Северо-Западном ФО – 38%, Южном ФО – 80%, Северо – Кавказском ФО – 160%, Приволжском ФО – 69%, Сибирском ФО – 35%, Дальневосточном ФО – 35%. Показатель обеспеченности более 80% достигнут только в трех федеральных округах (ЦФО, ЮФО и СКФО).

Таблица 5 – Обеспеченность овощами защищенного грунта населения России, в разрезе федеральных округов в 2024 году

Регионы	Численность населения на 01.01.2025, млн. чел	Потребность в овощах, тыс. т	Объем производства, тыс. т	Обеспеченность, %
Российская Федерация	146,1	2 192,0	1 632,8	74
Центральный ФО	40,2	603,7	570,2	94
Белгородская область	1,5	22,4	46,8	209
Брянская область	1,1	17,1	***	***
Владимирская область	1,3	19,6	***	***
Воронежская область	2,3	34,0	33,0	97
Ивановская область	0,9	13,5	0,4	3
Калужская область	1,0	16,0	***	***
Костромская область	0,5	8,5	7,0	83
Курская область	1,1	15,8	***	***
Липецкая область	1,1	16,7	140,0	839
Московская область	8,7	130,7	135,5	104
Орловская область	0,7	10,3	***	***
Рязанская область	1,1	16,2	***	***
Смоленская область	0,9	12,9	21,9	170
Тамбовская область	1,0	14,3	37,6	263
Тверская область	1,2	17,9	0,1	0
Тульская область	1,5	22,0	***	***
Ярославская область	1,2	17,8	12,1	68
г. Москва	13,2	198,2	***	***
Северо-Западный ФО	13,9	207,9	78,8	38
Южный ФО	16,6	249,1	198,4	80
Северо-Кавказский ФО	10,3	154,2	246,3	160
Приволжский ФО	28,5	427,1	293,1	69
Уральский ФО	12,3	184,1	117,6	64
Сибирский ФО	16,5	248,0	87,3	35
Дальневосточный ФО	7,9	117,9	41,1	35

Источник: разработано автором с использованием [92,158].

В 2024 году наблюдались существенные колебания в уровне обеспеченности между федеральными округами в диапазоне от 35% в

Сибирском и Дальневосточном ФО до 160% в Северо-Кавказском ФО. Учитывая динамику повышающегося спроса на овощную продукцию закрытого грунта, текущие объемы производства (валового сбора), не способны удовлетворить увеличивающиеся потребности российских потребителей [13].

Ведущими регионами на рынке овощеводства защищенного грунта в 2022 году среди федеральных округов Российской Федерации являлись:

- Центральный федеральный округ (ЦФО) - 570,2 тыс. т;
- Приволжский федеральный округ (ПФО) - 293,1 тыс. т;
- Северо-Кавказский федеральный округ (ПФО) - 246,3 тыс. т;
- Южный федеральный округ (ПФО) - 198,4 тыс. т;
- Уральский федеральный округ (ПФО) - 117,6 тыс. т;
- Сибирский федеральный округ (ПФО) - 87,3 тыс. т;
- Дальневосточный федеральный округ (ПФО) - 41,1 тыс. т;

Самые благоприятные климатические условия (5 и 6 световая зона) для выращивания овощей в защищенном грунте сосредоточено в 4-х Федеральных округах России. В тепличных комплексах Центрального, Приволжского, Северо-Кавказского и Южного федеральных округов производится 1 308,0 тыс. т (или 80,1%) от общего объема.

Проведенный анализ, свидетельствует о том, что с 2012 по 2022 годы, импорт томатов защищенного грунта в Российскую Федерацию снизился на 512,2 тыс. т (или на 178%) (рисунок15). В 2022 году было импортировано 287,8 тыс. т томатов на общую сумму 346,9 млн долл.

Самыми крупными поставщиками томатов в Россию по итогам 2022 года являются:

1. Азербайджан – 132,5 тыс. т (или 46% от общего объема импорта);
2. Туркмения – 50,3 тыс. т (или 17% от общего объема импорта);
3. Турция – 36,1 тыс. т (или 13% от общего объема импорта);
4. Узбекистан – 35,9 тыс. т (или 12% от общего объема импорта);
5. Китай – 27,8 тыс. т (или 10% от общего объема импорта).

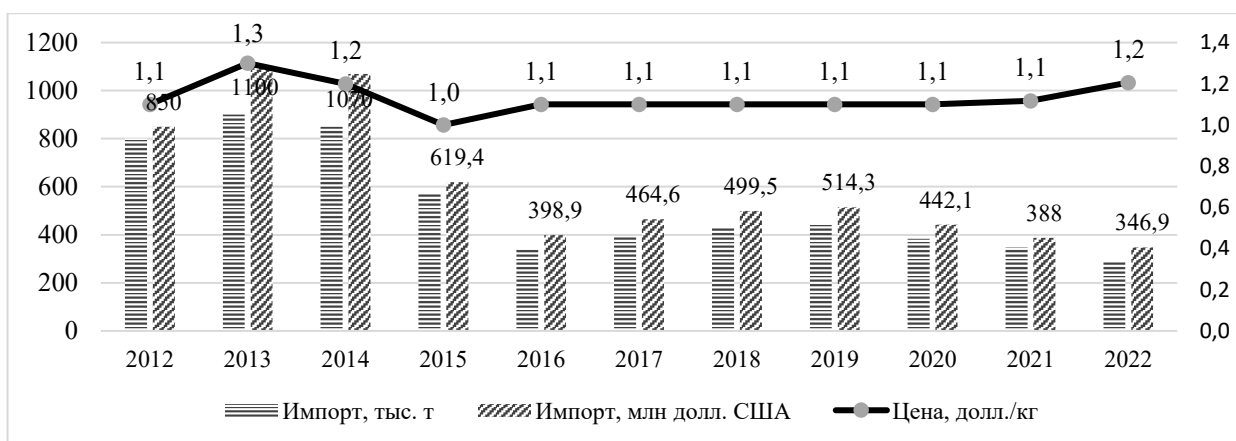


Рисунок 15 - Импорт томатов в Российскую Федерацию в 2022 году

Источник: разработано автором с использованием [131].

Импорт томатов в РФ происходит на протяжении всего года. Минимум поставок приходится на июль-октябрь, что связано с большим количеством отечественной продукции, произведенной на внутреннем рынке. Основной объем импорта приходится на ноябрь-июнь.

Рейтинг стран-поставщиков помидоров в Россию по итогам 2022 года представлен на рисунке 16.

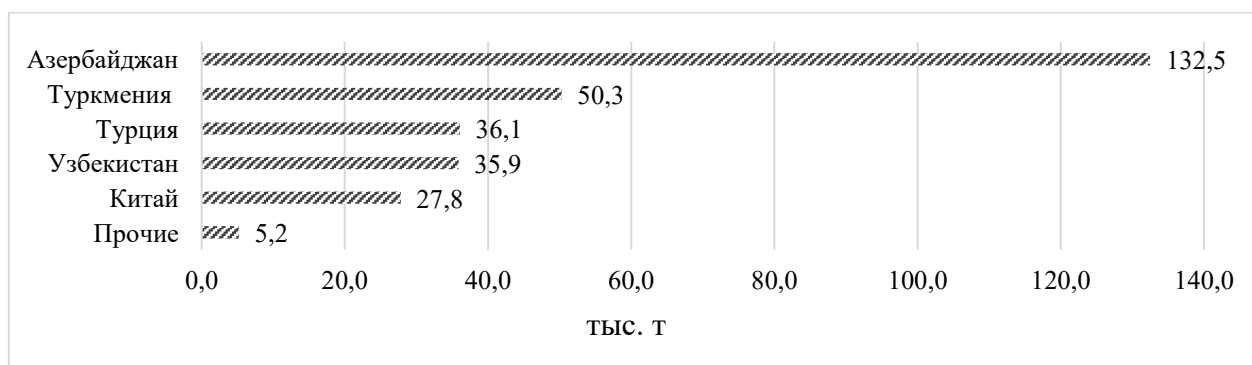


Рисунок 16 - Рейтинг стран-поставщиков томатов в Россию в 2022 году, тыс. т

Источник: составлено автором с использованием [132].

По итогам 2022 года, Россия занимает лишь 15-е место с долей в мировом импорте менее 1,0% и не является крупным импортёром огурцов.

Общий объем импорта огурца в Россию в 2022 году составил 24,2 тыс. т на общую сумму 27,3 млн долл. (рисунок 17). За 10 лет импорт огурца снизился на 175,8 тыс. т (в 7,3% раза).

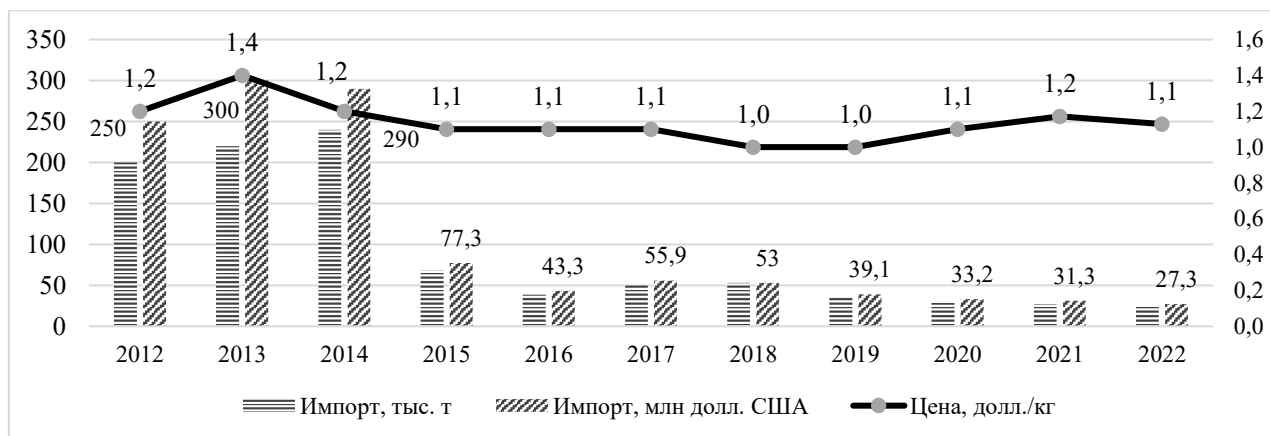


Рисунок 17 - Импорт огурцов в Российскую Федерацию в 2022 году

Источник: рассчитано автором с использованием [131].

Снижение импортируемого огурца связано с тем, что в Российской Федерации огурец традиционно занимает лидирующие позиции среди тепличных культур как по объёмам валового сбора, так и по площади выращивания. Агротехнология его возделывания доведена до высокого уровня стандартизации и отработана на практике.

Самыми крупными поставщиками огурцов в Россию по итогам 2022 года являются:

1. Турция – 9,6 тыс. т (39,7 % от общего объема импорта);
2. Китай – 9,4 тыс. т (38,8 % от общего объема импорта);
3. Азербайджан - 3,1 тыс. т (12,8 % от общего объема импорта);
4. Узбекистан - 2,0 тыс. т (8,3 % от общего объема импорта).

Импорт огурцов в РФ имеет ярко выраженную сезонность. Самый большой объем продукции поступает в период с октября по май. В 2022 году наибольший объем поставок пришелся на декабрь. В период летнего сбора огурца открытого грунта поставки значительно снижаются.

Рейтинг стран-поставщиков огурцов в Россию по итогам 2022 года представлен на рисунке 18.

Ценообразование на рынке овощей (огурцы, помидоры) с 2017 года характеризуется относительным понижением стоимости, во многом обусловленным различными факторами.

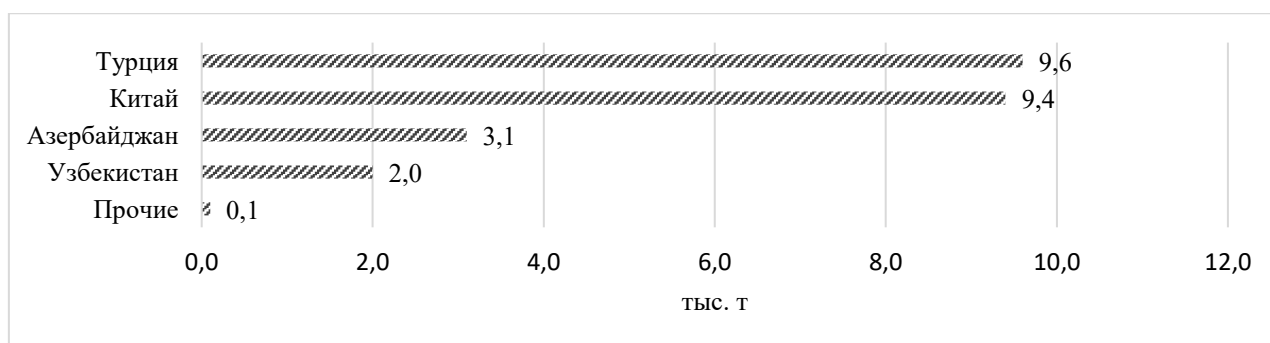


Рисунок 18 - Рейтинг стран-поставщиков огурцов в Россию, 2022 год,

тыс. т

Источник: составлено автором с использованием [132].

В частности, эта тенденция вызвана увеличением объемов производства и усилением конкуренции среди производителей. Кроме того, замедление прироста стоимостных показателей на внутреннем рынке и девальвация национальной валюты внесли свой вклад в данное явление. Увеличение стоимости импортных овощей вследствие ослабления рубля способствовало росту привлекательности и конкурентоспособности продукции, производимой в пределах страны.

Считаем целесообразным рассмотреть соотношение и динамику потребительских цен на отечественные и импортные огурцы и томаты (рисунок 19).

Следует отметить, что средние потребительские цены на импортные огурцы и помидоры имеют меньшую волатильность цен, чем стоимость на отечественные овощи защищенного грунта. Средние потребительские цены в 2022 году за 1 кг. импортного огурца составили 70,87 руб., томат – 106,74 руб., а цена 1 кг огурца, произведенного внутри страны, сложилась в размере 67,25 руб., томат – 107,25 руб.

При формировании цен на овощи защищенного грунта проявляется ярко выраженная сезонность. Обычно в первой половине года на рынке устанавливается более высокая стоимость на тепличные огурцы, помидоры и прочие культуры, в отличие от летних месяцев года. В четвертом квартале года также наблюдается сезонное повышение цен на производимую продукцию. [125].

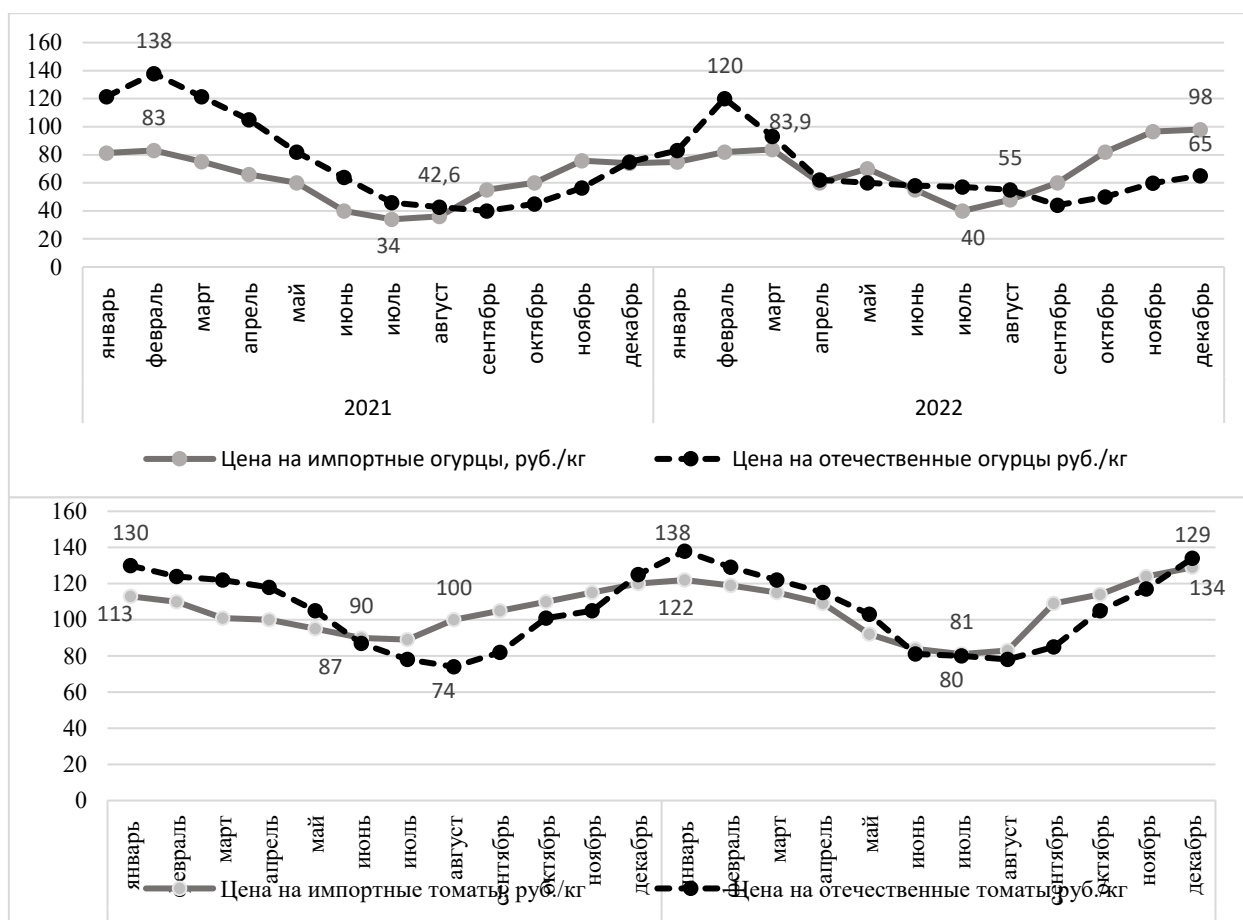


Рисунок 19 - Динамика средних розничных цен отечественного производства томатов и огурцов, а также средних цен на импортные томаты и огурцы руб./кг

Источник: разработано автором с использованием [130].

Динамика средних потребительских цен на свежие овощи (огурец, томат) отражена на рисунке 20.

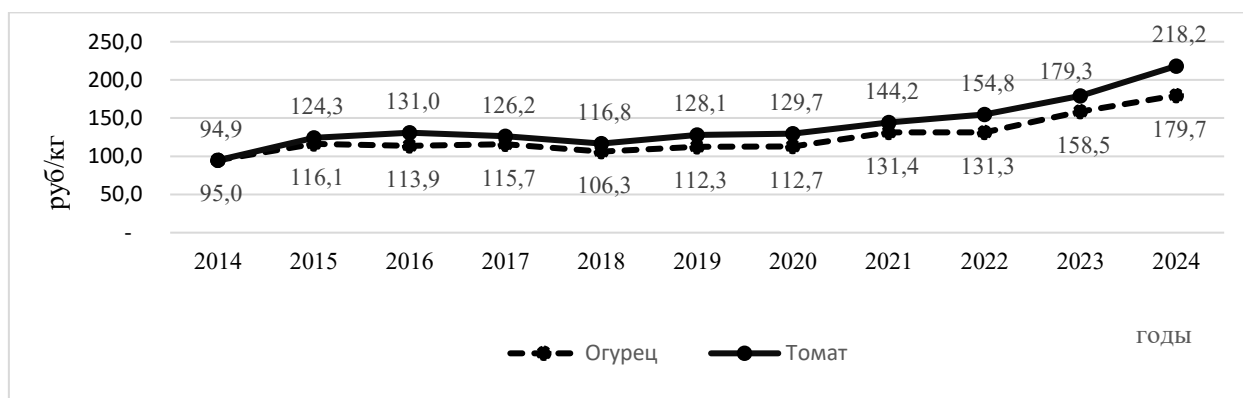


Рисунок 20 - Динамика средних потребительских цен на овощи в России за период 2014—2024 гг., руб./кг

Источник: разработано автором с использованием [130].

Цены на свежие овощи в течение всего анализируемого периода с 2014 по 2024 год имела однонаправленные тенденции, рост цен наблюдался на 89,2% по огурцу и 129,9% по томату. В настоящее время общая площадь теплиц в России составляет 4 200 тыс. га. Доля России в общемировом производстве овощей защищенного грунта достигла 1,2%, а посевная площадь под ними менее 1% общемировой. Тепличная отрасль РФ за с 1990-х до 2024 года можно охарактеризовать как развивающееся, динамика основных показателей овощеводства в РФ представлена в таблице 6.

Следует отметить, что прослеживается тенденция роста посевной площади тепличных овощей с 2010 по 2024 год на 1,5 тыс. га (на 53,9%), валового сбора в товарном секторе производства - на 1 068 тыс. т (на 188,8%), урожайности овощей с 1-го м² – на 18,2 кг/ м² (или на 87,7%). Применение высокоурожайных сортов и гибридов в сочетании с использованием современных инновационных технологий производства стало ключевым фактором повышения урожайности овощей в защищенном грунте.

Таблица 6 – Динамика основных показателей овощеводства Российской Федерации

Годы	Посевная площадь, тыс. га	Валовый сбор, тыс. тонн	Урожайность, кг/м ²
2010	2,7	565	20,7
2011	2,5	566	23,0
2012	2,6	596	23,4
2013	2,5	644	25,5
2014	2,9	728	24,8
2015	2,9	757	26,1
2016	3,1	863	28,2
2017	3,2	975	30,2
2018	3,5	1 135	32,4
2019	4,3	1 332	31,1
2020	3,7	1 487	40,4
2021	3,8	1 517	40,0
2022	4,1	1 640	40,0
2023	4,1	1 635	39,9
2024	4,2	1 633	38,9

Источник: составлено автором с использованием [122].

Отметим, что российский тепличный бизнес прогрессирует за счет применения и внедрения современных технологий, а также оптимизации

процессов производства овощей закрытого грунта. Эта тенденция проявляется в трансформации устаревших тепличных комплексов и в строительстве новых предприятий [85, 38].

На рисунке 21 представлена динамика изменения структуры площадей производства овощей защищенного грунта, где преобладают зимние теплицы.



Рисунок 21 – Используемая площадь закрытого грунта в разрезе зимних, весенних теплиц и парников

Источник: составлено автором с использованием [105].

За период с 2010 по 2024 год площадь зимних теплиц возросла на 1,4 тыс. га (на 77,8%), весенних теплиц на 0,1 тыс. га (на 12,5%), площадь парников осталась неизменной.

Регионы «ТОП-10», на долю которых в 2024 году приходится 1 682 га (52,6%), используемых площадей зимних теплиц, представлены на рисунке 22.

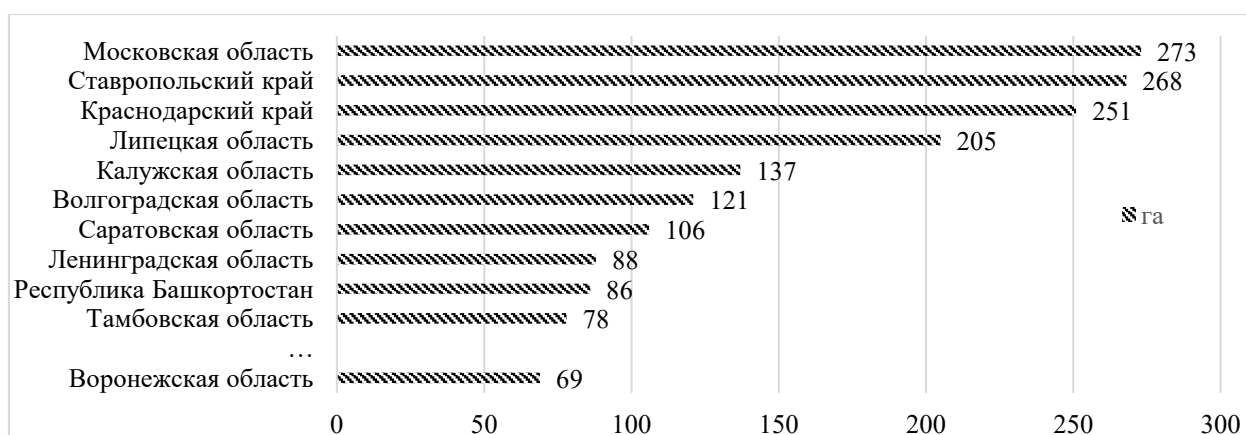


Рисунок 22 – «ТОП-10» регионов в 2024 году с наибольшей площадью зимних теплиц, га

Источник: составлено автором с использованием [105].

Спрос и предпочтения потребителей сыграли ключевую роль в формировании структуры тепличного овощеводства, определив преобладание определенных видов культур. Среди разнообразия овощных культур, ведущими остаются томаты и огурцы, площадь которых в 2024 году достигла 97,4% всех площадей защищенного грунта. Лишь небольшая площадь отводится под возделывание сладких перцев, баклажанов, различных сортов салата и прочих зелёных культур, что отражает распределение в рыночных предпочтениях.

На рисунке 23 представлена структура площадей, которые задействованы в 2024 году в России для культивирования овощей защищённого грунта. Наибольшую долю занимают огурцы – 54,1 %, на втором месте – томаты (43,3 %), а на долю зеленных и прочих овощных культур приходится 2,6 %.

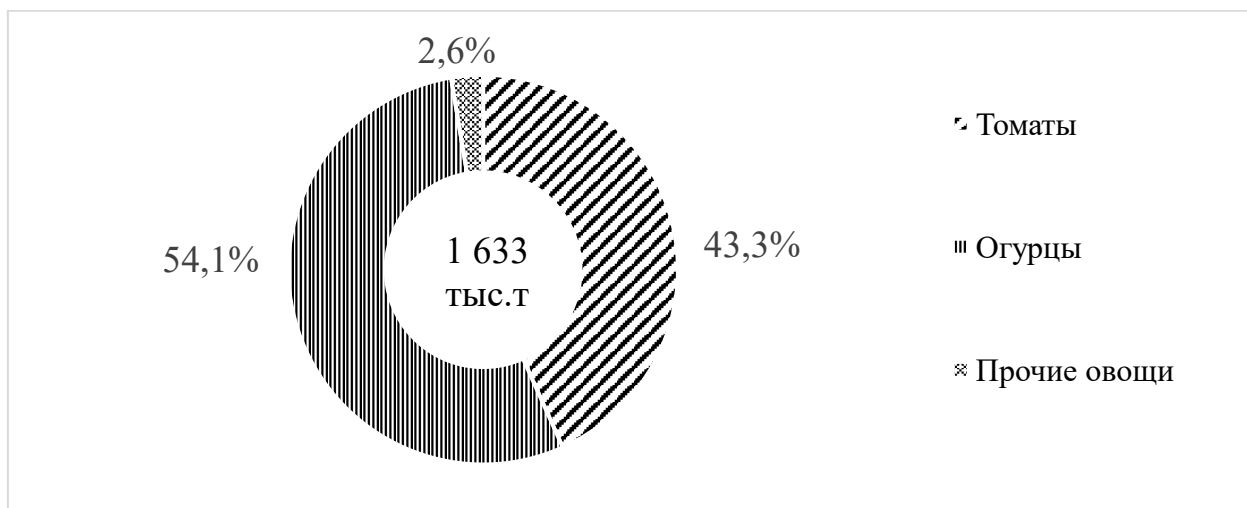


Рисунок 23 - Объем и структура производства овощей закрытого грунта в России в 2024 году, %.

Источник: составлено автором с использованием [105].

На рисунке 24 представлена структура рынка томатов и огурцов в РФ в 2022 году.

Так валовой сбор томатов в РФ в 2022 году составил: в закрытом грунте – 668,4 тыс. т (41%), в открытом грунте – 683,5 тыс. т (42%), импорт томатов составил 287,8 тыс. т (18%).

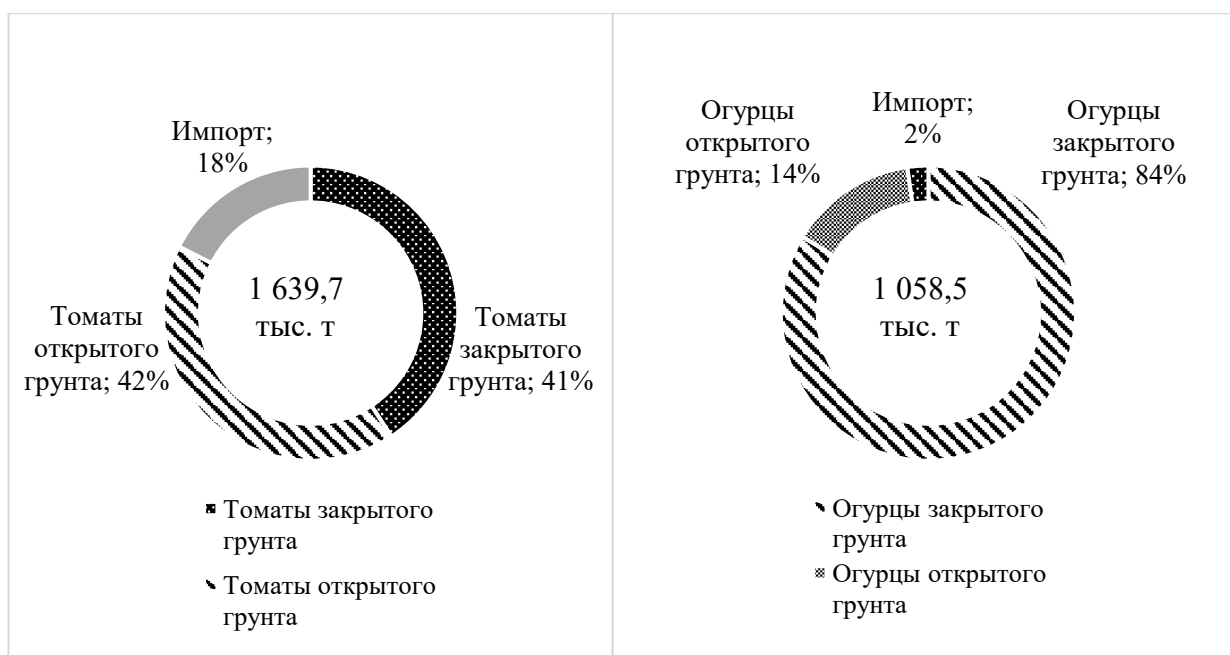


Рисунок 24 - Структура рынка томатов и огурцов в России в 2022 году

Источник: составлено автором с использованием [121].

Валовой сбор огурцов внутри страны в 2022 году составил: в закрытом грунте – 885,7 тыс. т (84%), в открытом грунте – 148,6 тыс. т (14%), импорт огурцов составил 24,2 тыс. т (2%). Установленный уровень продовольственной безопасности находится на уровне 85-90% от общего потребляемого объема. По итогам 2022 года собственным урожаем томатов Российская Федерация обеспечена на 83%, а огурцами – на 98%.

Таким образом, рынок овощей защищенного грунта в России по таким культурам как: огурец и томат не является импортозависимым и основными конкурентами тепличной продукции являются не иностранные поставщики, а производители их внутри страны в открытом и закрытом грунте.

Рост производственных мощностей тепличных хозяйств в последние годы обуславливает значительный вклад в обеспечение российского населения овощами, а также происходит снижение зависимости от импортных поставок в межсезонный период. За последние 12 лет в России построено, и реконструировано более 1,1 тыс. га зимних теплиц.

Крупнейшие сельскохозяйственные предприятия, производящие овощи защищенного грунта, их площадь, объем производства, урожайность с 1 м² и ассортимент выпускаемой продукции представлены в таблице 7.

Таблица 7 – Ведущие сельскохозяйственные предприятия, производящие овощи защищенного грунта в России, 2024 г.

Наименование	Площадь, га	Объем производства, тыс. т	Урожайность, кг/ м ²	Производимая продукция
ГК «Рост»	450	400	88,9	томаты, огурцы, салат
АПХ «ЭКО-культура»	443	241	54,4	томаты, огурцы, салат
АО «Агрокомбинат "Южный»	144	55	38,2	томаты, огурцы, баклажаны
ООО «Агро-Инвест»	105	65	61,9	томаты, огурцы, баклажаны, зеленные культуры
ООО «Агрокультура Групп»	100	86	86,0	огурцы, зеленные культуры
УК «Горкунов»	100	80	80,0	томаты, огурцы
ООО «ТК Зеленая линия»	85	29,5	34,7	томаты, огурцы, баклажаны, перец, зеленные культуры
ЗАО «Агрокомбинат «Московский»	75	32	42,7	томаты, огурцы, баклажаны, перец, зеленные культуры
СХП «Кавказ»	69	24,08	34,9	томаты
ООО Тепличный комбинат «Майский»	49	44	89,8	томаты, огурцы, баклажаны, перец, зеленные культуры
Итого	1620	1056,58	61,1	томаты, огурцы, баклажаны, перец, зеленные культуры

Источник: составлено автором с использованием [121].

По итогам 2024 года агропромышленный холдинг «ЭКО-Культура» (450 га) и группа компаний «Рост» (443 га) стали самыми крупными производителями овощей закрытого грунта на территории Российской Федерации. ГК «Рост» имеет в своем составе 21 тепличный комплекс, в агропромышленном холдинге «ЭКО-Культура» насчитывается 13 предприятий, производящих, тепличные овощи.

Третье место по площади теплиц занимает АО «Агрокомбинат «Южный» - 144 га, находящийся в Карачаево-Черкесской Республике.

В России отрасль овощеводства защищенного грунта стремительно развивается. Новейшие тепличные комплексы обеспечивают непрерывный цикл производства овощной продукции, валовой сбор овощей с 1 га теплиц соответствует 15-30 га открытого грунта [128].

В структуре производства овощей в России в 2024 году, овощи защищенного грунта занимают небольшой удельный вес – 22% (или 1 633 тыс. т) от общего объема произведенных овощей, овощи открытого грунта 78% (или 5 953 тыс. т) (рисунок 25).

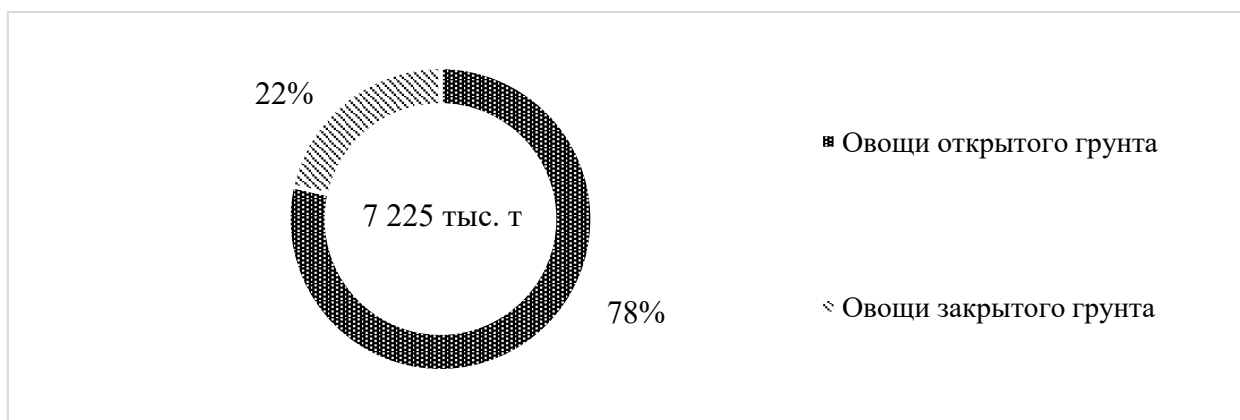


Рисунок 25 – Структура валового сбора овощей открытого и закрытого грунта в России в 2024 году, %

Источник: составлено автором с использованием [121].

Анализ состава производителей овощей показал, что в последнее десятилетие доля производства в крупных предприятиях постепенно возрастает, в К(Ф)Х и ИП понижается (таблица 8). Эти изменения невысоки,

однако показывают, что конкурентоспособность малого бизнеса в отрасли неизменно понижается.

Таблица 8 - Структура валового сбора овощей защищенного грунта в России по категориям хозяйств, %

Годы	Всего	В том числе	
		сельскохозяйственные организации	К(Ф)Х и ИП
2010	100	96,4	3,6
2016	100	94,3	5,7
2017	100	94,6	5,4
2018	100	95,4	4,6
2019	100	95,6	4,4
2020	100	96,1	3,9
2021	100	96,3	3,7
2022	100	96,5	3,5
2023	100	97,0	3,0
2024	100	97,2	2,8

Источник: рассчитано автором с использованием [9].

Установлено, что наибольший удельный вес в структуре производства овощей защищенного грунта занимают сельскохозяйственные организации среднего и крупного бизнеса - в 2024 году 97,2% от общего объема, тогда как в КФХ и ИП – 2,8%.

Валовой сбор овощей закрытого грунта в сельскохозяйственных организациях крупного и среднего бизнеса увеличился с 2014 по 2024 год на 904,6 тыс. т (124,2%) (рисунок 26).

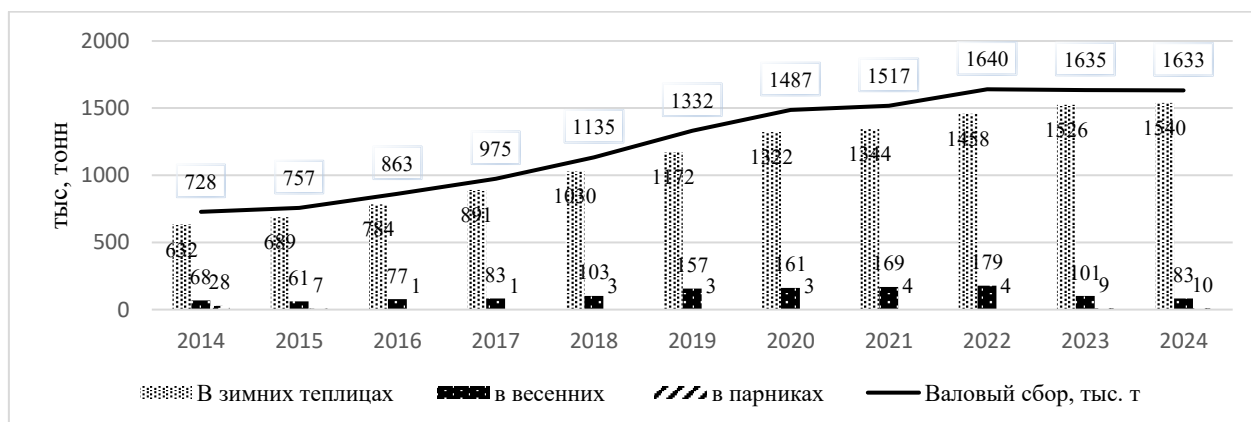


Рисунок 26 – Валовой сбор овощей закрытого грунта в сельскохозяйственных организациях крупного и среднего бизнеса

Источник: разработано автором с использованием [24].

Увеличение валового сбора овощей защищенного грунта за анализируемый период составил:

- в зимних теплицах – на 907,6 тыс. т (143,5%);
- в весенних теплицах - на 15,2 тыс. т (22,5%);
- в парниках произошло уменьшение на 18,2 тыс. т (64,8%).

Овощеводство защищенного грунта в Российской Федерации демонстрирует рост производственных показателей и является динамично развивающейся отраслью растениеводства. За прошедшие пять лет заметно увеличена площадь тепличных комплексов, превысив показатель 2020 года в 1,6 раза, составив 4,2 тыс. га. (рисунок 26) Объем произведенной продукции в 2024 году увеличился на 9,8%, составив 1 633 тыс. т [116, 41].

В ближайшие годы данная тенденция на рынке овощей защищённого грунта в Российской Федерации, по прогнозам, сохранится: ожидается дальнейшее расширение круга участников отрасли и, как следствие, рост объёмов производства тепличной продукции. В этих условиях устойчивое развитие предприятий будет напрямую зависеть от уровня эффективности их хозяйственной деятельности и способности удерживать конкурентные позиции на растущем, но всё более насыщенном рынке.

Повышение эффективности тепличного овощеводства в РФ предполагает сочетание двух взаимодополняющих направлений: наращивание площадей защищённого грунта с целью расширения объёмов производства и одновременное внедрение энергосберегающих инновационных решений, направленных на оптимизацию ресурсопотребления и снижение себестоимости продукции.

На рисунке 27 представлен рейтинг ТОП-10 регионов с наибольшими объемами сборов овощей защищенного грунта в 2024 году.

Лидерами по выращиванию овощей закрытого грунта являются: Ставропольский, Краснодарский край, Республика Татарстан, Башкортостан, Чеченская республика, Волгоградская, Белгородская, Новосибирская, Липецкая, Московская области.

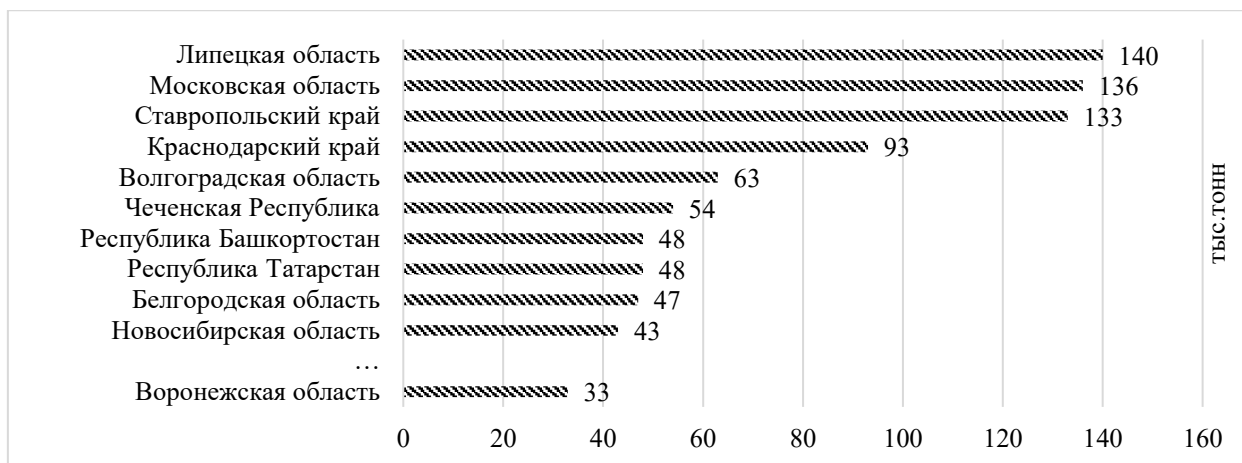


Рисунок 27 – ТОП-10 регионов с наибольшими объемами сборов овощей защищенного грунта в 2024 году

Источник: разработано автором с использованием [24].

Устойчивый рост объемов производства овощей защищенного грунта в отдельных субъектах Российской Федерации во многом обусловлен не только благоприятными природно-экономическими условиями и инвестиционной активностью, но и системной государственной поддержкой отрасли. Регионы-лидеры, такие как Ставропольский край, Краснодарский край и Республика Татарстан, активно реализуют крупные аграрные проекты, что стало возможным благодаря сочетанию частных инвестиций и мер государственного стимулирования.

Формирование благоприятных условий для развития тепличного комплекса на федеральном и региональном уровнях нашло отражение в принятии целенаправленных нормативно-правовых актов, направленных на модернизацию производственных мощностей, импортозамещение и повышение конкурентоспособности отечественной продукции.

С 2016 года в России было издано 22 нормативно-правовых актов, регулирующих меры государственной поддержки сельскохозяйственных производителей овощей защищенного грунта, которая отражена в следующих документах.

1. Федеральная научно-техническая программа развития сельского хозяйства на 2017 - 2030 годы, утвержденная постановлением Правительства Российской Федерации от 25 августа 2017 г. №996 (ред. от 30 сентября 2023 г.

№1614) «Об утверждении Федеральной научно-технической программы развития сельского хозяйства на 2017 - 2030 годы.

2. Указ Президента РФ от 6 августа 2014 год №560 (ред. от 18 сентября 2024 г. №807) «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации». Министерством сельского хозяйства РФ приняты меры, направленные на импортозамещение сельскохозяйственной продукции с целью обеспечения населения России отечественными тепличными овощами в объеме 85% от потребности.

3. Постановление Правительства РФ от 27 декабря 2012 г. №1432 (ред. от 04 ноября 2023 г. №1862) «Об утверждении Правил предоставления субсидий производителям сельскохозяйственной техники».

4. Приказ Министерства сельского хозяйства Российской Федерации от 15 апреля 2024 г. №208 «Об утверждении требований к мощности досвечивания и урожайности овощей с 1 гектара производственной площади.

5. Приказ Министерства сельского хозяйства Российской Федерации от 04 мая 2022 г. №274 (ред. от 04 декабря 2023 г. №888) «Об утверждении перечней направлений целевого использования льготных краткосрочных кредитов и льготных инвестиционных кредитов».

6. Решение Комитета по аграрным вопросам Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации седьмого созыва от 08 ноября 2018 г. №63.5 «Законодательные аспекты развития и меры государственной поддержки садоводства и овощеводства (защищенного грунта).

Активная политика импортозамещения, строительство современных тепличных комплексов стало приоритетом для агропромышленного сектора России после 2014 года. В контексте стратегии национальной продовольственной безопасности, сельскохозяйственные производители обрели доступ к продвинутым формам государственных льгот.

Основными факторами, отражающими эффективность и результативность отраслевых целевых программ, включающих подотрасль овощеводства защищенного грунта, являются:

- увеличение площади выращивания овощных культур защищенного грунта;
- повышение урожайности овощей закрытого грунта с 1 м²;
- строительство современных тепличных комплексов;
- увеличение объема производимой продукции;
- реконструкция технологически устаревших предприятий, производящих овощи защищенного грунта;
- экспорт произведенной продукции;
- увеличение конкуренции среди производителей овощей закрытого грунта;
- экономическая эффективность производства;
- рост отчислений в бюджеты всех уровней.

На устойчивость и динамику развития отечественного рынка овощей защищённого грунта существенное влияние оказали два ключевых фактора: ослабление курса рубля и введение продовольственного эмбарго, установленного Указом Президента РФ от 6 августа 2014 г. № 560 и Постановлением Правительства РФ от 7 августа 2014 г. № 778. Согласно данным нормативным актам, был введён запрет на импорт свежих овощей из стран Европейского союза, США, Канады, Австралии, Норвегии и ряда других государств, объявленных недружественными.

В этих условиях активное участие в развитии отрасли приняли субъекты Российской Федерации, в том числе и Воронежская область, где были разработаны целевые программы, направленные на обеспечение населения экологически чистой продукцией защищенного грунта, произведенной предприятиями региона.

В Воронежской области реализуются специализированные целевые программы, нацеленные на повышение доступности для населения

регионально произведённой овощной продукции защищённого грунта, соответствующей высоким экологическим стандартам. Основными задачами указанных программ выступают:

- организация новых рабочих мест;
- дополнительные площади для выращивания тепличных овощей;
- увеличение валового сбора продукции в регионе;
- создание конкурентного рынка;
- привлечение дополнительных инвестиций в область.

Закон Воронежской областной Думы 67-ОЗ от 07.07.2006 г. (ред. от 23.07.2024 г.) определяет следующие меры государственной поддержки овощеводства защищенного грунта, источником финансирования которых являются средства федерального бюджета (таблица 9).

Таблица 9 – Действующие меры финансовой поддержки овощеводства защищённого грунта в Воронежской области за счет средств Федерального бюджета

№ п/п	Инвестиции предоставляемый регионом на развитие овощеводства защищенного грунта за счет средств Федерального бюджета	Объем средств, млн руб.
1	При условии создания новых и (или) модернизации, реконструкции, расширении и техническом перевооружении действующих производств в сельском хозяйстве (растениеводство, животноводство).	10
2	При условии создания новых и (или) модернизации, реконструкции, расширении и техническом перевооружении действующих производств пищевых продуктов.	100
3	При условии создания новых производств на территории моно профильных муниципальных образований (моногородов) Воронежской области в соответствии с действующим законодательством.	5000

Источник: составлено автором с использованием [90].

На развитие овощеводства защищенного грунта регионом были выделены бюджетные ассигнования за счет средств Федерального бюджета для возмещения части прямых понесенных затрат на создание тепличных комплексов и приобретение оборудования, что позволило инвестировать в овощеводство защищенного грунта 30 513,1 млн руб. (таблица 10).

Таблица 10 – Оказываемые меры финансовой поддержки предприятиям, производящим овощи защищенного грунта в Воронежской области

№ п/п	Наименование проекта, организация - исполнитель проекта	Содержание проекта	Период реализации	Объем средств, млн руб.	Степень реализации
1	Строительство тепличного комплекса ООО «Родина», расположенного по адресу: Воронежская область, Семилукский район, совхоз «Гремколодезный»	Строительство тепличного комплекса для выращивания овощных культур на основе малообъемной технологии. 1 этап строительства площадью 6,2 га	2015 - 2025	1 707,20	реализовано
2	Строительство тепличного комплекса ООО «Родина», расположенного по адресу: Воронежская область, Семилукский район, совхоз «Гремколодезный»	Строительство тепличного комплекса для выращивания овощных культур на основе малообъемной технологии. 2 этап строительства тепличного комплекса площадью 5,2 га	2018 - 2027	1 353,13	реализовано
3	Строительство 1-й очереди тепличного комплекса ООО ТК «Воронежский», расположенного по адресу: Воронежская область, Бобровский район, г. Бобров	Строительство тепличного комплекса для выращивания овощных культур. 1 этап строительства площадью 20,50 га	2018 - 2033	7 055,00	реализовано
4	Строительство 2-й и 3-й очереди тепличного комплекса ООО ТК «Воронежский», расположенного по адресу: Воронежская область, Бобровский район, г. Бобров	Строительство тепличного комплекса для выращивания овощных культур. 2,3 этап строительства площадью 39,99 га	2020 - 2035	15 274,72	реализовано
5	Строительство тепличного комплекса ООО «Отечество», расположенного по адресу: Воронежская область, Семилукский район	Строительство тепличного комплекса для выращивания овощных культур. 1 этап строительства площадью 13,65 га	2021 - 2035	5 123,00	реализовано

Источник: составлено автором с использованием [90].

Анализ таблицы 11 показывает устойчивый рост производственных показателей овощеводства защищенного грунта в Воронежской области: посевная площадь увеличилась с 30,0 га в 2016 году до 68,5 га в 2024 году (в 2,3 раза), валовой сбор — с 10,1 тыс. тонн до 33,0 тыс. тонн (в 3,3 раза), урожайность выросла с 33,7 кг/м² до 48,1 кг/м² (в 1,6 раза), что свидетельствует о расширении производственных мощностей, внедрении современных технологий и повышении интенсивности и эффективности отрасли.

Таблица 11 – Показатели развития отрасли овощеводства закрытого грунта в Воронежской области

Наименование показателя	Годы									2024 г. в % к 2016 г.
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	
Посевная площадь овощей защищенного грунта, га	30,0	41,6	41,6	61,6	61,6	81,6	81,6	68,5	68,5	2,3 раза
Валовый сбор продукции овощеводства защищенного грунта, тыс. т	10,1	10,8	11,8	13,2	17,1	19,0	36,1	36,1	33,0	3,3 раза
Урожайность овощных культур закрытого грунта, кг/1м ²	33,7	26,0	28,4	21,4	27,8	23,3	44,2	52,7	48,1	142,7

Источник: разработано автором с использованием [104].

Как следует из рисунка 28, в 2024 году валовой сбор тепличных овощей промышленного выращивания в Воронежской области составил 33,0 тыс. т. За последние 5 лет показатель увеличился на 93,0 %, в натуральном выражении – 15,9 тыс. т.

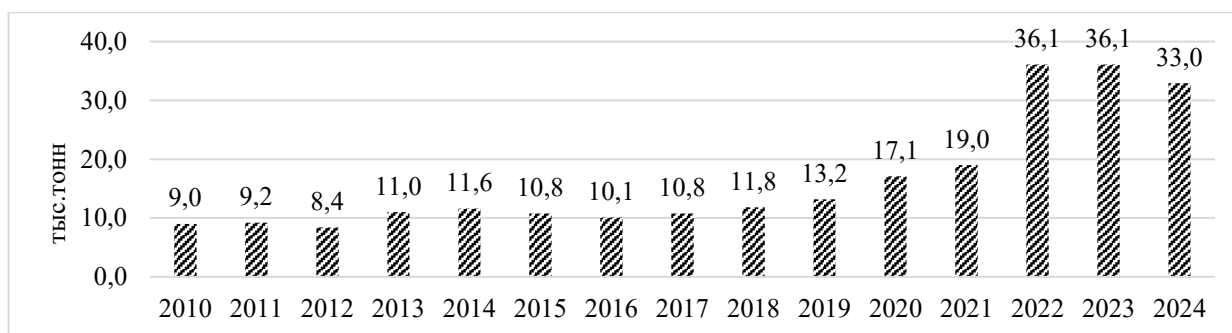


Рисунок 28 – Валовой сбор овощей защищенного грунта в Воронежской области, тыс. т

Источник: составлено автором с использованием [24].

За 2024 год в Воронежской области аграрии добились значительного прогресса в выращивании овощной продукции: общее количество достигло отметки в 346,8 тыс. тонн, из которых 33,0 тыс. тонн произведено в защищенном грунте, что практически в двукратном размере превышает показатели 2020 года. Из них весь урожай 33 тыс. тонн. составил томат. В значительной степени этому способствовало создание нового тепличного комплекса в Бобровском районе. В связи с прекращением функционирования тепличного комбината СПК «Воронежский тепличный комбинат» в регионе не выращивают огурец в промышленных теплицах [166].

В регионе на сегодняшний день действуют два современных тепличных комплекса пятого поколения: ООО «Родина» Семилукского района и ООО «ТК Воронежский» Бобровского района данные предприятия производят 100,0% овощей защищенного грунта. Готовится к вводу в эксплуатацию ООО «Отечество» Семилукского района.

В Семилукском районе Воронежской области находится высокотехнологичный комплекс по производству овощей защищенного грунта ООО «Родина». В настоящее время, площадь теплиц в организации составляет 11,6 га, с общим объемом производства 6,0 тыс. т томатов в год. Общий объем инвестиций – более 3 млрд руб.

ООО «Отечество» - тепличный комплекс, также находящийся в Семилукском районе, площадью 13,65 га, объем инвестиций 5123 млн руб. объем производства 7,7 тыс. т овощей закрытого грунта в год.

ООО «ТК Воронежский» Бобровского района Воронежской области, площадь которого составляет 58,1 га. Плановый объем производства овощей закрытого грунта, в частности томатов и огурцов, – может достигать 50 тыс. т ежегодно.

Анализ деятельности предприятий овощеводства защищенного грунта в Воронежской области выявляет разнонаправленную динамику. СПК «Воронежский тепличный комбинат» демонстрирует рост выручки до 2021 года, затем резкое падение и убыточность с 2022 года. ООО ТК

«Воронежский» – стабильный рост выручки и прибыли, переход к рентабельности с 2022 года. ООО «Родина» – рост выручки, прибыли рентабельность увеличилась до 7%. Урожайность колеблется от 25,3 до 67,1 кг/м², достигая пиковых значений у ООО «Родина», что свидетельствует о различиях в технологической эффективности и управлении между предприятиями. Данные указывают на формирование полярных моделей развития: одни предприятия успешно адаптируются к изменяющимся экономическим условиям, внедряют современные технологии и укрепляют финансовую устойчивость, другие – теряют конкурентоспособность из-за слабой инвестиционной политики и неэффективного управления ресурсами (таблица 12).

Таблица 12 - Основные показатели деятельности предприятий защищенного грунта в Воронежской области

Организация	Годы						
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Выручка, тыс. руб.							
СПК «ВТК»	753 744	686 839	585 584	643 000	417 336	6 843	1 100
ООО ТК «Воронежский»	2 664	2 914	2 081	382 240	2 151 740	3 769 370	5 282 540
ООО «Родина»	83 447	341 528	-	848 031	767 050	840 897	1 328 500
Себестоимость, тыс. руб.							
СПК «ВТК»	680 327	628 637	610 318	651 302	656 168	18 806	1 471
ООО ТК «Воронежский»	694	820	2 699	390 741	1 747 880	3 056 980	4 177 700
ООО «Родина»	116 128	264 805	-	656 976	543 367	613 784	1 026 640
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.							
СПК «ВТК»	182	10 533	-27 272	1 484	-260 435	-111 043	-48 504
ООО ТК «Воронежский»	883	-52 270	-146 135	-77 633	277 372	117 717	289 943
ООО «Родина»	48 911	115 062	-	71 903	44 563	27 152	4 823
Уровень рентабельности, %							
СПК «ВТК»	0	2	-4	0	-40	-590	-3297
ООО ТК «Воронежский»	127	-6374	-5414	-20	16	4	7
ООО «Родина»	42	43	-	11	8	4	0,5
Численность персонала, чел.							
СПК «ВТК»	540	501	419	373	304	0	0
ООО ТК «Воронежский»	3	12	16	207	581	772	863
ООО «Родина»	71	140	233	240	249	214	159
Площадь теплиц, га							
СПК «ВТК»	30	30	30	30	30	0	0
ООО ТК «Воронежский»	-	-	-	20,5	58,1	58,1	58,1
ООО «Родина»	6	5	10	10,4	10,4	10,4	10,4

Организация	Годы						
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Объем производства, т							
СПК «ВТК»	11 636	10 606	10 121	7 847	5 832	0	0
ООО ТК «Воронежский»	35	36	22	4 393	23 829	30 593	27 415
ООО «Родина»	1 571	3 212	6 980	6 481	6 474	5 484	5 541
Урожайность, кг/м ²							
СПК «ВТК»	38,8	35,4	33,7	26,2	19,4	0,0	0,0
ООО ТК «Воронежский»	57,6	60,2	36,3	21,4	41,0	52,7	47,2
ООО «Родина»	25,3	61,8	67,1	62,3	62,2	52,7	53,3

Источник: рассчитано автором на основе использования годовых отчетов организаций.

Высокая урожайность и рентабельность ООО «Родина» подтверждают преимущества комплексного подхода, включающего вертикальную интеграцию, цифровизацию процессов и развитие кадрового потенциала.

Таким образом, устойчивое развитие предприятий напрямую зависит от стратегического планирования, уровня технологической оснащённости и способности реагировать на рыночные вызовы.

Одним из ключевых факторов, определяющих конкурентоспособность продукции защищённого грунта, выступает применяемая система ценообразования. Формирование более низкой рыночной цены, как правило, отражает внедрение передовых производственных решений, обеспечивающих рост выхода продукции в расчёте на единицу времени и одновременное сокращение удельного потребления ресурсов. В текущих условиях отпускные цены российских тепличных хозяйств превышают стоимость аналогичной импортной продукции на 15–20 %, что создаёт объективные барьеры для удержания доли рынка и снижает конкурентные позиции отечественных производителей.

На способность продукции тепличного грунта сохранять конкурентоспособность на рынке влияют множество факторов. К примеру, доступность качественного семенного материала. Поскольку российским производителям приходится завозить более половины необходимого семенного материала из-за рубежа, они должны принимать особые меры для обеспечения конкурентоспособности своей продукции.

Конкурентоспособность тепличной продукции зависит от множества факторов, включая поставщиков тепловых ресурсов и доступность качественного семенного материала. Структура издержек на производство овощей защищенного грунта в сельскохозяйственных организациях в 2010, 2015 и 2022 гг. представлена на рисунке 29.

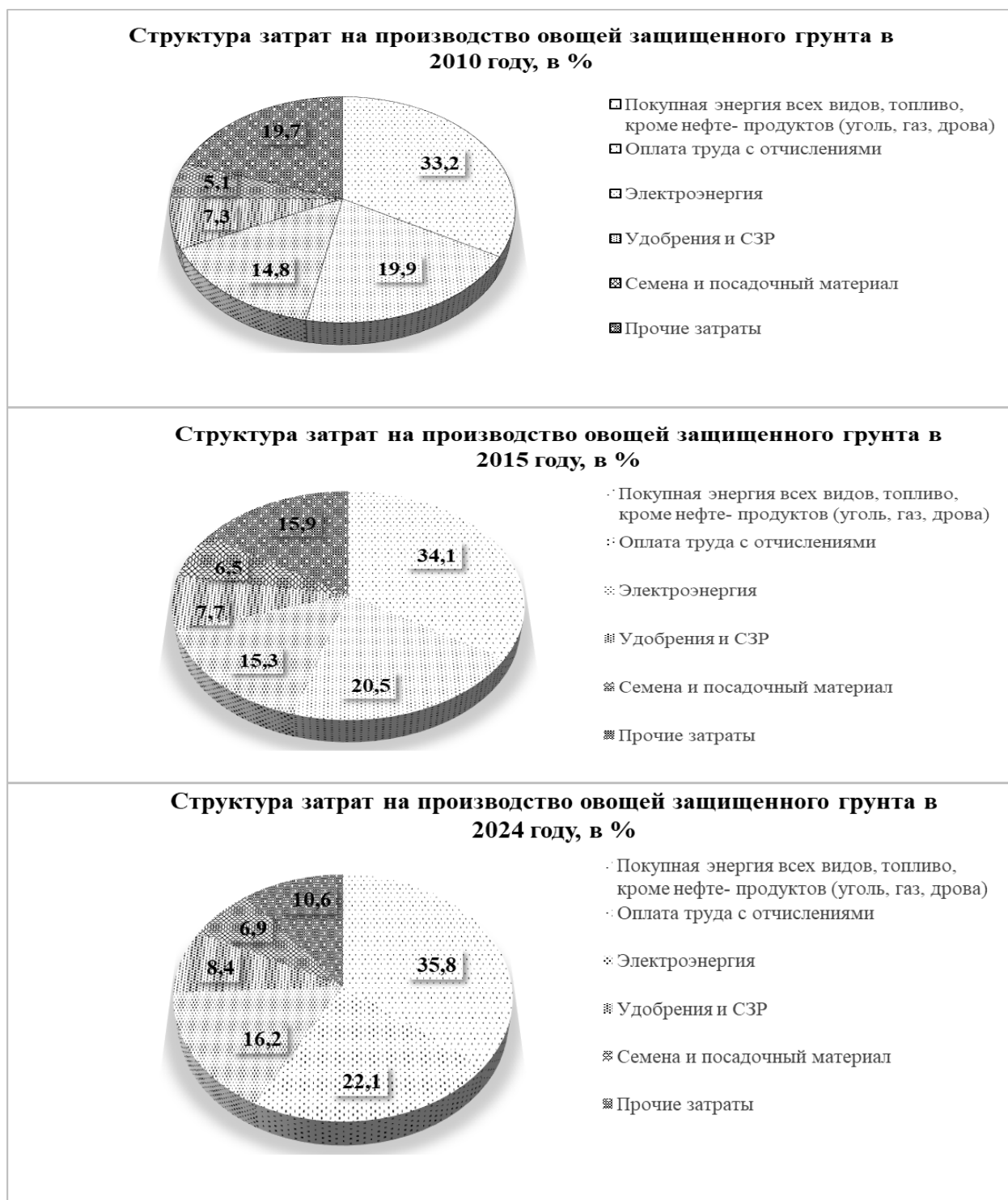


Рисунок 29 – Структура затрат на производство тепличных овощей

Источник: рассчитано автором с использованием [36, 160].

Состав и структура себестоимости овощей защищенного грунта в СПК «Воронежский тепличный комбинат» за период 2015–2022 гг. представлена в таблице 13.

Анализ динамики структуры производственной себестоимости овощей защищенного грунта в СПК «Воронежский тепличный комбинат» за период 2015–2022 гг. выявляет устойчивую тенденцию к росту доли энергетических и трудовых затрат при снижении удельного веса материальных компонентов. Это обусловлено технологическим процессом производства, необходимостью поддержания микроклимата в оптимальном режиме. Большие затраты на энергоносители также связаны со старой материально технической базой комбината. Наиболее значимым фактором является рост доли покупной энергии – с 34,9% в 2015 году до 38,2% в 2022 году, что обусловлено повышением цен на газ, а также увеличением энергоемкости производства. В то же время доля общепроизводственных расходов снизилась с 8,8% до 4,1%, а общехозяйственных – с 7,2% до 3,1%, что может свидетельствовать о повышении эффективности управления и оптимизации накладных издержек.

Таблица 13 - Структура производственной себестоимости овощей защищенного грунта в СПК «Воронежский тепличный комбинат», %

Статьи затрат	Годы							
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Покупная энергия всех видов, топливо, кроме нефтепродуктов (уголь, газ, дрова), %	34,9	35,8	36,0	35,5	35,1	35,0	37,8	38,2
Оплата труда с отчислениями, %	22,4	22,7	25,3	26,4	27,2	29,8	30,2	31,0
Общепроизводственные расходы, %	8,8	9,4	9,1	9,0	9,2	9,4	4,4	3,2
Электроэнергия, %	7,9	8,7	9,3	8,9	9,7	8,3	12,5	13,1
Общехозяйственные расходы, %	7,2	7,0	7,5	5,5	5,6	4,0	3,5	3,1
Удобрения и СЗР, %	3,9	4,1	4,4	4,8	4,8	5,0	3,7	4,1
Семена и посадочный материал, %	2,7	3,2	3,3	3,9	4,0	4,1	4,9	5,4
Амортизация, %	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9
Прочие, %	11,3	8,2	4,2	5,1	3,5	3,5	2,1	1,0
Итого, %	100	100	100	100	100	100	100	100

Источник: рассчитано автором на основе использования годовых отчетов организаций.

Удельный вес удобрений и СЗР остался на относительно стабильном уровне (3,9 – 5,4%), а амортизация – неизменной (0,9%), что указывает на

отсутствие масштабной модернизации основных фондов. Доля семян и посадочного материала выросла с 2,7% до 5,4%, что может быть связано с ростом закупочных цен.

Таким образом, несмотря на внедрение современных технологий, производство овощей защищенного грунта остается трудоемким, подразумевающим неизбежность затрат человеческого труда на каждом этапе подготовки и реализации урожая. Высокая доля оплаты труда в структуре себестоимости (свыше 30%) подчеркивает значимость кадрового фактора для обеспечения конкурентоспособности предприятий, что требует комплексного подхода к управлению персоналом, включая профессиональную подготовку, мотивацию и оптимизацию трудовых процессов.

В условиях роста заработной платы и дефицита квалифицированных кадров в сельском хозяйстве данная особенность представляет собой как вызов, так и стратегическую точку роста для повышения эффективности производства. В теплицах, которые эксплуатируются в Воронежской области, в качестве основных культур выращивают огурец и томат.

В 2023 – 2024 гг. 100,0% от валового сбора овощей занимают томаты (рисунок 30).

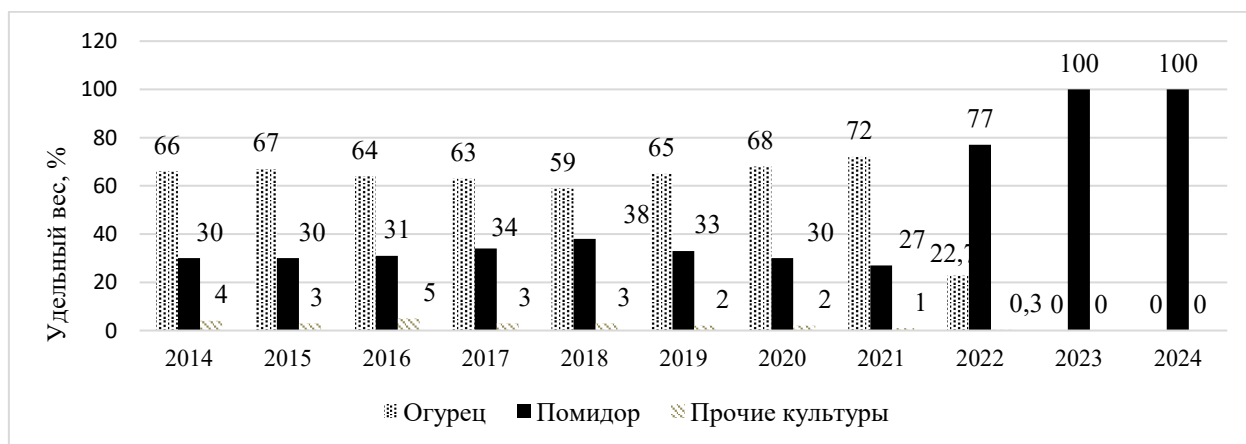


Рисунок 30 – Структура валовых сборов овощей защищенного грунта в Воронежской области, %

Источник: разработано автором с использованием [24].

Анализируя структуру выручки в отрасли овощеводства закрытого грунта Воронежской области, необходимо отметить, что данная сфера сконцентрирована в небольшом количестве производителей (таблица 14).

Таблица 14 – Удельный вес выручки предприятий в продажах продукции овощеводства закрытого грунта собственного производства в Воронежской области, %

Название предприятия	Годы										
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
СПК «Воронежский тепличный комбинат»	100,0	100,0	99,9	99,8	89,7	66,6	99,6	34,3	12,5	0,1	0,0
ООО ТК «Воронежский»	0,0	0,0	0,1	0,2	0,3	0,3	0,4	20,4	64,5	81,6	79,9
ООО «Родина»	0,0	0,0	0,0	0,0	9,9	33,1	0,0	45,3	23,0	18,2	20,1

Источник: рассчитано автором на основе использования годовых отчетов организаций.

Основной объем выручки с 2014 по 2020 год формировал СПК «Воронежский тепличный комбинат», в 2022 году его доля уменьшилась и составила 12,5% (снижение на 87,5%). На региональном рынке ООО ТК «Воронежский» Бобровского района в 2024 году имеет наибольшую долю выручки в размере 79,9%.

СПК «Воронежский тепличный комбинат» в 2023 году свою деятельность уже не осуществлял. Причиной прекращения производственной деятельности организации явилось то, что организация не справилась с большими расходами на энергоносители (не были проведены реконструкция, модернизация системы отопления), особо остро стояла проблема реализации произведенной продукции, сложность выхода на рынок в крупные торговые сети.

Население Воронежской области в 2024 году насчитывает 2,267 тыс. человек, минимальная потребность в свежих овощах тепличного производства на душу населения составляет 15 кг., в общей сложности, на все население региона, необходимо не менее 34,0 тыс. т в год. Фактически в 2023 году в тепличных хозяйствах области произведено 33,0 тыс. т, что составляет 96,9% от общей потребности (15 кг на 1 человека в год) [159].

Обеспеченность населения в Воронежской области овощами защищенного грунта за 2014 - 2024 гг. представлена на рисунке 31.

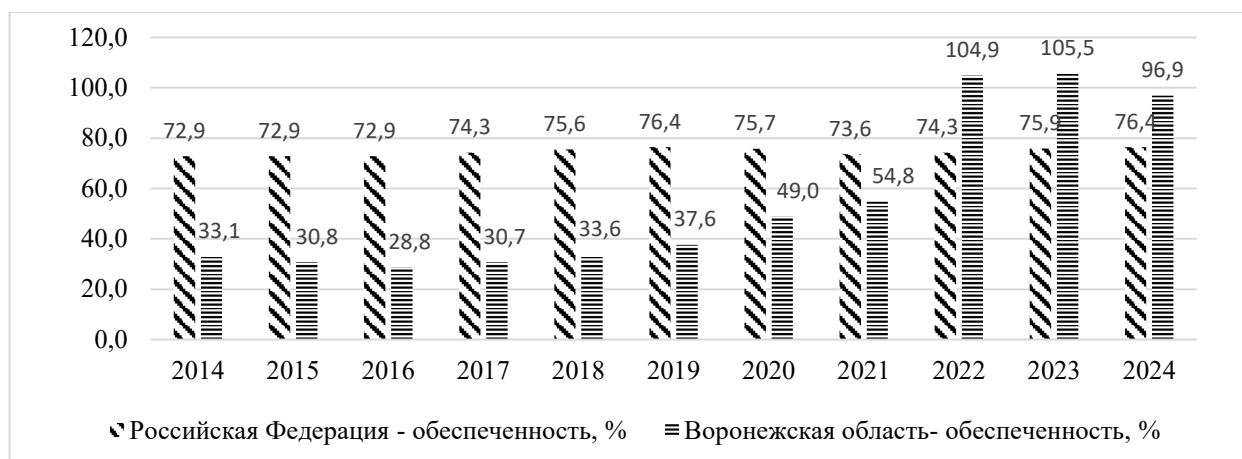


Рисунок 31 – Уровень обеспеченности овощами защищенного грунта в Воронежской области, %

Источник: составлено автором с использованием [5,9].

Своевременный ввод новых производственных площадей под выращивание овощей защищенного грунта позволил в полном объеме удовлетворить потребность населения Воронежской области в данных видах продукции (томат). Дальнейшей ступенью развития тепличного комплекса региона является реализация произведенной продукции в других регионах страны.

Согласно исследованиям НИИ питания РАМН и рекомендациям Всемирной организации здравоохранения, рациональное годовое потребление овощей для человека составляет 140 кг [108]. Учитывая разные климатические условия, минимальный уровень производства овощей защищенного грунта 15 кг. В настоящее время уровень потребления свежих овощей не соответствует установленной норме. Совокупный показатель потребления тепличных овощей в Российской Федерации составляет всего 0,75 от необходимой нормы, что эквивалентно примерно 11,2 кг на человека в год, покрывая лишь 75% от заявленной потребности [155, 159].

Рекомендуемая норма потребления других видов овощной продукции – таких как баклажаны, сладкий перец, зелень и другие должна составлять около 4-5 кг ежегодно. В настоящее время самообеспеченность данными

продуктами составляет менее 1%. Данный дисбаланс производства объясняется более высокой рентабельностью производства томатов и огурцов по сравнению с другими овощными культурами.

Для увеличения продовольственной безопасности региона, приоритетной задачей для тепличных комплексов является обеспечение импортозамещения, расширение ассортимента за счет внедрения дополнительных культур, таких как болгарский перец, баклажаны, а также разнообразной зелени и пряных трав [159].

Потребление овощей защищенного грунта снижается за счет следующих факторов:

- ограниченный выбор продукции и высокая цена являются существенными минусами предложений от местных производителей. В текущих условиях доступ к ранней тепличной продукции имеется лишь у потребителей, чьи доходы превышают средние показатели. Зимние тарифы на овощную продукцию формируются не столько производителями, сколько розничными торговыми сетями;
- существенный дефицит специалистов с высокой квалификацией;
- периодичность колебаний цен вследствие увеличения предложения овощей на рынке в теплое время года.

В России стабилизируется аграрная политика в сегменте тепличного овощеводства, но, исходя из анализа потребностей рынка, в Воронежской области существует перенасыщение продукцией – томатами, при этом доля обеспечения по таким культурам как огурцы, баклажаны и перцы, разнообразные виды зелени едва достигает 1%. Существующие государственные меры поддержки, в частности предоставление субсидий на капитальные вложения и понижение процентных ставок по кредитам не обеспечивают комплексный подъём сектора. Перспективы роста тепличных мощностей под огурцы и томаты при отсутствии дополнительных рынков сбыта представляются проблематичными в свете тенденции перепроизводства. Поэтому особенно актуально направление

государственной поддержки на конструкции теплиц, предназначенных для культивирования менее представленных на региональном рынке овощных культур. Стимулирование данного направления может обусловить более сбалансированный рост отрасли и удовлетворение потребностей рынка.

Проведенная организационно-экономическая оценка производства овощей защищенного грунта позволила выявить ключевые тенденции, проблемы и резервы развития отрасли:

- значительный рост производственных площадей – увеличение площади защищенного грунта в 2-3 раза за последнее десятилетие за счет строительства новых высокотехнологичных тепличных комплексов;
- технологическое перевооружение отрасли – внедрение систем автоматизации, капельного полива и энергосберегающих технологий, что способствует повышению урожайности;
- зависимость от импортных технологий и семян – сохраняющаяся технологическая зависимость от зарубежных поставщиков оборудования и семенного материала, особенно по гибридным сортам томатов и огурцов;
- неравномерность территориального развития – концентрация крупных тепличных комплексов в отдельных регионах при слабом развитии отрасли в других субъектах РФ, что создает дисбаланс в обеспечении внутреннего рынка.

Анализ показал, что эффективность функционирования тепличных комплексов во многом определяется уровнем технологической оснащенности, структурой затрат.

Таким образом, результаты проведенной оценки создают научную основу для разработки сценариев развития предприятий овощеводства защищенного грунта, ориентированных на повышение рентабельности, импортозамещение и усиление конкурентоспособности отечественных производителей на внутреннем и внешнем рынках.

2.2. Оценка конкурентоспособности овощей защищенного грунта в Воронежской области

Конкурентоспособность и экономическая целесообразность производства овощей защищенного грунта определяются посредством комплексного анализа, включающего систему натуральных и стоимостных показателей. Материалы годовых отчетов предприятий позволяют выделить ряд факторов, влияющих на конкурентоспособность [106].

В таблице 15 приведены показатели влияния факторов на конкурентоспособность продукции овощеводства защищенного грунта, которые ее формируют. На наш взгляд, на основе доступных отчетных данных целесообразно использовать: урожайность $\text{кг}/\text{м}^2$; материалообеспеченность $\text{руб.}/\text{м}^2$ (семена и посадочный материал, удобрения, средства защиты растений, покупная энергия всех видов, топливо, кроме нефтепродуктов (уголь, газ, дрова)); капиталобеспеченность, $\text{руб.}/\text{м}^2$ (стоимость основных средств, в т. ч. зданий, сооружений, машин и оборудования); уровень стимулирования труда, $\text{руб.}/\text{чел.ч}$; обеспеченность работниками, $\text{чел.}/\text{га}$. Обобщающим показателем экономической эффективности производства овощей закрытого грунта: окупаемость/рентабельность в %; прибыль/ чистый доход в расчете на 1 м^2 , $\text{руб.}/\text{м}^2$ [170].

Рост урожайности овощных культур является важным условием повышения конкурентоспособности предприятия. За анализируемый период максимальная урожайность овощей прослеживается в ООО «Родина» и составила $67 \text{ кг}/\text{м}^2$ (2020 г.), в среднем – $55,0 \text{ кг}/\text{м}^2$. Средняя урожайность по всем предприятиям составила $43,0 \text{ кг}/\text{м}^2$ (для сравнения, средний показатель в РФ - $50 \text{ кг}/\text{м}^2$) (таблица 15).

Показатели материалообеспеченности и капиталобеспеченности характеризуют достаточность у организаций средств производства для выпуска. Максимальные значения капиталобеспеченности ($25\text{-}37 \text{ тыс.руб.}/\text{м}^2$) и материалообеспеченности ($2\text{-}2,4 \text{ тыс.руб.}/\text{м}^2$ по семенам,

Таблица 15 – Факторы, влияющие на конкурентоспособность овощей защищенного грунта в Воронежской области

Предприя- тие	Годы	Урожай- ность, кг/ м ²	Материалообеспеченность, руб./ м ²				Капиталообеспеченность, руб./ м ²			Уровень сти- мулирования труда, руб./ч.- час	Обеспечен- ность работни- ками, чел/га	Окупае- мость, %	Прибыль/ чи- стый доход, руб./ м ²
			Семена и посадоч- ный ма- териал	удоб- рения	СЗР	Покупная энергия	основные средства	здания и сооруже- ния	машины и обору- дование				
СПК «ВТК»	2015	36	43	171	15	1 081	3 109	2 107	663	434	19	108,5	275
	2016	35	42	210	13	1 611	2 967	2 117	656	505	20	102,0	59
	2017	39	50	196	20	1 652	3 025	2 158	672	418	18	111,0	350
	2018	39	62	166	23	1 119	2 782	1 983	621	403	18	110,1	317
	2019	35	58	128	36	1 081	2 501	1 805	477	641	17	103,1	86
	2020	34	60	114	80	1 175	2 451	1 768	467	517	14	96,3	-96
	2021	26	29	105	129	1 137	2 017	1 463	388	392	12	95,7	-94
	2022	19	26	90	123	892	1 495	1 350	358	419	10	61,2	-824
ООО «Родина»	2018	25	24	х	20	621	32 966	761	6	140	11	70,8	-779
	2019	62	67	х	45	1 929	36 938	28 247	2 271	354	27	115,9	1 128
	2020	67	113	179	60	2 085	31 923	30 360	1 330	247	22	107,5	518
	2021	62	155	139	90	1 924	26 911	25 371	1 347	35	23	121,1	1 445
	2022	62	110	175	37	1 795	25 032	23 526	1 326	152	24	110,9	726
	2023	53	105	300	[	2 136	19 489	19 311	138	304	21	137,0	2 184
	2024	52	236	493	90	3 420	17 904	17 841	37	534	15	129,4	2 902
ООО ТК «Воронежский»	2017	32	81	120	х	х	х	х	х	х	83	235,3	2 117
	2018	58	145	х	х	х	х	х	х	554	42	104,1	244
	2019	60	62	221	х	22	1 318 559	1 318 559	х	2 799	200	24,5	-18 828
	2020	36	61	118	х	183	1 006	х	х	3 365	267	76,0	-1 411
	2021	21	735	291	х	191	7	1	1	544	10	91,8	-170
	2022	41	94	218	59	274	12 977	4 358	3 118	358	10	120,4	628
	2023	53	213	129	7	536	32 701	18 586	13 957	274	13	123,1	1 217
	2024	47	294	243	83	1 575	30 324	17 506	12 645	303	15	126,4	1 902

Источник: рассчитано автором на основе использования годовых отчетов организаций.

удобрениям, средствам защиты и покупной энергии всех видов, топливо, кроме нефтепродуктов (уголь, газ, дрова) в комплексе) отмечены по ООО «Родина» и как результат, высокие показатели урожайности овощей [162].

Важным фактором повышения конкурентоспособности является стимулирование труда. По данным Воронежстата, средняя ежемесячная номинальная зарплата на предприятиях и в организациях в 2022 году составила 63 275,1 руб. или 376,6 руб./ч.-час [146].

Минимальный размер оплаты труда в 2024 году по области составлял 19 242 руб., или 114,5 руб./час. За анализируемый период уровень оплаты труда в среднем для трех предприятий составил 377 руб./час. Это выше соответствующего показателя в Воронежской области. Однако максимальный уровень оплаты наблюдался в СПК «Воронежский тепличный комбинат» (392-641 руб./час в обследованном периоде). При этом урожайность была в два раза ниже по сравнению с ООО «Родина» (уровень оплаты труда 140-534 руб./час) [129].

Обеспеченность работниками на предприятиях за рассматриваемый период в среднем составила 21,2 чел./га. В СПК «Воронежский тепличный комбинат» максимальные значения показателя отмечены в 2017-2018 гг. В это время урожайность овощей здесь была максимальной по предприятию за анализируемый период. Понижение обеспеченности работниками в 2019-2022 гг. сопровождалось снижением урожайности. В ООО «Родина» высокий уровень обеспеченности работниками (22-27 чел./га) имел следствием высокий уровень урожайности.

Уровень рентабельности овощеводства защищенного грунта за анализируемый период составлял 7,9%. Общая динамика окупаемости (в связи с тем, что рентабельность проявляется неравномерно по предприятиям) показана на рисунке 32.

Максимальный уровень окупаемости в среднем по группе предприятий наблюдался в 2023-2024 г. Это произошло за счет потери доходности СПК «Воронежский тепличный комбинат» и ООО ТК «Воронежский».

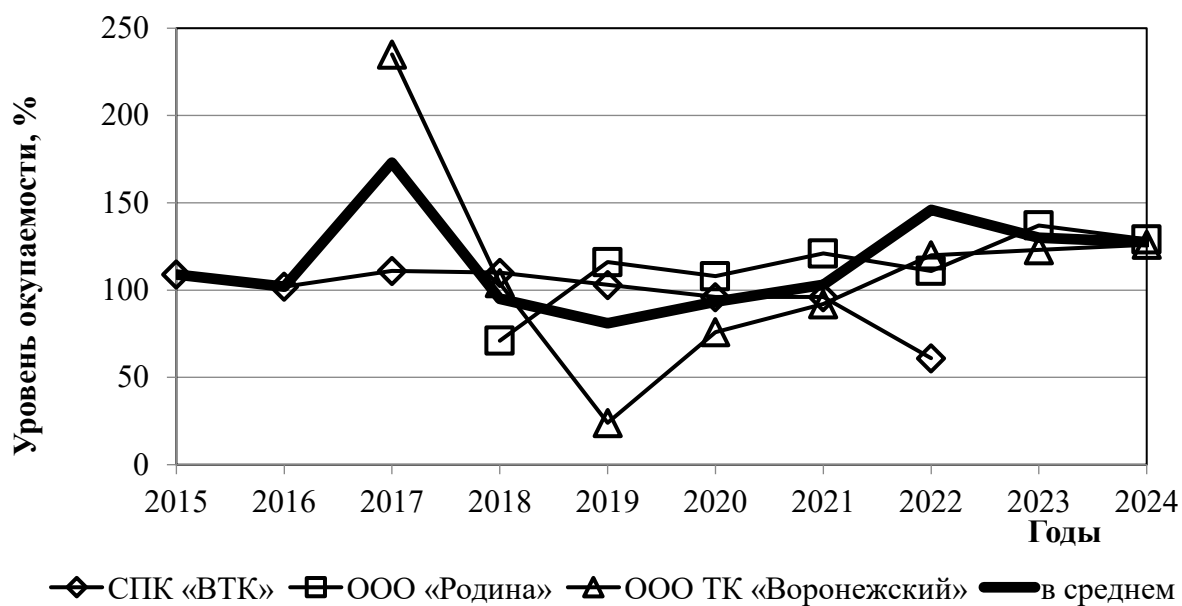


Рисунок 32 – Изменение окупаемости овощей закрытого грунта

Источник: рассчитано автором на основе использования годовых отчетов организаций.

Наоборот, ООО «Родина» показывает устойчивое повышение доходности продукции. Это позволяет сделать вывод:

- во-первых, об общей неустойчивости показателя окупаемости и проблемах обеспечения конкурентоспособности двух из трех обследованных предприятий;

- во-вторых, о возможности поддержки окупаемости (и, соответственно, конкурентоспособности) в обследованном периоде (пример – показатели ООО «Родина»);

- наконец, низкий уровень окупаемости свидетельствует в целом о невысокой конкурентоспособности предприятий на рынке в последние годы.

Конкурентоспособность продукции защищенного грунта, которая выражена в ее окупаемости (рентабельности, убыточности), обусловлена множеством факторов (таблица 16).

К факторам, подлежащим качественной оценке, относятся сезонность, репутация и другие. Они трудно поддаются численному выражению. Хотя, качественные характеристики иногда могут иметь большую значимость по сравнению с количественными параметрами.

Таблица 16 - Взаимосвязь экономических показателей, влияющих на конкурентоспособность производимой продукции

Затраты, руб./м ²	Стоимость, руб./м ²	
Качественные показатели	Выход товарной продукции на 1 м ²	Цена, руб.
Урожайность	Товарность (сохранность)	Конкуренция (доля рынка)
Цены на ресурсы		Канал реализации
Материалообеспеченность		Срок реализации (период экспозиции товара)
Капиталообеспеченность		Сезонность
Уровень стимулирования труда		Репутация (бренд)
Квалификация работников		Соответствие стандартам безопасной продукции
Качество материалов		Наличие системы маркировки
Обеспеченность работниками		Уровень удовлетворенности потребителя

Источник: разработано автором.

Для разработки модели оценки состояния конкурентоспособности продукции овощей закрытого грунта в регионе изучение влияния качественных характеристик в полном объёме затруднительно, требуется множество предположений и, следовательно, высок уровень субъективности в решении проблемы. Поэтому основное внимание уделено факторам, хорошо поддающимся количественной оценке.

Факторы количественного характера представляют собой такие элементы, которые поддаются выражению посредством числовых показателей (капиталообеспеченность, уровень стимулирования труда и т. д.), что позволяет отслеживать их изменения во времени и устанавливать математические зависимости.

При формировании системы показателей становится необходимым использовать корреляционный анализ, который оценивает степень зависимости между факторами и представляет статистические гипотезы о наличии корреляционных связей. Регрессионный анализ, являясь важнейшим инструментом современной математической статистики, используется для раскрытия скрытых и неочевидных зависимостей среди данных наблюдений.

Для проведения корреляционно-регрессионного анализа рентабельности и конкурентоспособности овощей защищенного грунта,

произведенных на территории Воронежской области, отобран ряд факторов, имеющих количественную оценку:

- Y – окупаемость (в различных вариантах анализа можно использовать рентабельность);
- X_1 – урожайность с 1 м²;
- X_2 – семена и посадочный материал, руб./м²;
- X_3 – минеральные удобрения, руб./м²;
- X_4 – средства защиты растений, руб./м²;
- X_5 – покупная энергия всех видов, топливо, кроме нефтепродуктов (уголь, газ, дрова), руб./м²;
- X_6 – обеспеченность основными средствами, руб./м²;
- X_7 – обеспеченность зданиями и сооружениями, руб./м²;
- X_8 – обеспеченность машинами и оборудованием, руб./чел.ч;
- X_9 – оплата труда с отчислениями, руб./чел.-ч;
- X_{10} – обеспеченность работниками, чел./га.

Для оценки показателей, наиболее сильно влияющих на доходность и при этом наименее взаимозависимых (между собой), определены парные коэффициенты корреляции как отражающие влияние факторов на результативный показатель Y , так и позволяющие оценить зависимости между отдельными парами факторных признаков. В результате расчетов получена таблица коэффициентов корреляции в виде корреляционной матрицы (таблица 17).

Коэффициенты корреляции, расположенные в матрице, характеризуют тесноту взаимосвязи между признаками. Факторные признаки, демонстрирующие значительную корреляцию друг с другом, обозначаются как мультиколлинеарные. Присутствие таких переменных в аналитической модели затрудняет её экономическую интерпретацию, поскольку распределяет влияние на результат между взаимозависимыми факторами.

Таблица 17 – Корреляционная матрица оценки зависимости между отдельными парами факторных признаков $X_1 - X_{10}$

	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	X_6	X_7	X_8	X_9	X_{10}	Y
X_1	1										
X_2	-0,1369	1									
X_3	0,1645	0,6440	1								
X_4	-0,1541	0,0711	-0,7420	1							
X_5	0,5008	-0,2640	-0,2480	-0,0715	1						
X_6	0,3409	-0,0718	0,2710	-0,1027	-0,3972	1					
X_7	0,3398	-0,0728	0,2591	0,0679	-0,4472	0,9997	1				
X_8	0,6312	-0,1753	0,1808	-0,0066	0,2031	0,4645	0,5456	1			
X_9	0,0367	-0,0709	-0,0162	-0,0997	-0,5986	0,5787	0,9611	-0,2948	1		
X_{10}	0,1503	-0,1186	-0,0783	-0,3575	-0,4946	0,5500	0,9957	0,3453	0,9771	1	
Y	0,0103	0,0027	-0,1688	-0,3043	0,6283	-0,7254	-0,7523	0,6606	-0,6455	-0,2362	1

Источник: разработано автором.

Критерий мультиколлинеарных факторов рекомендуется принимать на уровне коэффициента парной корреляции со значением более 0,8 (коэффициент детерминации 0,64 и выше) [173]. Данному критерию отвечает несколько показателей, для которых парная связь высока:

- для пары X_6X_7 показатель 0,9997 (корреляция между расходами на здания и сооружения и расходами на основные средства);
- для пары X_7X_9 – 0,9611 (связь между уровнем стимулирования труда и расходами на здания и сооружения);
- для пары X_7X_{10} – 0,9957 (связь между обеспеченностью работниками и расходами на здания и сооружения);
- для пары X_9X_{10} – 0,9771 (связь между обеспеченностью работниками и расходами на машины и оборудование).

Перечисленные результаты – удовлетворяют критерию. Однако между факторами X_3 (расходы на минеральные удобрения) и X_4 (расходы на средства защиты растений) в нашем случае связь также высока ($R=0,742$). Это объясняется обстоятельством, что в условиях дефицита средств сокращаются расходы на эти ресурсы одновременно, и наоборот. Поэтому критерием здесь будет показатель коэффициента корреляции выше 0,71 (коэффициент детерминации выше 0,5 или 50% объясненной динамики).

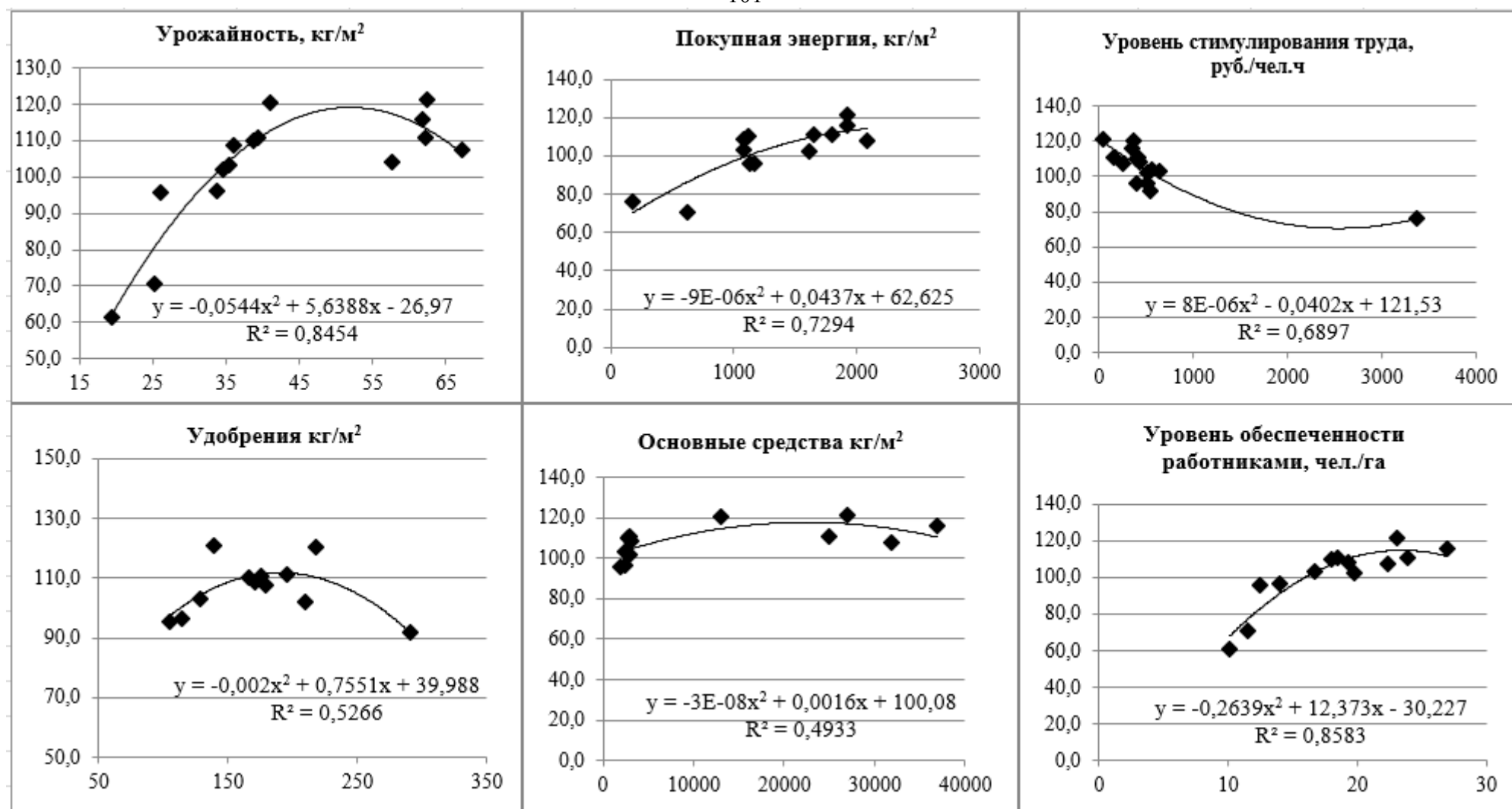


Рисунок 33 – Мониторинг зависимости между показателями конкурентоспособности овощей защищенного грунта в Воронежской области

Источник: разработано автором.

Перечисленные пары факторов не должны вводиться одновременно в множественный регрессионный анализ для формирования модели оценки состояния конкурентоспособности продукции.

Для уточнения парных зависимостей дополнительно выполнен регрессионный анализ. Данный метод математической статистики предоставляет возможность выявления максимально точного и надежного представления стохастической зависимости в виде уравнения регрессии, связывающей критерий Y с одним из параметров X . После выбора критериев X и Y выполняется парный регрессионный анализ. Для решения данной задачи необходимо:

- перед началом исследования следует выявить тип уравнения регрессии, который будет применяться;
- необходимо провести оценку, насколько корректно выбранное уравнение регрессии отражает изучаемую зависимость [173].

Дополнительные расчеты позволили уточнить связь между факторами, перечисленными ниже, и окупаемостью:

- Y – окупаемость;
- X_1 – урожайность;
- X_2 – расходы на минеральные удобрения;
- X_3 – обеспеченность работниками;
- X_4 – покупную энергию всех видов, топливо, кроме нефтепродуктов (уголь, газ, дрова);
- X_5 – уровень стимулирования труда;
- X_6 – расходы на основные средства.

Для прочих факторов улучшить связь не удалось. На рисунке 33 показаны результаты дополнительного анализа.

Выявлено, что в парных уравнениях связи окупаемость:

- 1) на 84,5% зависит от урожайности, а на долю прочих факторов приходится 15,5%;

2) на 72,9% зависит от расходов на покупную энергию всех видов, топливо, кроме нефтепродуктов (уголь, газ, дрова), а на долю прочих факторов приходится 27,1%;

3) на 68,9% зависит от уровня стимулирования труда, а на долю прочих факторов приходится 31,1%.

4) на 52,7% зависит от расходов на удобрения, а на долю прочих факторов приходится 46,3%.

5) на 57,0% зависит от расходов на основные средства, а на долю прочих факторов приходится 43,0%.

6) на 85,8% зависит от обеспеченности работниками, а на долю прочих факторов приходится 14,2%.

Анализ показал, что,

во-первых, уравнения зависимости имеют неодинаковые формы, что затрудняет интерпретацию;

во-вторых, при анализе взаимосвязей необходимо учитывать, что на результативный признак влияет не один фактор, а несколько. Суммарное влияние отобранных факторов на окупаемость, судя по парным уравнениям, значительно выше 100%, что, безусловно, неверно. Поэтому можно утверждать лишь, что выделены важные факторы и доказано их значимое влияние на результат.

Выявить распределение влияния на результат между несколькими факторами позволяет множественный регрессионный анализ. Данный подход предполагает оценку вклада каждой отдельной составляющей, а также их совместного эффекта на изучаемую характеристику.

Представленный на рисунке 34 множественный регрессионный анализ позволил определить весовые характеристики, влияющие на окупаемость и, следовательно, на конкурентоспособность производимой продукции:

– при увеличении урожайности на 1 кг/м² произойдет уменьшение окупаемости на 0,49%;

- при росте затрат на удобрения на 1 тыс. руб./м² окупаемость понизится на 11,89%;
- при увеличении затрат на энергию на 1 тыс. руб./м² произойдет увеличение окупаемости на 29,26%.
- при увеличении затрат на машины и оборудование на 1 тыс. руб./ м² произойдет увеличение окупаемости на 3,19%.
- при увеличении обеспеченности работниками на 1 чел./га произойдет снижение окупаемости на 0,01%.

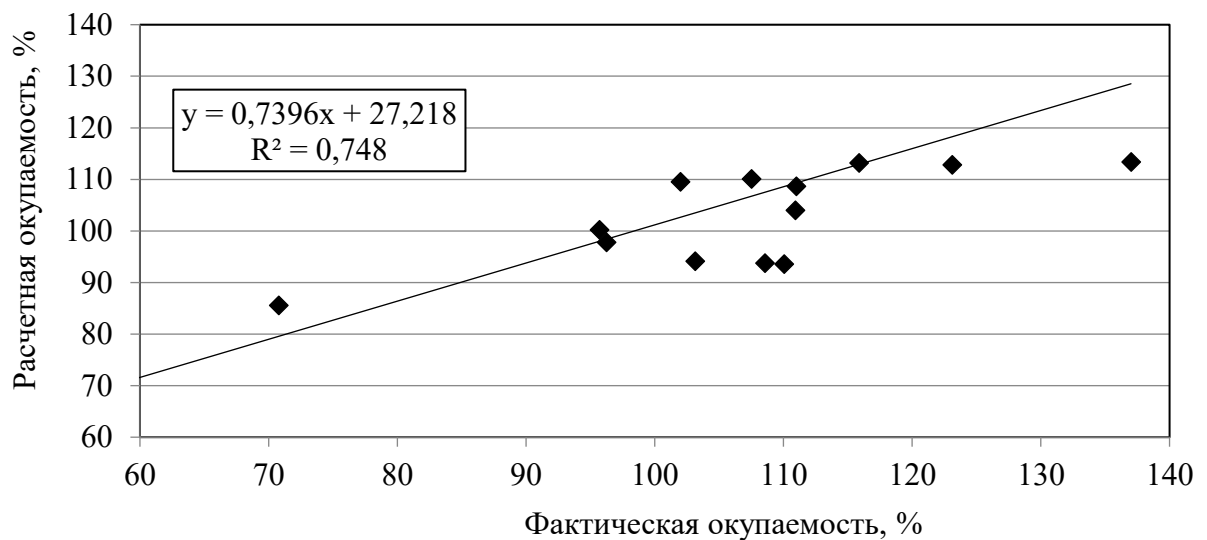


Рисунок 34 – Множественный регрессионный анализ окупаемости продукции овощеводства защищенного грунта

Источник: разработано автором.

Проведенный анализ дал весовые характеристики отдельных факторов, влияющих на окупаемость. Это позволяет выполнить исследование шкалы конкурентоспособности продукции на основе учета влияния отдельных факторов и реализовать смешанный метод оценки, рассмотренный в п. 1.2.

В результате установлено, что основными факторами, влияющими на конкурентоспособность овощей защищенного грунта в Воронежской области, являются:

- урожайность;
- обеспеченность удобрениями;

- расходы на покупную энергию всех видов, топливо, кроме нефтепродуктов (уголь, газ, дрова);
- обеспеченность машинами и оборудованием;
- обеспеченность работниками.

Наиболее значительными из них являются:

- урожайность. На каждые 10% изменения урожайности окупаемость меняется на 2,1%;
- обеспеченность энергией. На каждые 10% изменения окупаемость изменяется на 3,36%;
- обеспеченность машинами и оборудованием. На каждые 10% изменения показателя окупаемость меняется на 0,56%.

Анализ конкурентоспособности по видам овощей защищенного грунта может предполагать рассмотрение следующих аспектов.

Ассортимент. Конкурентоспособность в аграрной сфере определяется за счет широкого спектра сортов овощных культур и зелени. Инновационный подход включает применение разновидностей и различных гибридных форм огурцов, томатов, перца отечественной селекции.

Производственные затраты. При производстве овощей закрытого грунта основная часть расходов сосредоточена на потребляемой энергии и заработной плате сотрудников.

Качество продукции. Совокупность биологических характеристик и потребительских качеств тепличных овощей обеспечивает возможность полного удовлетворения запросов потребителя.

Система ценообразования. Стоимость продукции собственного производства (внутри страны) может быть выше импортных аналогов, что значительно влияет на потребительский спрос [94, 49].

Считаем целесообразным провести анализ конкурентоспособности предприятий, производящих овощи защищенного грунта не по видам выпускаемой продукции, а в целом, так как ассортимент производимой продукции, практически, является одинаковым.

Для решения задачи увеличения конкурентоспособности предприятия в сфере производства овощей защищенного грунта необходимо произвести анализ его текущей конкурентной позиции так, как только через такую оценку возможно выработать обоснованные выводы.

Таблица 18 – Коэффициенты конкурентоспособности предприятий в 2019-2024 г.

Предприятия	Годы					
	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Коэффициент стратегического позиционирования						
СПК «ВТК»	1,35	1,14	1,00	1,00	0,00	0,00
ООО «Родина»	1,16	2,15	2,42	2,22	2,74	2,59
ООО ТК «Воронежский»	0,0007	0,002	0,92	3,41	3,41	3,59
Коэффициент операционной эффективности						
СПК «ВТК»	1,20	1,15	1,08	1,31	0,00	0,00
ООО «Родина»	2,69	2,21	3,42	2,80	2,25	2,32
ООО ТК «Воронежский»	6,90	7,36	1,85	3,94	3,21	2,80
Коэффициент конкурентоспособности						
СПК «ВТК»	1,62	1,31	1,08	1,31	0,00	0,00
ООО «Родина»	3,12	4,75	8,28	6,21	6,15	6,01
ООО ТК «Воронежский»	0,00	0,02	1,70	13,45	10,95	10,02

Источник: рассчитано автором с использованием [89].

Конкурентоспособность предприятия может быть охарактеризована и, в конечном счете, сведена к оценке его операционной эффективности и стратегического позиционирования. Предлагаемая оценка должна осуществляться на основе сопоставления соответствующих показателей рассматриваемого предприятия и конкурентов [89]:

$$K = K_r \cdot K_l \quad (14),$$

где: K – конкурентоспособность исследуемого предприятия;

K_r – коэффициент операционной эффективности;

K_l – коэффициент стратегического позиционирования.

Путем сведения указанных коэффициентов в единый показатель, произведена оценка конкурентоспособности исследуемого предприятия.

Расчеты частных и интегрального коэффициентов конкурентоспособности (таблица 18) показали, что самой высокой

конкурентоспособностью обладало ООО ТК «Воронежский», занимающее первое место по стратегическому позиционированию и по уровню операционной эффективности. Данное предприятие сумело стать лидером рынка, вытеснив наиболее известные организации, производящие овощи закрытого грунта в Воронежской области ООО «Родина» и СПК «Воронежский тепличный комбинат». Наименее конкурентоспособным предприятием в 2022, 2023, 2024 годах стал - СПК «Воронежский тепличный комбинат».

Для обеспечения устойчивого функционирования в долгосрочном периоде отрасли овощеводства защищенного грунта в регионе необходимо распознавать потенциальные угрозы и предвидеть открывающиеся возможности. Оценка актуального состояния производства овощей закрытого грунта в регионе изучена с применением метода SWOT-анализа.

Суть SWOT-анализа заключается в системной оценке внутренней среды субъекта – через выявление его сильных и слабых сторон (Strengths и Weaknesses), а также внешней среды – посредством диагностики потенциальных возможностей и угроз (Opportunities и Threats) [77].

Внутренние аспекты деятельности организации подлежат контролю, в то время как внешние обстоятельства, определяющие шансы роста и риски, не зависят от непосредственного управления организации и способны оказывать существенное влияние на ее эволюцию.

Сформируем SWOT-матрицу (рисунок 35), отражающую возможности и угрозы при комплексном подходе к ранее описанным факторам.

По итогам выявленных возможностей/угроз внешней среды и сильных и слабых сторон отрасли считаем целесообразным предложить стратегию для дальнейшего удачного существования на рынке, а именно:

1) Сила и возможности:

– высокая динамика развития отрасли, повышение ее технологической независимости;

Формирование стратегического «поля» развития отрасли овощеводства защищенного грунта	Возможности 1) Недостаточный уровень насыщенности рынка (по многим видам овощной продукции) при существующем тренде на потребление свежих овощей. 2) Увеличение спроса на продукцию за счет увеличения покупательной способности населения. 3) Дополнительное развитие и продвижение интернет-продаж, выход продукции на мировой рынок (экспорт) 4) Финансовая поддержка государства. Доступность энергоресурсов, минеральных удобрений. 5) Конкурентоспособное логистическое расположение к крупным городам - центрам потребления овощной продукции.	Угрозы 1) Появление товаров заменителей не биологического происхождения – рост конкуренции по ценовому фактору. 2) Снятие продовольственных «контрсанкций», перенасыщение рынка овощной продукцией защищенного грунта от новых экспортеров и параллельного импорта. 3) Падение национальной валюты, приводящее к снижению конкурентоспособности отечественных овощей. 4) Высокий темп роста стоимости цен на энергоносители. Демпинг.
Сильные стороны 1) Тепличное производство характеризуется высокой маржинальностью и рентабельностью. 2) Разработка отечественного тепличного оборудования и программного обеспечения. 3) Подготовка дополнительных кадров в специализированных учреждениях.	ПОЛЕ СиВ: 1. Высокая динамика развития конкурентоспособности, повышение технологической независимости отрасли.	ПОЛЕ СиУ: 1. Импортзамещение основных производственных составляющих. 2. Формирование благоприятного имиджа и захват новых рынков сбыта.
Слабые стороны 1) Отсутствие отечественной технологии производства овощной продукции, импортные семена, грунт, СЗР. 2) Слабая маркетинговая политика во взаимодействии с розничными сетями (реализация продукции только на их условиях). 3) Большая зависимость от импортного оборудования, ПО, комплектующих и составляющих. 5) Низкая мотивация персонала ввиду не конкурентной оплаты труда по сравнению с другими сферами производства.	ПОЛЕ СлВ: 1. Развитие отечественной технологии производства овощей закрытого грунта, селекция и семеноводство, создание собственных сортов и гибридов, с привлечением научно-производственных учреждений.	ПОЛЕ СлУ: 1. В случае сохранения текущего уровня импортозависимости при ухудшении экономической ситуации отрасль будет не конкурентной.

Государственная поддержка траектории развития отрасли

Рисунок 35 – Стратегическое «поле» развития конкурентоспособности овощей защищенного грунта в Воронежской области

Источник: разработано автором.

2) Сила и угрозы:

- импортозамещение основных производственных составляющих;
- формирование благоприятного имиджа и захват новых рынков сбыта;

3) Слабость и возможности:

- развитие отечественной технологии производства овощей закрытого грунта, селекция и семеноводство, создание собственных сортов и гибридов, с привлечением научно-производственных учреждений;

4) Слабость и угрозы:

- в случае сохранения текущего уровня импортозависимости при ухудшении экономической ситуации отрасль будет не конкурентной [6, 7, 12, 165].

Предложенная стратегия, на наш взгляд, может быть полностью реализована только с помощью государственной поддержки траектории развития отрасли.

Следует подчеркнуть, что повышение конкурентоспособности является главной проблемой при производстве овощеводческой продукции. От её успешного решения напрямую зависят устойчивость хозяйственной деятельности предприятий в отрасли, их способность производить продукцию высокого качества и в полной мере отвечающую рыночному спросу, а также поддержание экономически оправданного уровня рентабельности. Настоящее и будущее благосостояние предприятия зависит от точного анализа конкурентоспособных характеристик и их безукоризненное выполнение [4, 79].

Матрица SWOT-анализа помогла установить связи между сильными и слабыми сторонами, которые присущи отрасли овощеводства защищенного грунта в Воронежской области, а также внешними угрозами и возможностями.

Повышение конкурентоспособности производства овощей закрытого грунта в Воронежской области возможно посредством улучшения нескольких ключевых аспектов деятельности в данной области.

1. Модернизация и совершенствование технологических процессов, связанных с производством овощной продукции закрытого грунта, таких как:

- контроль климатических параметров в теплицах, индикатором чего является уровень потребления энергии;

- механизация посевных работ, посадки рассады и интеграция систем по внесению удобрений, автоматизация сбора урожая, его сортировки и упаковки в значительной степени могут быть оптимизированы путем внедрения роботов, что выявляется при помощи обеспеченности машинами и оборудованием.

На текущий момент, интеграция роботизированных решений применяется в производстве, но все используемые разработки имеют зарубежное происхождение. Это влечёт за собой увеличение затрат на продукцию и снижает её конкурентные преимущества.

2. Использование сортов и гибридов с высоким урожайным потенциалом, что отражается в росте продукции на единицу площади. Современные методы агротехники и генетической селекции являются ключевыми факторами выведения новых сортов. Использование передовых технологий в области культивации и селекции, таких как геномное редактирование, способствует созданию более устойчивых и продуктивных видов. Ускорение селекционного процесса и оптимизация ресурсопотребления достигаются посредством интеграции информационных технологий и автоматизации в сельское хозяйство. Использование передовых сортов должно дополняться формированием материальной основы урожая, что обеспечивается применением системы удобрений, а также средств сохранения продукции (средства защиты растений).

3. Применение прогрессивных подходов к технологии хранения сельскохозяйственных продуктов, что сейчас становится критически важным, так как в среднем по России до 15-20% продукта утрачиваются на этапе складирования. Общий технологический рост предъявляет повышенные требования к обеспеченности трудовыми ресурсами и их квалификации.

4. Разработка и усовершенствование товарного разнообразия (расширение ассортимента выпускаемой продукции) [5,47,171,165].

В результате данные методы обеспечивают значительное повышение конкурентоспособности предприятий региона и устойчивость к неблагоприятным внешним воздействиям.

В рамках исследования впервые для оценки конкурентоспособности овощей защищенного грунта были применены современные эконометрические методы, включая парный и множественный регрессионный анализ, а также корреляционное моделирование, что позволило установить степень влияния ключевых факторов таких как уровень энергоемкости, обеспеченность удобрениями, машинами и оборудованием, работникам, а также показатели урожайности – на конечные параметры конкурентоспособности продукции.

Особое внимание уделено роли государственной политики в формировании конкурентных преимуществ отрасли. С использованием SWOT-анализа было сформировано аналитическое поле «Государственная поддержка траектории развития отрасли», в котором выявлены ключевые возможности и угрозы, связанные с изменением условий субсидирования, доступом к льготному финансированию и развитием нормативно-правовой базы.

Результаты моделирования позволили не только количественно оценить текущее состояние конкурентоспособности овощеводства защищенного грунта в регионе, но и сформировать рекомендации по корректировке как внутрихозяйственных, так и макроэкономических мер поддержки, направленных на усиление позиций отечественных производителей в условиях импортозамещения и внутренней конкуренции [46].

Таким образом, предложенный подход обеспечивает комплексную, объективную и воспроизводимую оценку конкурентоспособности тепличных хозяйств и может быть использован в практике управления и государственного регулирования отрасли.

3. СПОСОБЫ И СЦЕНАРИИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОВОЩЕЙ ЗАЩИЩЕННОГО ГРУНТА

3.1. Концепция роста конкурентоспособности овощей защищенного грунта

На основании проведенного исследования рынка овощей защищенного грунта в Воронежской области необходимо отметить, что на сегодняшний день особое значение приобретает обоснование концепции роста конкурентоспособности овощей защищенного грунта. [148, 151, 56, 76].

Повышение конкурентоспособности предприятия не происходит случайно, важна обоснованная система данного процесса. Для повышения конкурентоспособности предприятия требуется привлечение разнообразных ресурсов. Концепция роста конкурентоспособности может формироваться на основе конкурентных преимуществ предприятия, которые должны формироваться на базе стратегического планирования, реализуемого через соответствующие управленческие структуры. Конкурентоспособный потенциал предприятия формируется из совокупности организационных, финансово-экономических, трудовых, информационных, технологических и других ресурсов.

Развитие конкурентоспособности продукции тепличного овощеводства должно быть системным, стратегически ориентированным процессом, основанным на объективной и воспроизводимой оценке текущего состояния предприятий и выявлении ключевых рычагов повышения их эффективности.

Функционирование модели оценки конкурентоспособности предприятия защищенного грунта предполагает определенное целеполагание на основе заданных принципов, а также специфичности отрасли овощеводства.

Необходимость создания на предприятиях модели оценки конкурентоспособности предприятия защищенного грунта объясняется следующими причинами:

- созданием стратегии, обеспечивающей устойчивость предприятия и минимизирующей риски кризисов;
- тщательностью планирования деятельности предприятия;
- непрерывным отслеживанием изменений во внутренней и внешней среде предприятия и адаптацией к резкоизменяющимся условиям его жизнедеятельности;
- внедрением механизмов координации в рамках управленческой структуры.

Совершенствование модели оценки конкурентоспособности предприятия отрасли тепличного овощеводства позволяют решать следующие стратегические задачи:

- стремление к рыночному лидерству;
- завоевание новых рынков сбыта;
- увеличение объема реализации продукции;
- рост чистой прибыли;
- укрепление репутации предприятия.

Формирование устойчивой конкурентоспособности отечественной продукции овощеводства защищенного грунта требует системного подхода, учитывающего как внутренние производственные факторы, так и внешние рыночные условия. В рамках исследования разработана научно обоснованная концепция, ориентированная на повышение конкурентных позиций тепличных хозяйств в условиях импортозамещения, усиления региональной специализации и модернизации агропромышленного комплекса. Для системной и объективной оценки конкурентоспособности предприятий, специализирующихся на производстве овощей защищенного грунта, разработана блочная модель оценки конкурентоспособности предприятия отрасли тепличного овощеводства. Модель представляет собой многофакторный инструмент, позволяющий сопоставлять предприятия по ключевым параметрам и классифицировать их по уровням конкурентоспособности (рисунок 36).

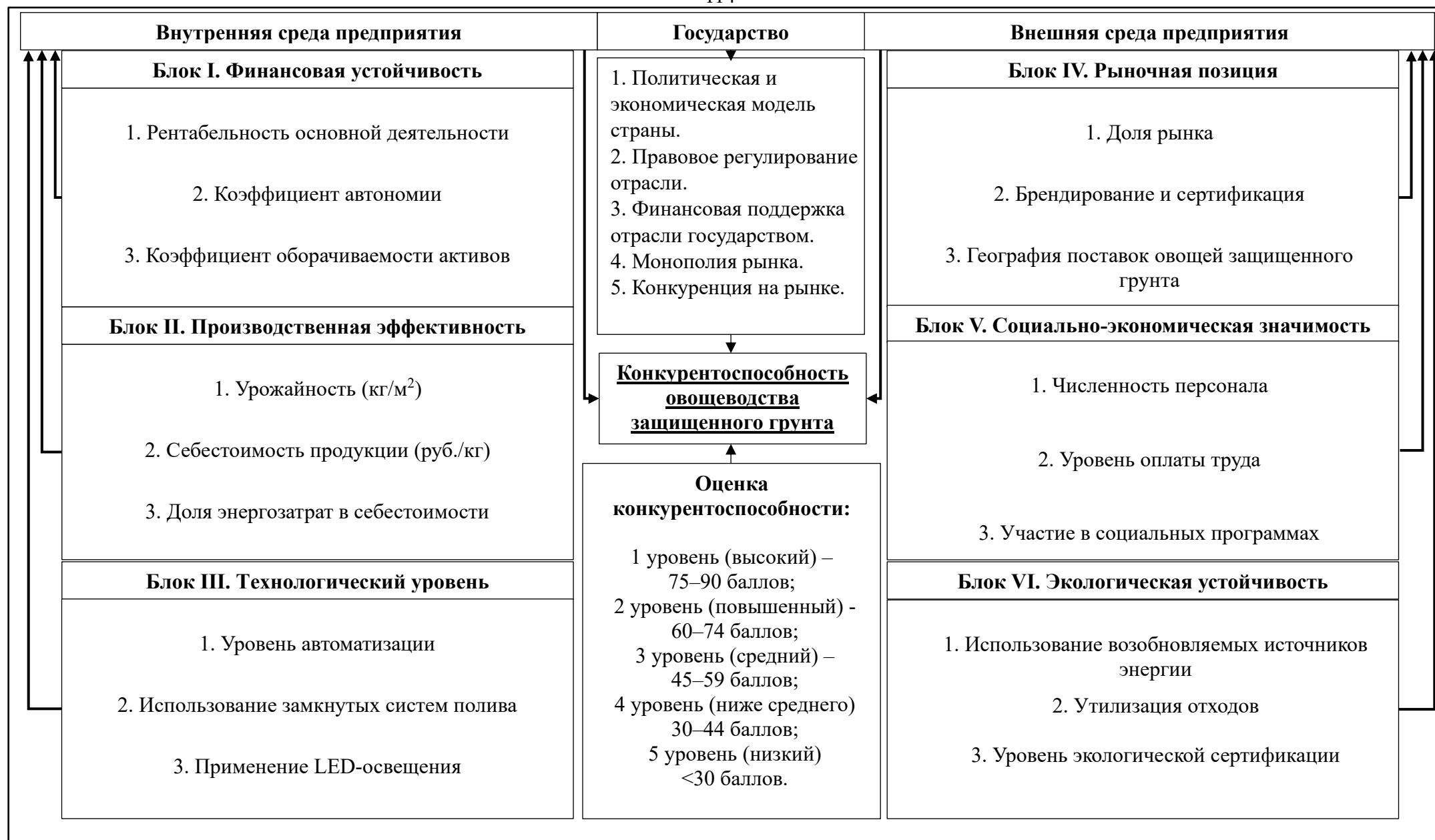


Рисунок 36 - Модель оценки конкурентоспособности предприятия отрасли тепличного овощеводства

Источник: разработано автором.

В рамках модели используется балльная система оценки, где каждому показателю присваивается от 1 до 5 баллов в зависимости от степени соответствия. Общее количество баллов рассчитывается как сумма баллов по всем шести группам (максимально — 90 баллов).

Блок I. Финансовая устойчивость.

Финансовая устойчивость предприятия является одним из ключевых факторов конкурентоспособности в отрасли тепличного овощеводства, поскольку характеризует способность хозяйств стабильно функционировать в условиях неопределенности внешней среды, обеспечивать своевременное выполнение обязательств и развивать производственные мощности за счет эффективного использования финансовых ресурсов [136]. В рамках разработанной модели оценки конкурентоспособности данный блок включает такие показатели, как рентабельность основной деятельности, коэффициент автономии и коэффициент оборачиваемости активов, которые позволяют комплексно оценить финансовое состояние предприятия.

Рентабельность основной деятельности, рассчитываемая как отношение прибыли от реализации продукции к себестоимости, служит важным индикатором экономической эффективности и конкурентоспособности предприятия [15]. Высокий уровень рентабельности свидетельствует о том, что предприятие способно получать достаточную прибыль даже при сохранении привлекательных цен для потребителей. Коэффициент автономии, отражающий долю собственного капитала в общей структуре финансирования, указывает на степень зависимости хозяйства от заемных средств и используется в качестве меры финансовой безопасности [54]. В свою очередь, коэффициент оборачиваемости активов демонстрирует эффективность использования имущества предприятия для получения дохода, что особенно важно в капиталоемких отраслях, таких как тепличное овощеводство [118].

Актуальность оценки финансовой устойчивости усиливается в условиях санкционного давления, роста стоимости энергоносителей и ограничения доступа к традиционным источникам финансирования. Согласно исследова-

ниям, проведенным рядом авторов, предприятия, обладающие высоким уровнем финансовой устойчивости, демонстрируют более высокую адаптивность к внешним шокам и способны реализовывать долгосрочные инвестиционные проекты без значительного повышения рисков банкротства [21, 55].

Таким образом, включение блока «Финансовая устойчивость» в модель оценки конкурентоспособности позволяет не только объективно оценить текущее состояние предприятия, но и спрогнозировать его потенциал развития в меняющейся рыночной среде.

Показатели финансовой устойчивости ООО «Родина» демонстрируют неоднозначную динамику: наблюдается снижение рентабельности, что может свидетельствовать о росте издержек или снижении эффективности операционной деятельности (таблица 19).

Таблица 19 - Динамика показателей финансовой устойчивости предприятий тепличного овощеводства (на примере ООО «Родина» и ООО ТК «Воронежский») за 2021–2024 гг.

Показатели	Годы				Балл по модели			
	2021	2022	2023	2024	2021	2022	2023	2024
ООО «Родина»								
Рентабельность основной деятельности, %	9,5	16,2	9,7	4,8	1	5	1	1
Коэффициент автономии	0,15	0,26	0,27	0,29	1	1	1	1
Коэффициент оборачиваемости активов	0,33	0,27	0,28	0,46	1	1	1	1
Итого	x	x	x	x	3	7	3	3
ООО ТК «Воронежский»								
Рентабельность основной деятельности, %	-7,8%	16,9%	15,5%	16,9%	1	5	5	5
Коэффициент автономии	0,03	0,04	0,05	0,06	1	1	1	1
Коэффициент оборачиваемости активов	0,02	0,09	0,15	0,21	1	1	1	1
Итого	x	x	x	x	3	7	7	7

Источник: рассчитано автором.

В то же время отмечается рост коэффициента автономии и увеличение коэффициента оборачиваемости активов, что указывает на укрепление финансовой независимости предприятия и более эффективное использование его ресурсов. Тем не менее, устойчивое снижение рентабельности требует

пристального внимания: необходимо провести детальный анализ причин падения прибыльности и разработать меры по её восстановлению и повышению общей финансовой эффективности. Следует продолжить работу по повышению рентабельности и коэффициента автономии, при этом обратить внимание на оптимизацию оборачиваемости активов через улучшение управления запасами и цепями поставок.

Анализ финансовых показателей ООО ТК «Воронежский» в 2021–2024 гг. свидетельствует о формировании устойчивой операционной рентабельности: после убыточного 2021 года (–7,8%) значение данного коэффициента стабилизировалось в диапазоне 15,5–16,9% в последующие годы, что подтверждает восстановление производственно-хозяйственной эффективности. Одновременно наблюдается выраженный рост коэффициента оборачиваемости активов (с 0,02 до 0,21), указывающий на повышение интенсивности использования ресурсов. Однако низкий уровень коэффициента автономии (0,06 в 2024 г.), несмотря на его постепенное увеличение с 2021 года, демонстрирует сохраняющуюся зависимость от заемного капитала, что противоречит нормативным требованиям финансовой. Полученные результаты позволяют сделать вывод о необходимости структурной трансформации источников финансирования с акцентом на наращивание собственного капитала для минимизации кредитных рисков и обеспечения долгосрочной устойчивости деятельности предприятия.

Блок II. Производственная эффективность.

Как известно, эффективность является ключевым элементом конкурентоспособности предприятий тепличного овощеводства и отражает способность хозяйств достигать высоких результатов производства при минимальных затратах ресурсов.

Блок «Производственная эффективность» представляет собой совокупность количественных и качественных параметров, позволяющих объективно оценить степень использования ресурсного потенциала предприятия и вы-

явить резервы повышения конкурентоспособности за счет снижения издержек и повышения урожайности.

В рамках разработанной модели оценки конкурентоспособности данный блок включает такие показатели, как урожайность, себестоимость продукции и доля энергозатрат в себестоимости, которые позволяют комплексно оценить производственный потенциал предприятия и его рациональность использования факторов производства [54].

Показатели производственной эффективности ООО «Родина» демонстрируют негативную динамику: наблюдается снижение урожайности, резкий рост себестоимости продукции и увеличение доли энергозатрат в её структуре (таблица 20).

Таблица 20 - Динамика показателей эффективности предприятий тепличного овощеводства (на примере ООО «Родина» и ООО ТК «Воронежский»)

Показатели	Годы				Балл по модели			
	2021	2022	2023	2024	2021	2022	2023	2024
ООО «Родина»								
Урожайность, кг/м ²	62,3	62,2	52,7	52,5	3	3	1	1
Себестоимость продукции, руб./кг	101,4	83,9	111,9	188,1	1	3	1	1
Доля энергозатрат в себестоимости, %	28	34	36	35	3	3	1	3
Итого	x	x	x	x	7	9	3	5
ООО ТК «Воронежский»								
Урожайность, кг/м ²	21,4	41,0	52,7	47,2	1	1	1	1
Себестоимость продукции, руб./кг	88,9	73,4	99,9	152,4	3	3	3	1
Доля энергозатрат в себестоимости, %	9	9	10	22	5	5	5	3
Итого	x	x	x	x	9	9	9	5

Источник: рассчитано автором.

Эти тенденции свидетельствуют о снижении эффективности управления производственными процессами. Сложившаяся ситуация требует немедленного анализа причин роста издержек и разработки мер по оптимизации энергопотребления, повышению урожайности и контролю над себестоимостью.

стью. Необходимо рассмотреть возможности внедрения энергосберегающих технологий или перехода на возобновляемые источники энергии для снижения зависимости от внешних факторов.

Аналогично и в ООО ТК «Воронежский» наблюдается снижение урожайности, рост себестоимости продукции и постепенное увеличение доли энергозатрат в её структуре. Несмотря на то, что рост энергозатрат происходит умеренными темпами, совокупное ухудшение ключевых показателей указывает на снижение эффективности производственных процессов и усиление давления на финансовую устойчивость. Однако уровень себестоимости в 2024 году ниже, чем у ООО «Родина», но, несмотря на это, также требует дальнейшей оптимизации затрат.

Блок III. Технологический уровень.

Технологический уровень предприятия играет ключевую роль в формировании конкурентоспособности продукции тепличного овощеводства. Он определяет не только объемы производства и качество выпускаемой продукции, но и степень энергоэффективности, автоматизации производственных процессов, а также устойчивости к внешним факторам, таким как климатические условия и рост цен на энергоресурсы. В рамках разработанной модели оценки конкурентоспособности данный блок включает такие показатели, как уровень автоматизации, использование замкнутых систем полива и применение LED-освещения, что позволяет объективно оценить степень технологической зрелости предприятия [54].

Уровень автоматизации является важным индикатором технологического развития и отражает внедрение информационных систем управления производственными процессами (АСУ ТП), автоматизированных систем контроля микроклимата, полива и подачи питательных веществ. По данным исследований, на предприятиях, внедряющих системы автоматизации, повышается производительность труда на 15–30%, снижаются ошибки в управлении технологическими процессами и сокращаются энергозатраты на 10–20% [15]. Это делает автоматизацию важным фактором повышения эффективности и

устойчивости тепличных хозяйств в условиях ограниченных ресурсов и высокой рыночной конкуренции.

Таблица 21 - Оценка технологического уровня предприятий тепличного овощеводства (на примере ООО «Родина» и ООО ТК «Воронежский»)

Показатели	Годы				Балл по модели			
	2021	2022	2023	2024	2021	2022	2023	2024
ООО «Родина»								
Уровень автоматизации	полн. автомат	полн. автомат	полн. автомат	полн. автомат	5	5	5	5
Использование замкнутых систем полива	да	да	да	да	5	5	5	5
Применение LED-освещения	да	да	да	да	5	5	5	5
Итого	х	х	х	х	15	15	15	15
ООО ТК «Воронежский»								
Уровень автоматизации	полн. автомат	полн. автомат	полн. автомат	полн. автомат	5	5	5	5
Использование замкнутых систем полива	да	да	да	да	5	5	5	5
Применение LED-освещения	да	да	да	да	5	5	5	5
Итого	х	х	х	х	15	15	15	15

Источник: рассчитано автором.

Применение LED-освещения в тепличном производстве обеспечивает значительную экономию электроэнергии по сравнению с традиционными лампами. Согласно исследованиям, переход на LED-технологии позволяет снизить потребление электроэнергии на 30–40% и повысить урожайность на 10–15% [12]. Таким образом, этот показатель служит не только критерием технологической модернизации, но и фактором повышения экономической эффективности и экологической устойчивости предприятия.

Проведенный анализ показывает, что ООО «Родина» и ООО ТК Воронежский характеризуются высоким уровнем технологического развития: внедрены современные технологии — замкнутые системы полива, полная автоматизация и LED-освещение. Это обеспечивает предприятиям устойчивое конкурентное преимущество, особенно в условиях роста цен на ресурсы и усиления требований к экологичности производства (таблица 21).

Блок IV. Рыночная позиция.

Рыночная позиция предприятия является важным элементом конкурентоспособности и отражает способность хозяйств удерживать или расширять свои позиции в условиях жесткой конкуренции, как с импортными, так и с отечественными аналогами. В разработанной модели оценки конкурентоспособности данный блок включает такие показатели, как доля рынка в регионе, уровень брендинга и сертификации продукции, а также география поставок. Эти параметры позволяют объективно оценить степень рыночного присутствия предприятия и его способность к стратегическому развитию [54].

Доля рынка в регионе служит индикатором рыночной силы предприятия и определяется как отношение объема реализации продукции предприятия к общему объему продаж в данном регионе. По данным исследований, предприятия, занимающие долю рынка более 15%, демонстрируют высокую степень устойчивости к внешним шокам и обладают возможностями для масштабирования бизнеса за счет внутренних ресурсов [118]. Увеличение рыночной доли свидетельствует не только о росте спроса, но и о повышении доверия со стороны потребителей и торговых сетей.

Брендинг и сертификация продукции играют все более важную роль в формировании конкурентных преимуществ отечественных производителей. Наличие собственного бренда позволяет выделиться среди конкурентов и создать дополнительную ценность для потребителя, тогда как сертификация становится обязательным условием доступа к современным каналам сбыта, включая федеральные торговые сети и экспортные направления [37]. Экономические исследования подтверждают, что сертифицированные и брендовые товары могут стоить на 10–20% дороже аналогов, что положительно влияет на рентабельность и устойчивость бизнеса.

География поставок характеризует степень территориального охвата и диверсификации каналов реализации. Предприятия, осуществляющие по-

ставки в более чем пять регионов, имеют более высокую финансовую устойчивость и возможность снижать риск зависимости от одного рынка [15].

Таблица 22 - Динамика показателей рыночной позиции предприятий тепличного овощеводства (на примере ООО «Родина» и ООО ТК «Воронежский»)

Показатель	Годы				Балл по модели			
	2021	2022	2023	2024	2021	2022	2023	2024
ООО «Родина»								
Доля рынка, %	0,4	0,3	0,4	0,6	1	1	1	1
Брендинг и сертификация	есть	есть	есть	есть	5	5	5	5
География поставок овощей защищенного грунта	более 5	более 5	более 5	более 5	5	5	5	5
Итого	х	х	х	х	11	11	11	11
ООО ТК «Воронежский»								
Доля рынка, %	0,2	1,0	1,6	2,2	1	1	1	1
Брендинг и сертификация	есть	есть	есть	есть	5	5	5	5
География поставок овощей защищенного грунта	более 5	более 5	более 5	более 5	5	5	5	5
Итого	х	х	х	х	11	11	11	11

Источник: рассчитано автором.

Для ООО «Родина» и ООО ТК «Воронежский» необходимо активнее работать над увеличением доли рынка через развитие маркетинговых кампаний. Также следует рассмотреть возможности выхода на новые региональные рынки для расширения клиентской базы. Целесообразно постепенно, в пределах имеющихся ресурсов, увеличивать рыночную долю, делая акцент на узнаваемости бренда и подтверждённом качестве продукции (таблица 22).

Блок V. Социально-экономическая значимость.

Социально-экономическая значимость предприятия отражает его роль в развитии региональной экономики, обеспечении занятости населения и формировании социальной ответственности бизнеса. В условиях усиления внимания к устойчивому развитию и социальной функции агропромышленного комплекса данный блок приобретает особую важность как индикатор не только экономической эффективности, но и общественной ценности предприятия. В блок включены такие показатели, как численность персонала, уровень оплаты труда и участие в социальных программах, что позволяет

комплексно оценить вклад предприятия в социально-экономическое развитие региона [54].

ООО «Родина» достигло уровня средней заработной платы по Воронежской области, что свидетельствует об успешной реализации кадровой политики и повышении привлекательности предприятия как работодателя. При этом следует сохранять баланс между социальной ответственностью и экономической эффективностью (таблица 23). Для ООО ТК «Воронежский» также необходимо стремиться к возможности повышения уровня оплаты труда до среднего уровня по региону.

Таблица 23 - Динамика социально-экономической значимости предприятий тепличного овощеводства (на примере ООО «Родина» и ООО ТК «Воронежский»)

Показатели	Годы				Балл по модели			
	2021	2022	2023	2024	2021	2022	2023	2024
ООО «Родина»								
Численность персонала, чел	240	249	214	159	5	5	5	5
Доля оплаты труда по отношению к средней по региону, %	62,1	39,0	79,4	108,3	1	1	1	3
Участие в социальных программах	да	да	да	да	5	5	5	5
Итого	х	х	х	х	11	11	11	13
ООО ТК «Воронежский»								
Численность персонала	207	581	772	863	5	5	5	5
Доля оплаты труда по отношению к средней по региону, %	89,8	109,2	114,4	93,6	1	3	3	1
Участие в социальных программах	да	да	да	да	5	5	5	5
Итого	х	х	х	х	11	13	13	11

Источник: рассчитано автором.

Численность персонала является важным показателем, характеризующим масштаб деятельности предприятия и его влияние на рынок труда. По данным исследований, предприятия АПК, обеспечивающие занятость более 100 человек, вносят значительный вклад в снижение уровня безработицы и развитие инфраструктуры сельских территорий [15]. Особенно это актуально для регионов с высокой долей сельского населения, где тепличные комплексы могут стать центрами локального экономического роста.

Уровень оплаты труда служит индикатором социальной справедливости и конкурентоспособности предприятия на рынке труда.

Участие в социальных программах (строительство объектов социальной инфраструктуры, спонсорская поддержка, благотворительность) отражает степень вовлеченности предприятия в развитие местных сообществ.

Блок VI. Экологическая устойчивость.

Экологическая устойчивость предприятия является важным фактором конкурентоспособности в условиях усиления внимания к вопросам устойчивого развития, роста экологических требований со стороны потребителей и торговых сетей, а также изменения регуляторной среды в сфере природопользования. Данный блок включает такие показатели, как использование возобновляемых источников энергии, уровень утилизации отходов и наличие экологической сертификации. Эти параметры позволяют комплексно оценить степень влияния предприятия на окружающую среду и его соответствие современным требованиям устойчивого развития [54].

Для обоих предприятий ООО «Родина» и ООО ТК «Воронежский» необходимо продолжать работу над внедрением инновационных экологических решений, таких как увеличение доли возобновляемых источников энергии, совершенствование систем утилизации отходов и получение дополнительных экологических сертификатов. Это позволит укрепить их позиции как лидеров устойчивого развития в отрасли тепличного овощеводства (таблица 24).

Отсутствие прироста свидетельствует о сохранении достигнутых позиций, однако указывает на необходимость активизации стратегических инициатив в области повышения экономической эффективности, технологической модернизации, укрепления рыночных позиций и развития экологической устойчивости для обеспечения дальнейшего роста конкурентоспособности.

Таблица 24 - Динамика экологической устойчивости предприятий тепличного овощеводства (на примере ООО «Родина» и ООО ТК «Воронежский»)

Показатель	Годы				Балл по модели			
	2021	2022	2023	2024	2021	2022	2023	2024
ООО «Родина»								
Использование возобновляемых источников энергии	нет	нет	нет	нет	1	1	1	1
Утилизация отходов	нет	нет	нет	нет	1	1	1	1
Уровень экологической сертификации	национальные	национальные	национальные	национальные	3	3	3	3
Итого	х	х	х	х	5	5	5	5
ООО ТК «Воронежский»								
Использование возобновляемых источников энергии	нет	нет	нет	нет	1	1	1	1
Утилизация отходов	нет	нет	нет	нет	1	1	1	1
Уровень экологической сертификации	национальные	национальные	национальные	национальные	3	3	3	3
Итого	х	х	х	х	5	5	5	5

Источник: разработано автором.

В рамках исследования проведена комплексная оценка конкурентоспособности двух предприятий тепличного овощеводства Воронежской области – ООО «Родина» и ООО ТК «Воронежский» с использованием разработанной методики, интегрирующей количественные и качественные критерии. Анализ итоговых баллов за 2021–2024 гг. позволил не только определить текущий уровень конкурентоспособности, но и выявить тенденции трансформации стратегических позиций компаний.

В таблице 25 представлены результаты оценки конкурентоспособности предприятий тепличного овощеводства ООО «Родина» и ООО ТК «Воронежский».

ООО «Родина» необходимо сосредоточиться на внедрении инновационных технологий, повышении качества продукции. Особое внимание следует уделить маркетинговым мероприятиям.

Таблица 25 - Итоговые баллы конкурентоспособности предприятий тепличного овощеводства (на примере ООО «Родина» и ООО ТК «Воронежский»)

Показатели	Итоговые баллы по модели конкурентоспособности				Уровень конкурентоспособности предприятия				Характеристика
	2021	2022	2023	2024	2021	2022	2023	2024	
ООО «Родина»	52	58	48	52	3 уровень (средний)	3 уровень (средний)	3 уровень (средний)	3 уровень (средний)	Стабильное функционирование, ограниченная модернизация, средняя конкурентоспособность
ООО ТК «Воронежский»	54	60	60	54	3 уровень (средний)	2 уровень (повышенный)	2 уровень (повышенный)	3 уровень (средний)	Комплексное развитие, наличие инвестиционной привлекательности и потенциала для выхода на новые рынки

Источник: разработано автором.

ООО ТК «Воронежский» рекомендуется продолжить работу над устойчивым развитием, внедрением передовых технологий и расширением инвестиционной активности. Это позволит укрепить позиции предприятия как лидера в отрасли и обеспечить долгосрочную конкурентоспособность.

Практическая значимость модели заключается в её воспроизводимости и применимости:

- для внутренней диагностики предприятий;
- при проведении экспертных оценок и рейтингования;
- в формировании программ развития отрасли на региональном и федеральном уровнях;
- в обосновании мер государственной поддержки и льготного финансирования.

Основная функция конкурентоспособности предприятия (как совокупности преимуществ перед другими субъектами) заключается в стремлении создать потенциал максимизации процесса (объема) обмена производимых товаров и услуг на деньги и, соответственно, посредством их на другие блага.

Эту функцию можно реализовать посредством достижения комплекса стратегических целей в области овощеводства защищённого грунта. Карпов А.Л. полагает в качестве таковых:

- минимизация издержек производства при сохранении технологической устойчивости;
- уникальность, особенность предложения;
- формирование дифференцированного предложения за счёт уникальных сортовых, технологических или брендовых характеристик;
- обеспечение высокого уровня клиентского сервиса при доступной стоимости обслуживания;
- внедрение принципов устойчивого развития, включая снижение экологического следа и соответствие продукции «зелёным» стандартам;
- обеспечение стабильно высоких потребительских и технических параметров продукции (услуг) [50].

Мы полагаем это частными случаями нескольких стратегических целей:

- минимизация затрат на 1 ед. продукции;
- диверсификация (как поиск оптимального ассортимента производства и продаж);
- максимизация цен (как соотношения при обмене).

Этот список можно дополнить стратегической задачей повышения благосостояния членов коллектива предприятия.

Минимизация затрат:

- непрерывное использование нововведений;
- снижение материалоемкости. Использование сырья и материалов наивысшего качества;
- повышение производительности труда (например, за счет снижения трудоемкости;
- обучение и переподготовка персонала;
- использование наиболее эффективных каналов рекламы.

Эти задачи реализуются с помощью трех основных направлений деятельности:

- маркетинг;
- менеджмент;
- информационно-коммуникативные технологии.

С целью повышения конкурентоспособности овощей защищенного грунта нами разработана концепция роста конкурентоспособности, определяющая общие векторы развития, направленные на формирование устойчивых конкурентных преимуществ и достижение стратегических корпоративных целей. В рамках концепции определяются: приоритетная стратегическая ориентация предприятия (рост, стабилизация, реструктуризация или их комбинация); целевые продукты и сегменты рынка, на которые следует направлять финансовые и кадровые ресурсы.

Концепцию роста конкурентоспособности можно рассматривать как детальный всесторонний комплексный план, направленный на осуществление миссии и достижение целей тепличных хозяйств с максимальной эффективностью. Основная задача такого плана – обеспечение нововведений и изменений в организации в соответствии с переменами в окружающей среде.

Концепция роста конкурентоспособности овощеводства защищенного грунта организации сложна, так как носит инновационный характер, индивидуальна, охватывает все аспекты от проблем повышения качества товара до управления персоналом. Неотъемлемым элементом реализации концепции роста конкурентоспособности предприятий тепличного овощеводства выступает формирование системы регулирования, обеспечивающей выполнение стратегических целей и оперативную корректировку текущих процессов (рисунк 37).

Задачи регулирования хода реализации концепции:

1. Анализ изменения внешней среды;
2. Анализ изменения внутренней среды;

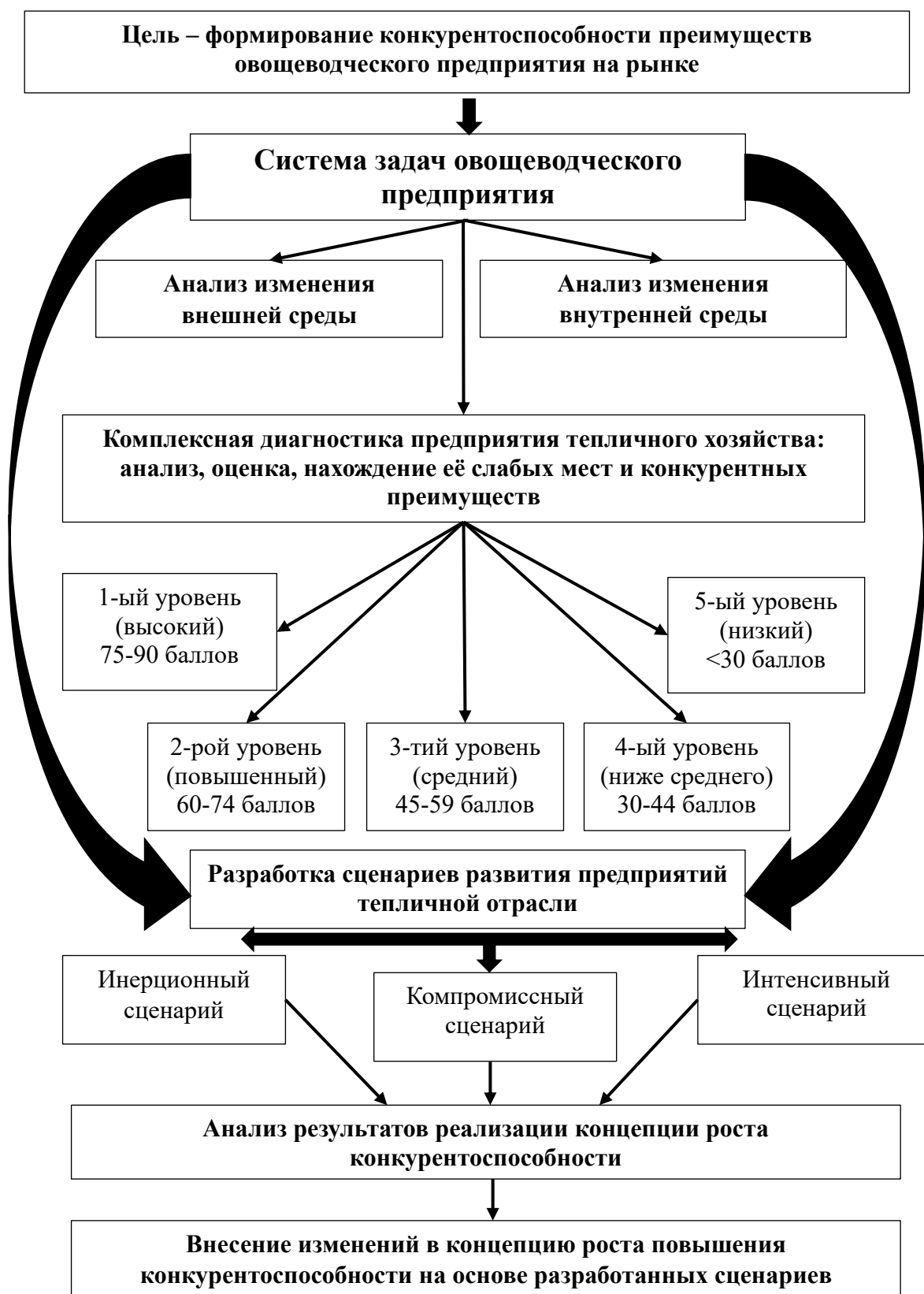


Рисунок 37 – Концепция роста конкурентоспособности производства овощей защищенного грунта

Источник: разработано автором.

3. Комплексная диагностика предприятия тепличного хозяйства: анализ, оценка, нахождение её слабых мест и конкурентных преимуществ;
4. Разработка сценариев развития предприятий тепличной отрасли;
5. Анализ результатов реализации концепции роста конкурентоспособности предприятия;
6. Внесение изменений в концепцию роста повышения конкурентоспособности предприятия на основании разработанных сценариев.

На основе результатов проведенных исследований, предлагаемая автором концепция роста конкурентоспособности овощеводства защищенного грунта позволяет системно решать проблему повышения конкурентоспособности, воздействовать на весь имеющийся внутренний потенциал предприятия и на управляемые параметры внешней и внутренней среды с целью выявления и реализации его конкурентных преимуществ.

3.2. Сценарии повышения конкурентоспособности овощей защищенного грунта предприятий Воронежской области

Предприятия, производящие овощи защищённого грунта, демонстрируют устойчивое развитие при условии внедрения современных технологий и постоянного совершенствования качественных параметров продукции.

Теоретические положения и практические результаты исследования подтверждены посредством анализа и прогнозирования траекторий развития предприятий тепличного хозяйства, а также оценки их устойчивости в зависимости от степени реализации оптимального сценария функционирования. Вместе с тем, полученные выводы не обеспечивают достаточной детализации и методологической основы для формирования конкретной стратегии и направлений развития отдельного хозяйствующего субъекта.

Следует отметить, что предлагаемые сценарии оценены по ключевым экономическим и производственным параметрам: уровень урожайности, темпы роста цен, объем реализации продукции и валовой доход, а также по основным факторам, определяющим реализацию каждого из них.

Таблица 26 – Сравнительная характеристика инерционного, компромиссного и интенсивного сценариев развития повышения конкурентоспособности овощеводства защищенного грунта

Сценарии развития предприятия	Цели сценария	Основные факторы	Преимущества	Недостатки
Инерционный	предусматривает сохранение существующих параметров функционирования предприятий овощеводства защищенного грунта без значимых изменений в технологиях, организационной структуре, инвестиционной политике и стратегии управления.	1) Умеренный рост урожайности овощей; 2) Увеличение цен на овощи защищенного грунта, обусловленное инфляцией; 3) Отсутствие программы по оптимизации затрат.	• минимальные транзакционные издержки и операционные риски; • простота реализации управленческих решений; • стабильность текущей деятельности и предсказуемость результатов.	• отсутствие долгосрочной конкурентоспособности; • зависимость от внешних рыночных факторов; • угроза технологического и экономического отставания; • неспособность реагировать на изменения спроса и предложения.
Компромиссный	предполагает сочетание сохранения устойчивых элементов текущей деятельности в сфере овощеводства защищенного грунта с ограниченным внедрением инноваций и модернизацией для обеспечения умеренного роста эффективности и конкурентоспособности.	1) Значительный рост урожайности овощей; 2) Умеренно высокий рост цен на овощи закрытого грунта; 3) Внедрение энергосберегающих решений.	• баланс между рисками и выгодами; • повышение адаптивности к изменяющимся условиям; • возможность улучшения ключевых экономических показателей без глубокого реструктурирования.	• ограниченная способность к стратегическому росту; • недостаточная степень обновления производственных и управленческих процессов. • риск промежуточного положения — ни высокой эффективности, ни полной стабильности.
Интенсивный	ориентирован на максимальное использование потенциала предприятий овощеводства защищенного грунта через кардинальную модернизацию технологий, повышение квалификации персонала, оптимизацию бизнес-процессов и активное инвестирование в инновации.	1) Существенный рост урожайности овощеводческой продукции; 2) Высокий рост цен (увеличение качества овощей защищенного грунта), инвестиции); 3) Активное внедрение цифровых технологий управления производством.	• формирование устойчивых конкурентных преимуществ; • значительный рост производительности и рентабельности в долгосрочной перспективе; • повышение устойчивости к внешним шокам и колебаниям рынка.	• высокая степень финансовых и временных затрат; • значительные организационные и управленческие риски • требует наличия квалифицированных кадров, доступа к капиталу и поддержки со стороны государственных структур.

Источник: разработано автором.

Данный инструмент позволяет системно оценить перспективы развития производства овощей защищенного грунта и обосновать выбор наиболее эффективной стратегии повышения конкурентоспособности.

Основные факторы представляют собой совокупность экономических условий и параметров, оказывающих определяющее влияние на эффективность реализации каждого из сценариев развития предприятия, производящего овощи защищенного грунта. Данные факторы отражают ключевые аспекты формирования издержек, ценообразования, доходности и инвестиционной привлекательности в рамках различных траекторий развития овощеводческих предприятий.

Для инерционного сценария основным фактором является незначительное увеличение урожайности, обусловленное сохранением существующих технологических решений в овощеводстве защищенного грунта без внедрения инноваций или значительных инвестиций в модернизацию. Такой подход характерен для предприятий отрасли, которые не планируют кардинальных изменений в производственных процессах и удовлетворяются текущими показателями, сохраняя традиционные методы управления и организации тепличного производства. Умеренный рост цен отражает реакцию на внешние рыночные условия, но без активного повышения конкурентоспособности продукции. Это связано с сохранением традиционной ценовой политики, где корректировка цен происходит только в ответ на изменения внешних факторов (инфляция, колебания затрат), а не за счет стратегических решений по усилению рыночной позиции. В рамках данного сценария предприятия овощеводства защищенного грунта акцентируют усилия на поддержании стабильности текущих операций, избегая рисков, связанных с внедрением новаций, и сохраняя баланс между затратами и доходами без динамичного развития [164].

Для компромиссного сценария основным фактором является значительный рост урожайности овощей защищенного грунта, обусловленный сочетанием сохранения устойчивых элементов текущей деятельности с ограни-

ченным внедрением инноваций и модернизацией производства. Это связано с частичной автоматизацией процессов, оптимизацией использования ресурсов и внедрением новых культурных практик в тепличном производстве. Компромиссный подход предполагает постепенное развитие, где предприятия овощеводства защищенного грунта стремятся к улучшению показателей, но при этом сохраняют баланс между традиционными методами и ограниченными инновациями. Умеренно высокий рост цен на продукцию отражает более активную рыночную позицию предприятий, связанную с улучшением качества продукции, расширением ассортимента и созданием дополнительных преимуществ перед конкурентами. В рамках данного сценария активно внедряются энергосберегающие решения, такие как оптимизация систем освещения и отопления, что позволяет повысить эффективность производства без радикальных изменений в организационной структуре и инвестиционной политике. Такой подход обеспечивает умеренный рост конкурентоспособности предприятий за счет сочетания стабильности текущих операций с постепенным внедрением современных технологий [164].

Для интенсивного сценария основным фактором является существенный рост урожайности овощеводческой продукции, обусловленный максимальным использованием потенциала предприятий овощеводства защищенного грунта через кардинальную модернизацию технологий. Это связано с активным внедрением инновационных решений, таких как полная автоматизация производственных процессов, цифровизация управления и применение современных систем контроля микроклимата и полива в тепличных комплексах. Интенсивный сценарий предполагает радикальное обновление производственной базы, требующее значительных инвестиций в оборудование и повышение квалификации персонала. Высокий рост цен на продукцию отражает значительное повышение конкурентоспособности овощей защищенного грунта, достигнутое за счет улучшения качества, внедрения экологических стандартов и создания продуктов с высокой добавленной стоимостью. В рамках данного сценария предприятия активно внедряют цифровые техноло-

гии управления производством, аналитику больших данных и автоматизированные решения для мониторинга роста растений, что позволяет не только увеличить эффективность, но и выйти на новые сегменты рынка с премиальным предложением. Такой подход ориентирован на лидерство в отрасли и создание устойчивых конкурентных преимуществ за счет инновационного развития предприятий овощеводства защищенного грунта [164].

Для оценки дальнейшей производственной деятельности ООО «Родина» и ООО ТК «Воронежский» были рассмотрены три базовых сценария развития. Анализ проводился на основе ключевых экономических и производственных показателей, представленных в таблице 27. Рассмотрим каждый показатель в динамике для каждого сценария.

Анализ производственно-экономических показателей ООО «Родина» подтверждает трансформацию производственных процессов за счет внедрения инновационных решений в тепличное хозяйство. В инерционном сценарии к 2030 году предприятие сохранит стабильные показатели выращивания овощей защищенного грунта: валовой сбор достигнет 5 969,3 тыс. т при урожайности 57,4 кг/м², а чистая прибыль составляет 25,3 млн руб., что соответствует доле рынка 0,6%. Однако при переходе к интенсивному сценарию наблюдается прорывной рост: урожайность увеличивается на 22,9% (до 70,3 кг/м²), валовой сбор – на 22,6%, а чистая прибыль растет в 22,8 раза (до 576,7 млн руб.) за счет динамичного расширения доли рынка до 1,1%. Ключевыми драйверами этого роста становятся цифровизация управления процессами выращивания в тепличных комплексах, внедрение энергоэффективных технологий и переход на гибридные сорта, что позволит предприятию не только минимизировать зависимость от сезонных колебаний, но и создать систему премиального ценообразования, ориентированную на качественные характеристики продукции защищенного грунта.

Таблица 27 - Оценка производственно-экономических показателей ООО «Родина» и ООО ТК «Воронежский» в разрезе сценариев развития

Показатели	Годы						
	2024	2027	2030	2027	2030	2027	2030
	факт	Инерционный сценарий		Компромиссный сценарий		Интенсивный сценарий	
ООО «Родина»							
Площадь, га	10,4	10,4	10,4	10,4	10,4	10,4	10,4
Урожайность, кг/м²	52,5	54,9	57,4	57,4	62,7	60,8	70,3
Валовый сбор, тыс. т	5 459	5 708,6	5 969,3	5 965,4	6 518,6	6 319,7	7 315,9
Средние цены, руб./кг	243	281,7	326,1	285,7	330,8	306,6	386,2
Выручка, млн руб.	1 328,5	1 608,2	1 946,7	1 704,5	2 156,2	1 937,3	2 825,1
Себестоимость продаж, млн руб.	1 026,6	1 329,5	1 721,8	1 404,1	1 920,2	1 404,1	1 920,2
EBITDA, млн руб.	58,3	79,0	25,3	146,5	147,9	333,7	705,3
Чистая прибыль, млн руб.	4,8	42,7	39,5	96,8	141,4	242,8	576,7
Доля рынка, %	0,6	0,6	0,7	0,6	0,7	0,8	1,1
Рентабельность EBITDA, %	4,4	4,9	1,3	8,6	6,9	17,2	25,0
ЧД нарастающим итогом, млн руб.	-1 560	-695,7	40,8	-631,0	153,5	-216,7	2 088,0
ЧДД нарастающим итогом, млн руб.	-1 560	-853,3	-251,0	-800,4	-158,8	-461,6	1 423,1
ООО ТК «Воронежский»							
Площадь, га	58,1	58,1	58,1	58,1	58,1	58,1	58,1
Урожайность, кг/м²	47,2	49,3	51,6	51,6	56,3	54,6	63,2
Валовый сбор, тыс. т	27 414,9	28 667,2	29 976,6	29 957,0	32 734,8	31 736,2	36 738,6
Средние цены, руб./кг	193	223	258	233	281	243	306
Выручка, млн руб.	5 282,5	6 394,5	7 740,6	6 972,7	9 203,7	7 703,4	11 233,7
Себестоимость продаж, млн руб.	4 177,7	5 410,2	7 006,4	5 560,5	7 401,1	6 028,0	8 697,8
EBITDA, млн руб.	986,3	995,3	745,2	1 171,3	1 595,1	1 408,7	2 225,5
Чистая прибыль, млн руб.	289,9	181,0	232,7	518,5	1 081,2	754,0	1 721,9
Доля рынка, %	2,2	2,5	2,9	2,5	2,9	2,4	2,6
Рентабельность EBITDA, %	18,7	15,6	9,6	16,8	17,3	18,3	19,8
ЧД нарастающим итогом, млн руб.	-16 513,2	-13 416,2	-10 929,1	-7 297,7	1 610,4	-6 807,0	3 773,2
ЧДД нарастающим итогом, млн руб.	-16 513,2	-13 980,6	-11 946,7	-8 723,6	-1 439,0	-8 322,3	329,7

Источник: разработано автором

Критически важным фактором является синергия между повышением производительности труда (рост выручки на 44,2%) и оптимизацией структуры затрат в производстве овощей защищенного грунта, что подтверждает высокую инвестиционную привлекательность стратегии технологической трансформации.

Проведенный анализ деятельности ООО ТК «Воронежский» свидетельствует о существенных отличиях в производственных стратегиях. Несмотря на то, что площадь его тепличных комплексов значительно превышает показатели ООО «Родина» (58,1 га против 10,4 га), урожайность остается ниже (56,3 кг/м² против 57,4 кг/м² в инерционном сценарии к 2030 году), что может быть связано с различиями в используемых технологиях и гибридах. Даже в инерционном сценарии предприятие демонстрирует стабильную прибыльность (232,7 млн руб. к 2030 году) при высоком валовом сборе (32 734,6 тыс. т), подтверждая эффективность текущей модели управления. Однако интенсивный сценарий открывает потенциал для трансформации: рост урожайности на 34% (до 63,2 кг/м²) и внедрение инновационных решений увеличивают валовой сбор на 12,2%, а чистая прибыль достигает 1 721,9 млн руб., что в 7,4 раза превышает базовые показатели. При этом рентабельность EBITDA возрастает с 9,6% до 19,8%, подчеркивая результативность цифровизации управления и выхода на премиальные сегменты рынка. Ключевым достижением становится сочетание роста средней цены продукции (с 258 до 306 руб./кг) с расширением доли рынка до 2,6%, что свидетельствует о системном повышении качества и технологической адаптивности производства овощей защищенного грунта.

Полученные результаты подтверждают, что для предприятий отрасли даже при наличии устойчивых рыночных позиций активная технологическая модернизация выступает ключевым фактором укрепления конкурентоспособности в условиях динамичного развития агропродовольственных рынков.

Оценка показателей ЧД (чистый доход) и ЧДД (чистый дисконтированный доход) ООО «Родина» демонстрирует следующие ключевые выводы (рисунок 38).

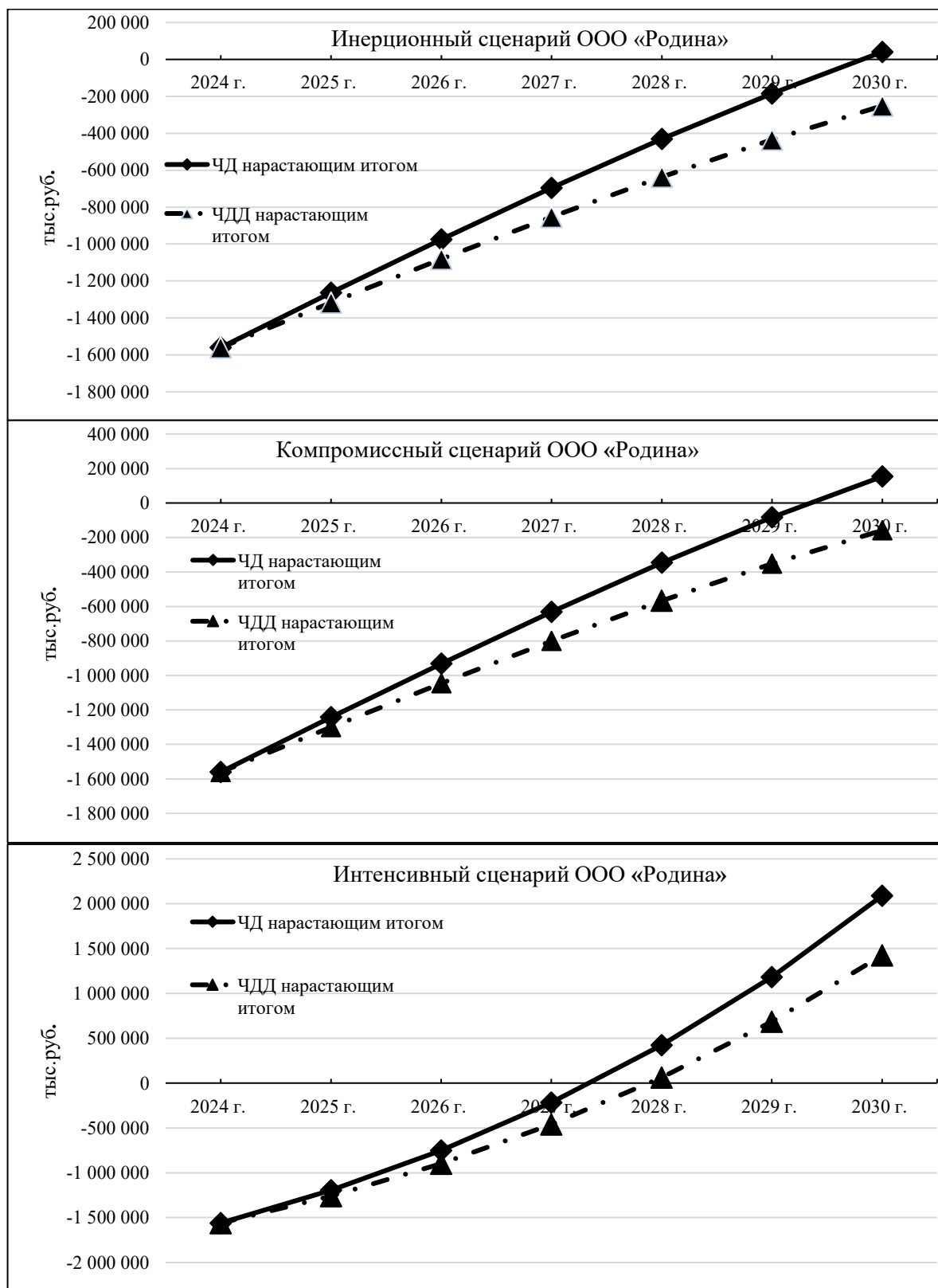


Рисунок 38 - Финансовые сценарии ООО «Родина» на период до 2030 года

Источник: разработано автором

В инерционном сценарии ЧД (чистый доход) нарастающим итогом в 2030 году полностью покрывает все инвестиции, которые были вложены в основные средства в компромиссном сценарии это произойдет в 2029 году, а в интенсивном сценарии окупаемость произойдет к 2027 году. ЧДД (чистый дисконтированный доход) нарастающим итогом до конца анализируемого периода останется отрицательным в инерционном и компромиссном сценарии, что говорит о невозможности возврата вложенных средств с требуемой нормой доходности. В интенсивном сценарии к 2028 году все вложенные инвестиции при ЧДД будут полностью покрыты.

В процессе исследования установлено, что интенсивный сценарий для ООО «Родина» обеспечивает наиболее значительные преимущества в долгосрочной перспективе при производстве овощей защищенного грунта. Он характеризуется:

- максимальным ростом урожайности и валового сбора;
- самым большим приростом выручки и операционной прибыли;
- самой высокой рентабельностью;
- быстрым восстановлением положительного денежного потока.

Таким образом, интенсивный сценарий является наиболее предпочтительным для повышения конкурентоспособности предприятия в производстве овощей защищенного грунта в условиях жёсткой рыночной конкуренции и меняющихся внешних условий.

В инерционном сценарии развития ООО ТК «Воронежский» ни чистый доход (ЧД), ни чистый дисконтированный доход (ЧДД) нарастающим итогом не покрывают вложенные инвестиции в основные средства за весь анализируемый период. В компромиссном сценарии ЧД становится положительным и покрывает инвестиции в середине 2029 года, однако ЧДД остаётся отрицательным до конца горизонта расчёта, что свидетельствует об отсутствии требуемой нормы доходности. Лишь в интенсивном сценарии проект демонстрирует полную окупаемость: ЧД покрывает вложения к 2029

году, а ЧДД – к 2030 году, подтверждая экономическую эффективность проекта с учётом временной стоимости денег (рисунок 39).

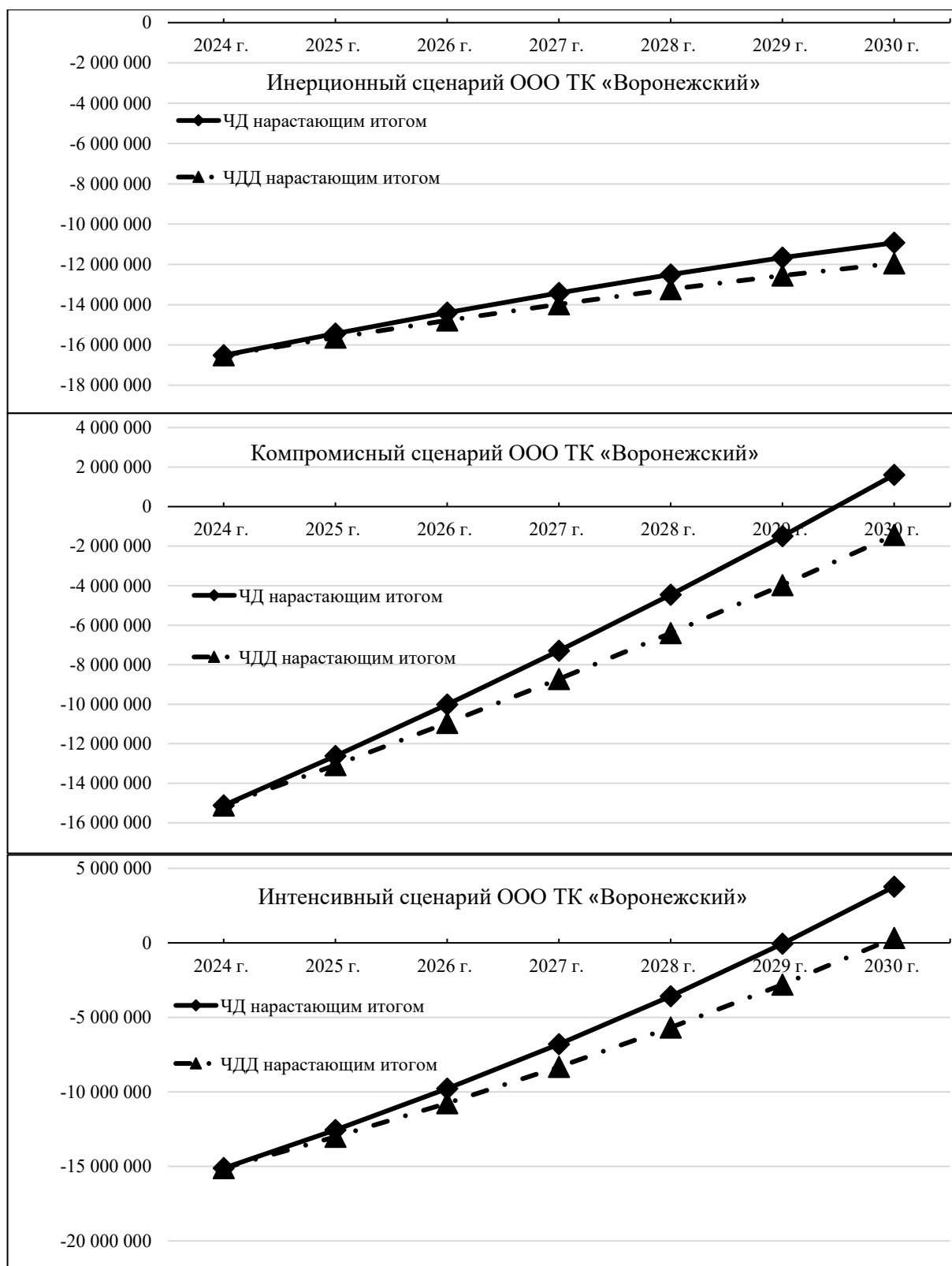


Рисунок 39 - Финансовые сценарии ООО ТК «Воронежский» на период до 2030 года

Источник: разработано автором

Интенсивный сценарий развития ООО ТК «Воронежский» обеспечивает наиболее значительные преимущества в перспективе до 2030 года при производстве овощей защищенного грунта. Он отличается:

- максимальным ростом урожайности и валового сбора благодаря внедрению современных технологий выращивания;
- самым большим приростом выручки и операционной прибыли за счет повышения качества продукции;
- самой высокой рентабельностью, обусловленной оптимизацией производственных процессов.

Таким образом, переход к интенсивному сценарию представляет собой стратегически важное решение для укрепления позиций предприятия на рынке овощей защищенного грунта, позволяющее не только сохранить текущие конкурентные преимущества, но и создать устойчивую основу для дальнейшего развития в условиях динамично меняющейся рыночной среды.

Проведенный анализ трёх сценариев развития ООО «Родина» и ООО ТК «Воронежский» показывает, что выбор стратегии предопределяет динамику финансовых показателей, на основе которой можно сделать следующие рекомендации:

1. При выборе стратегии необходимо учитывать доступность ресурсов и уровень готовности компании к реализации масштабных проектов;
2. Для достижения долгосрочного успеха целесообразно ориентироваться на интенсивный сценарий, который обеспечивает наибольший рост финансовых показателей, однако потребует комплексного подхода к управлению рисками и инвестициями;
3. Компромиссный сценарий может быть оптимальным решением для предприятий, которые стремятся к устойчивому развитию без значительных рисков.

Выбор стратегии должен базироваться на балансе между текущими возможностями предприятия и его долгосрочными целями.

На основании разработанных сценариев развития овощеводческих предприятий (инерционный, компромиссный и интенсивный) определены ключевые параметры их производственной и ценовой стратегии, включая темпы роста урожайности и динамику цен на продукцию. Эти данные взяты в основу последующего финансового анализа, направленного на оценку экономической эффективности и устойчивости каждого из сценариев. Анализ произведен с учетом следующих коэффициентов: оборачиваемости активов, покрытия инвестиций и коэффициента автономии.

Перечисленные индикаторы позволяют оценить финансовую устойчивость и уровень зависимости от внешних источников заемных средств, а также рентабельность основной деятельности, характеризующую прибыльность и конкурентоспособность реализуемой продукции. Результаты изучения деятельности предприятий в соответствии с сценариями развития позволили провести сравнительную оценку деятельности как между предприятиями, так и между сценариями их развития, обосновать выбор наиболее эффективной траектории для предприятий в условиях изменяющейся рыночной среды.

В оценке перспектив ООО «Родина», специализирующегося на производстве овощей защищенного грунта, каждый сценарий (инерционный, компромиссный и интенсивный) проявил различные темпы роста ключевых показателей эффективности и индикаторы устойчивости (таблица 28).

В рамках инерционного сценария предприятие сохраняет текущие параметры функционирования без значительных изменений в технологии, организации и инвестиционной политике. Анализ показывает, что при этом коэффициент оборачиваемости активов демонстрирует умеренный рост (от 0,46 в 2024 году до 0,86 в 2030 году), что свидетельствует о постепенном повышении эффективности использования имущества. Коэффициент покрытия инвестиций остается стабильным на уровне около 0,85–0,86, указывая на достаточное финансирование долгосрочных проектов за счет собственных средств.

Таблица 28 - Динамика финансовых показателей ООО «Родина» по сценариям развития

Показатели	Годы		
	2024 г.	2027 г.	2030 г.
Инерционный сценарий			
Показатель деловой активности			
Коэффициент оборачиваемости активов	0,46	0,64	0,86
Показатель платежеспособности и ликвидности предприятия			
Коэффициент покрытия инвестиций	0,85	0,85	0,86
Показатель финансовой устойчивости			
Коэффициент автономии	0,29	0,31	0,34
Показатель рентабельности			
Рентабельность основной деятельности, %	4,8	4,9	1,3
Компромиссный сценарий			
Показатель платежеспособности и ликвидности предприятия			
Коэффициент оборачиваемости активов	0,46	0,69	0,96
Показатель платежеспособности и ликвидности предприятия			
Коэффициент покрытия инвестиций (коэффициент долгосрочной финансовой независимости)	0,85	0,85	0,86
Показатель финансовой устойчивости			
Коэффициент автономии	0,29	0,35	0,48
Показатель рентабельности			
Рентабельность основной деятельности, %	4,8	8,5	6,8
Интенсивный сценарий			
Показатель платежеспособности и ликвидности предприятия			
Коэффициент оборачиваемости активов	0,46	0,77	1,24
Показатель платежеспособности и ликвидности предприятия			
Коэффициент покрытия инвестиций	0,85	0,85	0,97
Показатель финансовой устойчивости			
Коэффициент автономии	0,29	0,44	0,97
Показатель рентабельности			
Рентабельность основной деятельности, %	4,8	17,2	25,0

Источник: разработано автором

Однако рентабельность основной деятельности снижается (с 4,8% в 2024 году до 1,3% в 2030 году). Это свидетельствует о консервативной стратегии развития, где приоритет отдается стабильности, но не максимальному росту доходов.

Компромиссный сценарий предполагает сочетание сохранения существующих элементов деятельности с ограниченным внедрением инноваций и модернизацией производства. Здесь наблюдается более динамичная траектория роста ключевых показателей. Коэффициент оборачиваемости активов значительно увеличивается (от 0,46 в 2024 году до 0,96 в 2030 году), что отражает эффективное использование производственных ресурсов. Коэффициент покрытия инвестиций остается таким же, как и в инерционном сценарии (около 0,85–0,95), обеспечивая финансовую устойчивость. Рентабельность основной деятельности практически не растет с 4,8% в 2024 году до 6,8% в 2030 году, что не демонстрирует успешного внедрения инноваций и оптимизации бизнес-процессов. Сценарий не обеспечивает устойчивого развития и не позволяет предприятию эффективно адаптироваться к изменениям рыночной среды, оставляя его уязвимым перед внешними вызовами и ограничивая потенциал для роста.

Интенсивный сценарий ориентирован на максимальное использование потенциала предприятия через кардинальную модернизацию технологий, повышение квалификации персонала и активное инвестирование в инновации. Коэффициент оборачиваемости активов достигает высокого уровня (от 0,46 в 2024 году до 1,24 в 2030 году), что свидетельствует о высокой эффективности управления активами. Коэффициент покрытия инвестиций остается стабильно высоким (около 0,86), гарантируя финансовую устойчивость даже при значительных инвестициях. Рентабельность основной деятельности демонстрирует самый значительный рост среди всех сценариев - 4,8% в 2024 году до 25,0% в 2030 году. Однако данный сценарий требует значительных начальных затрат и высокого уровня

организационной зрелости предприятия, что может быть связано с повышенными рисками в краткосрочной перспективе.

На основании проведенного анализа ключевых финансово-экономических показателей установлено, что интенсивный сценарий развития ООО «Родина» является наиболее эффективным и перспективным. Данный сценарий обеспечивает максимальные темпы роста рентабельности (от 6,2% в 2024 году до 36,7% в 2030 году), высокую эффективность использования активов и устойчивое финансовое положение при условии реализации комплекса мер по модернизации всей деятельности. Несмотря на необходимость значительных начальных инвестиций, и повышенной организационной нагрузки, интенсивный сценарий позволяет предприятию выйти на новый уровень конкурентоспособности за счет внедрения современных технологий, повышения качества продукции и расширения рыночной доли. Устойчивые значения коэффициентов автономии и покрытия инвестиций свидетельствуют о достаточной финансовой устойчивости предприятия даже в условиях масштабных изменений.

Анализ финансовых показателей показывает, что ООО «Родина» целесообразно рекомендовать ориентацию на реализацию интенсивного сценария развития, которая позволит не только значительно повысить экономическую эффективность и финансовую устойчивость, но и занять более высокие позиции на рынке овощей защищенного грунта. Для успешной реализации данного сценария необходимо разработать детальную программу модернизации производственных мощностей, привлечь инвестиции и обеспечить квалифицированное управление изменениями.

Расчет показателей в соответствии с моделью (приложение А, Б, В, Г, Д, Е.) позволил провести оценку уровня конкурентоспособности ООО «Родина» в динамике на период с 2024 по 2030 год в зависимости от выбранного сценария развития.

В таблице 29 приведены итоговые оценки уровня конкурентоспособности по инерционному, компромиссному и интенсивному сценариям развития.

Таблица 29 - Прогноз уровня конкурентоспособности ООО «Родина» по сценариям развития

Сценарий развития предприятия	Годы		
	2024 (факт)	2027	2030
Инерционный сценарий (баллы)	52	54	56
Уровень конкурентоспособности	3	3	3
Компромиссный сценарий (баллы)	52	56	58
Уровень конкурентоспособности	3	3	3
Интенсивный сценарий (баллы)	52	62	66
Уровень конкурентоспособности	3	2	2

Источник: разработано автором

Анализ результатов изучения и прогнозирования конкурентоспособности ООО «Родина» подтверждает, что предприятие имеет хороший потенциал для укрепления своей рыночной позиции. При этом выбор конкретного сценария развития зависит от доступности ресурсов, финансовых возможностей и стратегических целей компании.

Исполнение инерционного сценария позволит предприятию подняться в ранге конкурентоспособности на одну ступень в 2028 -2030 гг. (позиция во второй группе по конкурентоспособности). Интенсивный сценарий лучше компромиссного только в финансово-экономическом отношении: формирует резерв роста в стратегической перспективе за счет относительно более высоких показателей производственной и финансовой деятельности.

Для трех сценариев (инерционный, компромиссный и интенсивный), разработанных для ООО «ТК Воронежский» были изучены показатели финансового состояния в динамике его развития (таблица 30). В рамках инерционного сценария предприятие сохранит текущие параметры функционирования без значительных изменений в технологии, организации и инвестиционной политике.

Таблица 30 - Динамика финансовых показателей ООО ТК «Воронежский» по сценариям развития

Показатели	Годы		
	2024	2027	2030
Инерционный сценарий			
Показатель деловой активности			
Коэффициент оборачиваемости активов	0,21	0,29	0,41
Показатель платежеспособности и ликвидности предприятия			
Коэффициент покрытия инвестиций	0,93	0,92	0,92
Показатель финансовой устойчивости			
Коэффициент автономии	0,06	0,05	0,07
Показатель рентабельности			
Рентабельность основной деятельности, %	16,9	13,7	8,1
Компромиссный сценарий			
Показатель платежеспособности и ликвидности предприятия			
Коэффициент оборачиваемости активов	0,21	0,32	0,47
Показатель платежеспособности и ликвидности предприятия			
Коэффициент покрытия инвестиций	0,93	0,92	0,92
Показатель финансовой устойчивости			
Коэффициент автономии	0,06	0,08	0,22
Показатель рентабельности			
Рентабельность основной деятельности, %	16,9	18,7	18,4
Интенсивный сценарий			
Показатель платежеспособности и ликвидности предприятия			
Коэффициент оборачиваемости активов	0,21	0,35	0,55
Показатель платежеспособности и ликвидности предприятия			
Коэффициент покрытия инвестиций	0,93	0,93	0,93
Показатель финансовой устойчивости			
Коэффициент автономии	0,06	0,10	0,33
Показатель рентабельности			
Рентабельность основной деятельности, %	16,9	20,3	21,6

Источник: разработано автором

При этом коэффициент оборачиваемости активов демонстрирует умеренный рост (от 0,21 в 2024 году до 0,41 в 2030 году), что свидетельствует о постепенном повышении эффективности использования имущества. Коэффициент покрытия инвестиций останется стабильным (0,92), указывая на достаточное финансирование долгосрочных проектов за счет собственных средств. Рентабельность основной деятельности снижается (с 16,9% в 2024 году до 8,1% в 2030 году), здесь приоритет отдается не росту доходов, а стабильности.

Компромиссный сценарий предполагает сочетание сохранения существующих элементов деятельности с ограниченным внедрением инноваций и модернизацией производства, предполагая более динамичную траекторию роста ключевых показателей. Коэффициент оборачиваемости активов значительно увеличится (от 0,21 в 2024 году до 0,46 в 2030 году), что отражает эффективное использование производственных ресурсов. Коэффициент покрытия инвестиций также остается высоким (0,92), гарантируя финансовую устойчивость даже при значительных инвестициях. Рентабельность основной деятельности продемонстрирует рост от 16,9% в 2024 году до 18,4% в 2030 году. Однако данный сценарий требует более значительных начальных затрат и организационной зрелости, чем инерционный, но менее агрессивен, чем интенсивный.

Интенсивный сценарий ориентирован на максимальное использование потенциала предприятия через кардинальную модернизацию технологий, повышение квалификации персонала и активное инвестирование в инновации. Анализ показывает, что этот сценарий обеспечивает наиболее быстрый рост всех ключевых финансовых показателей. Коэффициент оборачиваемости активов достигнет высокого уровня (от 0,21 в 2022 году до 0,55 в 2030 году), что свидетельствует о возрастающей эффективности управления активами. Коэффициент покрытия инвестиций останется стабильно высоким (0,92), гарантируя финансовую устойчивость даже при значительных инвестициях. Рентабельность основной деятельности возрастет от 16,9% в 2024 году до 21,6% в 2030 году.

На основании проведенного анализа ключевых финансово-экономических показателей установлено, что интенсивный сценарий развития предприятия является наиболее эффективным и перспективным, обеспечивая максимальные темпы роста рентабельности, высокую эффективность использования активов и устойчивое финансовое положение. ООО «ТК Воронежский» рекомендуется ориентироваться на реализацию интенсивного сценария развития, что позволит не только значительно повысить экономическую эффективность и финансовую устойчивость, но и занять более высокие позиции на рынке овощей защищенного грунта. Для успешной реализации данного сценария необходимо разработать детальную программу модернизации производственных мощностей, привлечь инвестиции и обеспечить квалифицированное управление изменениями.

Расчет показателей в соответствии с моделью (приложение Ж, З, И, К, Л, М) позволил провести оценку уровня конкурентоспособности ООО ТК «Воронежский» в динамике на период с 2024 по 2030 год в зависимости от выбранного сценария развития. В таблице 31 приведены итоговые баллы и уровни конкурентоспособности по инерционному, компромиссному и интенсивному сценариям.

Таблица 31 - Прогноз уровня конкурентоспособности ООО ТК «Воронежский» по сценариям развития

Сценарий развития предприятия	Годы		
	2024 (факт)	2027	2030
Инерционный сценарий (баллы)	54	54	52
Уровень конкурентоспособности	3	3	3
Компромиссный сценарий (баллы)	54	56	58
Уровень конкурентоспособности	3	3	3
Интенсивный сценарий (баллы)	54	58	64
Уровень конкурентоспособности	3	3	2

Источник: разработано автором

Выбор конкретного сценария развития, безусловно, зависит от доступности ресурсов, финансовых возможностей и стратегических целей компании. Однако реализация инерционного и компромиссного сценариев не

позволит предприятию повысить группу по конкурентоспособности, лишь стабилизирует достигнутый ее уровень. Исполнение интенсивного сценария позволит предприятию уже в 2028 г. перейти во вторую (более высокую) группу по конкурентоспособности и стабилизировать этот уровень.

Анализ сценариев развития ООО «Родина» и ООО ТК «Воронежский» позволил установить, что наиболее эффективным направлением усиления их рыночных позиций является интенсивный сценарий развития, ориентированный на технологическую модернизацию, энергоэффективность, цифровизацию управления и активное инвестирование в инновации. Данный сценарий обеспечивает максимальный рост ключевых финансово-экономических показателей, таких как рентабельность основной деятельности, коэффициент оборачиваемости активов, уровень автономии и устойчивость инвестиционных процессов.

Реализация интенсивного сценария позволяет не только обеспечить формирование устойчивой конкурентной позиции предприятия на внутреннем рынке, но за счет возрастающих финансовых возможностей также создает предпосылки устойчивого роста конкурентоспособности в стратегической перспективе и выход на международные рынки. На первом этапе (2025-2026 гг.) успешная реализация сценария требует государственной поддержки, доступа к льготному финансированию, наличия квалифицированных кадров и высокого уровня менеджмента. В последующем предприятия сами могут стать региональными донорами.

Таким образом, интенсивный сценарий представляет собой научно обоснованную и практически реализуемую траекторию повышения конкурентоспособности отечественных овощей защищенного грунта, которая соответствует целям импортозамещения, продовольственной безопасности и устойчивого развития агропромышленного комплекса в условиях изменяющейся внешнеэкономической среды.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Итоги выполненного исследования.

В современных условиях развитие отрасли овощеводства защищенного грунта приобретает особую значимость как с точки зрения обеспечения продовольственной безопасности, так и в контексте устойчивого развития агропромышленного комплекса. На фоне усиливающейся конкуренции на рынке свежих овощей, изменения внешнеэкономической среды и роста требований потребителей к качеству продукции, вопрос повышения конкурентоспособности отечественного тепличного овощеводства выходит на первый план. В исследовании обусловлена необходимость формирования устойчивых механизмов развития отрасли, способных обеспечить стабильное предложение качественной продукции, снижение зависимости от импортных поставок и усиление позиций отечественных производителей на внутреннем рынке. Современные стандарты качества и питания требуют ежедневного присутствия в рационе свежих овощей, богатых витаминами и микроэлементами, что делает тепличное овощеводство важным элементом системы общественного здоровья и продовольственной безопасности.

Анализ факторов формирования конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции позволил установить, что она складывается в результате реализации целостной цепочки этапов, начиная с выявления рыночного спроса и заканчивая эффективной реализацией продукции. Конкурентоспособность овощей защищенного грунта определяется совокупностью экономических, технологических и маркетинговых характеристик – таких как цена, себестоимость, рентабельность, урожайность на единицу площади, финансовая устойчивость предприятия и доступность продукта для потребителя. При этом ключевым условием повышения конкурентных позиций отечественных производителей является системный подход к организации производства, основанный на современных технологиях, локализации поставок, рациональном размере бизнеса и

ориентации на реальные потребности рынка. Успешное прохождение всех этапов – от анализа спроса до выхода на рынок – формирует устойчивую конкурентную позицию предприятия и обеспечивает его долгосрочную экономическую эффективность.

Конкурентоспособность овощей защищенного грунта не сводится только к уровню качества, а определяется совокупностью тех характеристик, которые действительно значимы для целевой группы потребителей. Это означает, что товар может быть более качественным по объективным параметрам, но при этом менее конкурентоспособным, если дополнительные свойства не находят отклика у покупателей или приводят к существенному росту цены. Таким образом, конкурентоспособность овощей защищенного грунта следует рассматривать как сложную, многомерную систему, формируемую под влиянием взаимосвязанных внешних и внутренних факторов. Её особенности обусловлены не только стоимостными показателями, но и технологической спецификой тепличного производства, высокой зависимостью от энергетических и материальных ресурсов, сезонностью спроса, а также необходимостью соответствия современным требованиям качества, безопасности и устойчивости поставок.

Проведенный анализ состояния и перспектив развития овощеводства защищенного грунта в Воронежской области показал, что за последние годы в регионе были созданы устойчивые предпосылки для роста отрасли, включая расширение посевных площадей (в 2,4 раза), увеличение валового сбора (в 4,3 раза) и развитие инновационной и кадровой базы. Эффективность функционирования тепличных хозяйств напрямую зависит от уровня технологической оснащенности, структуры издержек и логистической доступности. Наиболее эффективными в условиях изменяющейся экономической среды оказались предприятия, внедряющие энергосберегающие технологии, замкнутые системы капельного полива и собственные питательные среды. Также подтверждена важность формирования кластерных моделей организации производства,

способствующих снижению затрат и повышению устойчивости участников рынка. Полученные результаты организационно-экономической оценки легли в основу разработки прикладных сценариев развития предприятий, ориентированных на усиление их конкурентоспособности, импортозамещение и достижение продовольственной независимости.

В процессе исследования установлено, что рост конкурентоспособности возможен за счет реализации комплекса мер, ориентированных на технологическую модернизацию, внедрение высокопродуктивных сортов, оптимизацию процессов хранения и расширение ассортимента продукции. Особое значение приобретает переход к энергосберегающим технологиям, автоматизации ключевых операций и замкнутым системам полива, способствующим снижению себестоимости и повышению устойчивости производства. Важным фактором является также развитие отечественных инноваций в области механизации и цифровизации, что позволит снизить зависимость от импортных технологий и повысить экономическую эффективность. Доказано, что конкурентоспособность тепличных хозяйств находится в прямой зависимости от уровня обеспеченности техникой, качества используемых удобрений, квалификации трудовых ресурсов и доступности государственной поддержки. В рамках исследования впервые была применена интеграция эконометрических методов – парного и множественного регрессионного анализа, корреляционного моделирования – для объективной оценки влияния указанных факторов на уровень конкурентоспособности. С использованием SWOT-анализа разработано стратегическое поле «Государственная поддержка траектории развития отрасли» (рисунок 35), в котором обоснованы ключевые возможности и угрозы, связанные с изменением условий субсидирования и правового регулирования. Полученные результаты легли в основу рекомендаций по корректировке как внутрихозяйственной политики, так и государственных мер поддержки, направленных на усиление

позиций отечественных производителей в условиях импортозамещения и усиления внутренней конкуренции.

На основании проведенных автором исследований предприятий, специализирующихся на производстве овощей защищенного грунта, установлено, что в практической деятельности большинства хозяйств отсутствует системная реализация направлений повышения конкурентоспособности. Поэтому разработана концепция роста конкурентоспособности овощеводства защищенного грунта, представляющая собой научно разработанную модель, обеспечивающую предприятия инструментарием выявления и устойчивой реализации своих конкурентных преимуществ. В рамках данной концепции конкурентоспособность рассматривается как результат комплексного воздействия на внутренний потенциал организации и управляемые параметры внешней среды через применение определённой системы функций, методов и инструментов менеджмента. Это позволяет формировать стратегически ориентированное развитие предприятия, основанное на технологической модернизации, финансовой устойчивости, эффективном управлении ресурсами и активном использовании возможностей государственной поддержки. Концепция носит универсальный характер и может быть адаптирована к деятельности любого тепличного хозяйства, независимо от его масштаба и организационно-правовой формы, обеспечивая тем самым воспроизводимость и применимость в различных условиях.

Анализ сценариев развития предприятий тепличного овощеводства – ООО «Родина» и ООО ТК «Воронежский» – показал, что наиболее эффективной траекторией повышения конкурентоспособности является интенсивный сценарий, ориентированный на технологическую модернизацию, энергоэффективность, цифровизацию управления и активное инвестирование в инновации. Данный подход обеспечивает максимальный рост ключевых финансово-экономических показателей, включая рентабельность основной деятельности, коэффициент оборачиваемости

активов и уровень автономии, что формирует мощную основу для повышения конкурентоспособности предприятий на рынке. Реализация интенсивного сценария требует комплексного подхода и предварительной государственной поддержки на начальном этапе, включающей доступ к льготному финансированию, развитие кадрового потенциала и научно-методическое сопровождение. Однако при успешной реализации интенсивного сценария развития предприятия могут выйти на новый уровень конкурентоспособности, став региональными лидерами, способными не только удовлетворять внутренний спрос, но и активно конкурировать на экспортных рынках. Интенсивный сценарий позволяет достичь прорыва за счет технологического перевооружения, внедрения цифровых решений и создания продуктов с высокой добавленной стоимостью, что особенно важно в условиях санкционных ограничений. Таким образом, интенсивный сценарий представляет собой стратегически значимое направление развития отрасли, обеспечивающее повышение конкурентоспособности овощеводства защищенного грунта через импортозамещение, укрепление позиций на внутреннем рынке и создание экспортного потенциала в условиях изменяющейся внешнеэкономической среды.

Рекомендации

Дальнейшие исследования в области повышения конкурентоспособности овощеводства защищенного грунта целесообразно направить на углубленный анализ факторов устойчивого развития и интеграции современных технологий в производственные процессы. Особое внимание должно быть уделено разработке и внедрению отечественных решений в области энергосбережения, автоматизации и цифровизации, что позволит снизить зависимость от импортного оборудования и повысить экономическую устойчивость и конкурентоспособность тепличных хозяйств. Перспективным направлением также является совершенствование механизмов государственной поддержки, ориентированных на стимулирование инноваций, развитие кластерных форм организации

производства и обеспечение доступа малых и средних предприятий к льготному финансированию.

Особый интерес представляет расширение исследований на другие регионы страны с учетом специфики природно-климатических и социально-экономических условий. Это позволит выработать типовые рекомендации по формированию стратегий развития овощеводства закрытого грунта, применимые в различных условиях. Также перспективным направлением является изучение возможностей выхода отечественных тепличных хозяйств на международные рынки. Полученные в рамках диссертационного исследования результаты могут лечь в основу междисциплинарных исследований, объединяющих аграрную экономику, управление инновациями и продовольственную безопасность.

Перспективы дальнейшей разработки темы исследования

Перспективы дальнейшей разработки темы диссертационного исследования связаны с углубленным изучением механизмов повышения конкурентоспособности овощеводства защищенного грунта в условиях изменяющейся внешнеэкономической среды и усиления требований к устойчивому развитию. Целесообразно совершенствование методологических подходов к стратегическому планированию развития предприятий, включая формирование адаптивных моделей, прогнозирования и выбора оптимальной траектории развития. Особое внимание должно быть уделено совершенствованию концепции роста конкурентоспособности на предприятиях различных регионов, что позволит выявить региональные особенности и сформировать рекомендации по её локализованному применению. Также перспективным направлением является интеграция разработанной модели оценки конкурентоспособности в систему государственного мониторинга развития овощеводства защищенного грунта, а также её использование при формировании программ развития АПК и мер поддержки отечественных производителей овощей закрытого грунта.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Авдонин Б.Н. Теоретические основы и инструментарий управления инновационной модернизацией предприятий оборонно-промышленного комплекса / Б.Н. Авдонин, А.М. Батьковский // Вопросы радиоэлектроники. Серия Электронная вычислительная техника (ЭВТ). – 2014. – № 2. – С. 35–47.
2. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия, практика: учеб. пособие / Г.Л. Азоев, М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 189 с.
3. Александрова Л.А. Анализ факторов формирования конкурентных преимуществ предприятий овощеводства защищенного грунта / Л.А. Александрова, М.Г. Петросян // Проблемы и перспективы развития сельского хозяйства и сельских территорий: Сборник статей XII Международной науч.-практ. конф., Саратов, 07 декабря 2023 года. – Саратов: Саратовский государственный университет генетики, биотехнологии и инженерии имени Н.И. Вавилова, 2024. – С. 7–12.
4. Александрова Л.А. Конкурентоспособность российского сельского хозяйства на глобальных продовольственных рынках / Л.А. Александрова, И.А. Александров // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2022. – № 12. – С. 381–386.
5. Александрова Л.А. Обеспечение продовольственной безопасности в новых реалиях / Л.А. Александрова // Проблемы и перспективы развития сельского хозяйства и сельских территорий: Сборник статей XI Международной науч.-практ. конф., Саратов, 07 декабря 2022 года / Саратовский государственный университет генетики, биотехнологии и инженерии имени Н.И. Вавилова. – Саратов: ООО «Центр социальных агроинноваций СГАУ», 2023. – С. 5–9.
6. Александрова Л.А. Стратегии обеспечения продовольственной безопасности в новых реалиях / Л.А. Александрова, Н.А. Киреева, О.В. Прущак // Ломоносовские чтения-2022, Москва, 18–20 апреля 2022 года. –

Москва: Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова, 2022. – С. 210–223.

7. Александрова Л.А. Технологическое импортозамещение в растениеводстве Саратовской области / Л.А. Александрова // Приоритеты социально-экономического развития России в многополярном мире: Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава, студентов, магистрантов и аспирантов, Саратов, 24–25 апреля 2024 года. – Саратов: Саратовский государственный технический университет им. Гагарина Ю.А., 2024. – С. 11–13.

8. Амутинов А.М. Конкурентоспособность страны как важнейшая задача на современном этапе / А.М. Амутинов // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2007. Т. 3, № 3 (12). – С. 4–8.

9. Анализ рынка овощей защищенного грунта в России за 2023 год / Министерство сельского хозяйства Российской Федерации. – М., 2023. – 80 с.

10. Антонов Г.Д. Управление рисками организации: учебник / Г.Д. Антонов, О.П. Иванова, В.М. Тумин. – М.: ИНФРА-М, 2020. – 153 с.

11. Анциферова О.Ю. Конкурентоспособность как экономическая категория / О.Ю. Анциферова Е.А. Мягкова, Н.А. Матчин // Научные исследования: проблемы и перспективы развития: Сборник статей по материалам Всероссийской национальной научно-практической конференции, Саратов, 23 ноября 2023 года – 23 2024 года. – Саратов: Саратовский государственный университет генетики, биотехнологии и инженерии им. Н.И. Вавилова, 2024. – С. 113–118.

12. Анциферова О.Ю. Современные тенденции функционирования агропромышленного комплекса / О.Ю. Анциферова, А.Г. Стрельникова, Ю.Б. Скворцова // Наука и Образование. – 2023. – Т. 6, № 4.

13. Анциферова О.Ю. Уровень самообеспечения основными продуктами питания- ключевой критерий продовольственной безопасности

страны / О.Ю. Анциферова, Л.М. Петрова // Московский экономический журнал. – 2021. – № 11.

14. Байчурина А.И. Теоретические походы к определению понятия «конкурентоспособность продукции» / А.И. Байчурина // Научные достижения и открытия современной молодежи. – М., 2017. – С. 700–702.

15. Баканов М.И. Теория экономического анализа: учебник / М.И. Баканов, А.Д Шеремет – 6-е изд., доп. – М.: Финансы и статистика, 2021. – 464 с.

16. Белоножко, М.Л. Конкуренция и конкурентоспособность: учебное пособие / М.Л. Белоножко, Ю. И. Колтунова. – Тюмень: ТюмГНГУ, 2012. – 156 с.

17. Бест М. Новая конкуренция. Институты промышленного развития / М. Бест. – М., 2002.

18. Бисикало Е.Э. Организационные факторы конкурентоспособности фирмы // Известия Байкальского государственного университета. – 2017. – № 4. – С. 488–496.

19. Большой экономический словарь: под ред. А.Н. Азрилияна. – 3-е изд. – М.: Институт мировой экономики, 2008. – 690 с.

20. Боткин О.И. Интенсивность конкуренции на рынке овощей защищенного грунта / О.И. Боткин, И.Ю. Чазова // Экономика региона. – 2012. – № 1(29). – С. 187–194.

21. Бочаров В.В. Финансовый анализ: учебное пособие / В.В. Бочаров. – М.: Питер, 2020. – 304 с.

22. Брагин Н.Н. Конкурентоспособность региона: содержание понятия и методы оценки / Н.Н. Брагин // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, апрель 2012 г.). – СПб.: Реноме, 2012. – С. 196–197.

23. Брулев Е.С. Управление конкурентоспособностью предприятий: автореф. дисс. ... канд. эконом. наук: 08.00.05 / Е.С. Брулев. – М., 2016. – 28 с.

24. Валовой сбор сельскохозяйственных культур в Российской Федерации в 2022 году: статистический материал / Федеральная служба государственной статистики (Росстат). – М., 2023. – 1 электрон. файл (Excel). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ssl.rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Val2_2022.xlsx (дата обращения: 20.03.2024).

25. Васильева З.А. Безопасность России. Правовые, социально-экономические и научно-технические аспекты. Региональные проблемы безопасности Красноярского края / З.А. Васильева – М.: МГФ «Знание», 2001. – 576 с. – Разд. 3, 15.

26. Видяпин В.И. Региональная экономика. / В.И. Видяпин, М.В. Степанов – М.: ИНФРА-М. 2007. – 666 с.

27. Виноградова Т.Г. Конкурентоспособность: методы и оценка / Т.Г. Виноградова, Я.И. Семилетова // Известия СПбГАУ. – 2016.

28. Габинская О.С. Факторы конкурентоспособности товаров: теоретические аспекты / О.С. Габинская // Наука и современность. – 2018. – № 2. – С. 318–322.

29. Галимова Э.Г. Необходимость государственного регулирования производства животноводческой продукции (на материалах Западно-Казахстанской области) / Э.Г. Галимова // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2009. – № 4 (24). – С. 96–98.

30. Гельвановский М.И. Повышение конкурентоспособности российской экономики в условиях глобализации: концептуальные и правовые проблемы // Конкурентная политика. – 2006.

31. Гизатуллина Д.А. Цели и миссии компании: институциональное значение / Д.А. Гизатуллина // Вектор экономики. – 2023. – № 2(80).

32. Глушков И.А. Методические и практические аспекты оценки конкурентоспособности и состояния сельского хозяйства региона / И.А. Глушков, Д.А. Зюкин // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2024. – № 3. – С. 227–233.

33. Глушков И.А. Оценка конкурентоспособности предприятий региона / И.А. Глушков, Д.А. Зюкин // Россия и новые вызовы: экономика и общество: Материалы III Международной научно-практической конференции, Курск, 17 апреля 2024 года. – Курск: Курский государственный аграрный университет им. И.И. Иванова, 2024. – С. 342–345.

34. Горбунова Е.А. Органическое овощеводство как фактор повышения конкурентоспособности / Е.А. Горбунова, Т.И. Васильева, Т.Н. Крыжнева // Вестник экономики сельского хозяйства. – 2021. – № 10. – С. 67–73.

35. Данилова З.А., Социальная безопасность региона: оценка регулирующего воздействия государства / З.А. Данилова, Ю.Б. Жамьянова // Научное обозрение. 2016. – № 5. – С. 87–90.

36. Дибиров А.А. Основные факторы и тенденции развития интеграции в овощеводстве закрытого грунта Северо-Западного федерального округа Российской Федерации / А.А. Дибиров, О.В. Погодина // Российский электронный научный журнал. – 2018. – № 2(28). – С. 143–163.

37. Донцова Л.В. Комплексный анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности: учебное пособие / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – 6-е изд. – М.: Дело и сервис, 2020. – 368 с.

38. Досова А.Г., Управление модернизацией основных фондов в овощеводстве на основе цифровых технологий / А.Г. Досова, И.П. Зеленева, Н.А. Жарова // Развитие АПК на основе принципов рационального природопользования и применения конвергентных технологий : материалы международной науч.-практич. конф., проведенной в рамках Международного науч.-практического форума, посвященного 75-летию образования Волгоградского государственного аграрного университета. – Волгоград, 2019. С. 172–177.

39. Дубинина Н.А. Сравнительная характеристика методов анализа и оценки конкурентоспособности продукции / Н.А. Дубинина // Вестник

Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. – 2013. – № 2. – С. 52–61.

40. Дубровский Н.А. Конкурентоспособность продукции и основные пути ее достижения / Н.А. Дубровский, П.И. Лещенко // Маркетинг. – 2018. – № 4. – С. 66–71.

41. Единая межведомственная информационно-статистическая система [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.fedstat.ru/indicator/58588> (дата обращения: 10.04.2024)

42. Еремеева Н.В. Конкурентоспособность товаров и услуг / Н.В. Еремеева, С.Л. Калачев. – М.: Колос, 2006. – 322 с.

43. Ефимова Г.А. Конкурентоспособность российского АПК в условиях присоединения РФ к ВТО/ Г.А. Ефимова, Е.Г. Степанова // Молодой ученый. – 2015. – №8. – С. 390–392.

44. Запорожцева Л.А. К вопросу о конкурентоспособности производства овощей защищённого грунта / Л.А. Запорожцева, М.А. Шкварук // Инновационные технологии и технические средства для АПК : в 2 частях: материалы международной науч.-практ. Конф. молодых ученых и специалистов, посвященной 110-летию ФГБОУ ВО "Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I", Воронеж, 10–11 ноября 2022 года. – Воронеж: Воронежский государственный аграрный университет им. Императора Петра I, 2022. – С. 46–50.

45. Зубова О.Г. Анализ готовности сельскохозяйственной отрасли к обеспечению продовольственной безопасности России / О.Г. Зубова // Экономика России в контексте общемировых хозяйственных процессов: материалы национальной науч.- практ. конф. / под ред. О.Г. Вандиной, Р.Р. Мукучяна. – 2016. – С. 95–104.

46. Зюкин Д.А. Оценка влияния господдержки на эффективность сельского хозяйства в России / Д. А. Зюкин, Е. В. Скрипкина // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2025. – № 4. – С. 244–249.

47. Зюкин Д.А. Производство основных видов продовольствия как направление обеспечения национальной безопасности / Д.А. Зюкин // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2024. – Т. 13, № 2(47). – С. 79–83.
48. Ильина З.М. Конкурентоспособность продукции и продовольственная безопасность. Теоретические и практические аспекты / З.М. Ильина, Н.Н. Батова. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2010. – С. 41.
49. Казакевич Л. А. Конкурентная позиция тепличных хозяйств столичного региона / Л.А. Казакевич // Агропанорама. – 2023. – N 1. – С. 41–43.
50. Карпов А.Л. Конкурентоспособность: тактика и стратегия предприятия / А.Л. Карпов. – Иркутск: ОмГУ. – 2013. – 180 с.
51. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс. – М.: Эксмо, 2007. – 153 с.
52. Киперман Г.Я. Экономика предприятия / Г.Я. Киперман. – М.: Юристъ, 2001.
53. Классика экономической мысли: Сочинения / У. Петти, А. Смит, Д. Рикардо, Дж. Кейнс, М. Фридмен. – М.: ЭКСМО-Пресс, 2000. – 896 с. – (Серия «Антология мысли»).
54. Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2021. – 448 с.
55. Ковалев В.В. Финансовый анализ: управление капиталом. Выбор инвестиционных решений. Анализ финансовой отчетности / В.В. Ковалев. – М.: ТК Велби, Проспект, 2021. – 624 с.
56. Колоскова Ю.И. Механизм формирования человеческого капитала сельских территорий / Ю.И. Колоскова, Л.А. Якимова // Вестник КрасГАУ. – 2015. – № 4 (103). – С. 220-224.

57. Конкурентоспособность организаций и территорий: учебник / Г.Д. Антонов, О.П. Иванова, В.М. Тумин, П.А. Костромин. – М.: ИНФРА-М, 2023. – 375 с.
58. Коротков Э.М. Конкурентные позиции бизнеса: монография / Э.М. Коротков, Ю.Т. Шестопад, В. Д. Дорофеев. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 261 с.
59. Кретов И.И. Организация маркетинга на предприятии: практическое пособие / И.И. Кретов. – М.: Юристъ, 2001. – 96 с.
60. Кротов Е.Г. Разработка системы управления промышленным производством на основе анализа конкурентоспособности продукции / Е.Г. Кротов. – М., 2009. – 18 с.
61. Ксенофонт Анабасис / Пер. с древнегреч., ст. и примеч. М.И. Максимовой; под. ред. И.И. Толстого. – М.- Л.: Изд-во Академии наук СССР, 1951. – 341 с.
62. Кунгс Я.А. Состояние тепличного овощеводства. Основные тенденции развития/ Я.А. Кунгс, И.А. Угрюнов // Вестник КрасГАУ. – 2014. – №6. – С.257–259.
63. Курно А. Исследование математических принципов теории богатства. – Париж, 1838.
64. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок. Стратегический и операционный маркетинг / Ж.-Ж. Ламбен. – СПб.: Питер, 2004. – 800 с.
65. Лифиц И.М. Формирование и оценка конкурентоспособности товаров и услуг. учебное пособие / И.М. Лифиц. – М.: Юрайт-Издат, 2004. – 335 с.
66. Лосев А.Ф. Платон. Аристотель / А.Ф. Лосев, А.А. Тахо-Годи. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Молодая гвардия, 2000. – 391 с.
67. Мазилкина Е.И. Управление конкурентоспособностью / Е.И. Мазилкина, Г.Г. Паничкина. – М.: Омега-Л, 2007. – 325 с.

68. Мазилкина Е.И. Управление конкурентоспособностью: учебное пособие / Е.И. Мазилкина, Г.Г. Паничкина. – Саратов: Корпорация «Диполь», Ай ПИ Эп Медиа, 2013. – 388 с.
69. Майбурд Е.М. Введение в историю экономической мысли: от пророков до профессоров / Е.М. Майбурд. – М.: Дело, Вита-Пресс, 1996. – С. 341.
70. Макдоналд М. Сегментирование рынка: практическое руководство / М. Макдоналд, Я. Данбар. – М.: Изд-во «Дело и сервис», 2002. – 288 с.
71. Макконелл К.Р. Экономикс. Принципы, проблемы и политика. Т. 1/ К.Р. Макконелл, С.Л. Брю; под ред. А.А. Пороховского. – М., 1996. – 527 с.
72. Макрушина Н.Н. Роль миссии и ведения организации // Современное управление. – 2019. – № 3 (46). – С. 10–12;
73. Малхасьян Л.С. Управление конкурентоспособностью продукции промышленных предприятий: автореф. дис. ... канд. экон. наук 08.00.05 / Л.С. Малхасьян. – Краснодар, 2007. – 23 с.
74. Маркс К. Немецкая идеология / К. Маркс, Ф. Энгельс // Соч., 2-е изд. – М.: Политиздат. 1954–1981. – Т. 3. – 544 с.
75. Маршалл А. Основы экономической науки / А. Маршалл; предисл. Дж. М. Кейнса. – М.: Эксмо, 2007. – 832 с.
76. Методологические и практические аспекты оценки конкурентоспособности / Д.А. Зюкин, О.В. Власова, Н.С. Бушина, Т.А. Седых // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2024. – № 5-1. – С. 69–74.
77. Мещерякова, Е.А. SWOT-анализ – метод оценки конкурентоспособности предприятия / Е.А. Мещерякова, М.В. Мещеряков // Молодой ученый. – 2022. – № 23 (418). – С. 551–553.
78. Минаков И.А. Основные тренды развития аграрного производства в сельскохозяйственных организациях / И.А. Минаков //

Вестник Мичуринского государственного аграрного университета. – 2025. – № 3(82). – С. 98–103.

79. Минаков И.А. Развитие аграрной экономики региона и обеспечение продовольственной безопасности / И.А. Минаков, А.Ю. Сытова // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2024. – № 8. – С. 43–49.

80. Минаков И.А. Состояние и особенности развития овощеводства закрытого грунта региона / И.А. Минаков // Наука и Образование. – 2023. – Т. 6, № 2.

81. Министерство сельского хозяйства [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://mcx.gov.ru/?ysclid=lrc2fzxae8639929666> (дата обращения: 05.12.2024).

82. Министерство сельского хозяйства Российской Федерации. Аналитическая записка «Состояние рынка овощей в РФ за период 2014–2022 гг.» М., 2023: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: **Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки..** (дата обращения: 05.12.2024).

83. Миронов А.А. Энергосберегающие технологии в овощеводстве закрытого грунта // Экономика сельскохозяйственных предприятий. – 2022. – № 8. – С. 23–29.

84. Мокроносов А.Г. Конкуренция и конкурентоспособность: учебное пособие / А.Г. Мокроносов, И.Н. Маврина. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2014. – 194 с.

85. Муртазаева Р.Н. Энергосберегающие технологии как аспект повышения экономической эффективности производства / Р.Н. Муртазаева, А.А. Карпова // Наука и молодежь: новые идеи и решения: материалы XII международной науч.-практич конф. молодых исследователей. – 2018. С. 105–108.

86. Нагапетьянц Н.А. Прикладной маркетинг: учебное пособие для вузов / Н.А. Нагапетьянц. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 272 с.

87. Национальный доклад о ходе и результатах реализации в 2020 году Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия. – М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2021. – 560 с.

88. Новак Л.В. Моделирование механизма повышения конкурентоспособности в активных экономических системах / Л.В. Новак. – Самара: филиал ФГОУВПО «РГУТиС», 2009. – 184 с.

89. Нурхаметова С.А. Сравнительная характеристика конкурентоспособности автомобилестроительных предприятий / С.А. Нурхаметова, Н.В. Ширяева // Экономика и социум. – 2015. – №6-1 (19).

90. О государственной (областной) поддержке инвестиционной деятельности на территории Воронежской области: Закон Воронежской области от 29.06.2006 года № 67-ОЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.consultant.ru> (дата обращения: 25.04.2024).

91. О защите конкуренции: Федеральный закон от 26.06.06 №153-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.fas.gov.ru/legislative-acts/legislative-acts_9498.html (дата обращения 05.12.2024).

92. Обеспеченность населения овощами защищенного грунта в разрезе федеральных округов в 2022 году. Федеральная служба государственной статистики (Росстат). – М., 2023. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru> (дата обращения: 06.04.2025).

93. Ожегов С.И. Словарь русского языка: 70 000 слов терминов и выражений: новое издание / под общ. ред. Л.И. Скворцова. – 28-е изд., перераб. М.: Мир и образование, 2015. 1375 с.

94. Оценка конкурентоспособности тепличных предприятий на микро- и мезоуровне (на примере Саратовской области) / Л.А. Александрова, И.А. Александров, И.П. Глебов и др. // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. – 2023. – Т. 16, № 4(79). – С. 163–174.

95. Перцовский Н.И. Маркетинг. Словарь / Н.И. Перцовский. М.: Дашков и Ко, 2008.
96. Петров А.А. Ценообразование и маркетинговая стратегия в тепличном хозяйстве / А.А. Петров, И.В. Смирнов // Аграрная наука. – 2021. – № 3. – С. 45–52.
97. Петухова Ж.Г. Конкурентоспособность предприятий: учебное пособие / Ж.Г. Петухова. – Норильск: ЗГУ им. Н.М. Федоровского, 2021. – 113 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/224555> (дата обращения: 27.06.2023).
98. Платон: PRO ET CONTRA: Платоническая традиция в оценке русских мыслителей и исследователей: антология / Рус. христиан. гуманист. ин-т, Рос. акад. образования, Сев. - Зап. отделение; сост. Р.В. Светлов, В.Л. Селиверстов. – СПб: Изд-во Рус. христиан. гуманист. ин-та, 2001. – 646 с.
99. Подборнова Е.С. Организационно-экономические направления развития конкурентоспособности промышленных предприятий: на примере автомобилестроения: дис. ... канд.экон. наук. – Самара, 2012.
100. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
101. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
102. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер; пер. с англ. – М.: Международные отношения, 2004. – 896 с.
103. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер; пер. с англ., под ред. и с предисл. В.Д. Щетинина. – М., 1993.
104. Посевные площади сельскохозяйственных культур в Российской Федерации в 2023 году / Росстат. – М., 2024. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ssl.rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Posev_2023.xlsx (дата обращения: 30.05.2024).

105. Посевные площади сельскохозяйственных культур в РФ за 2024 год, М., 2024 [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ssl.rosstat.gov.ru/storage/mediabank/posev-4cx_2024.xlsx (дата обращения: 12.01.2025).

106. Постановление правительства Воронежской области от 13 декабря 2013 года № 1088 (ред. от 04.09.2024 № 617). Режим доступа: <https://docs.cntd.ru/document/410802468> (дата обращения: 23.03.2025)

107. Радаев В.В. Что такое рынок: экономико-социологический подход / В.В. Радаев. – М.: ГУ ВШЭ, 2006. – 48 с. – Препринт Р 15 WP4/2006/07.

108. Рациональные нормы питания населения Российской Федерации / Научный центр питания РАМН. – М., 2020. – 128 с.

109. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.

110. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции / Дж. Робинсон; пер. с англ. М.: Прогресс, 1986.

111. Родионова Л. Н. Оценка конкурентоспособности продукции / Л.Н. Родионова, О.Г. Кантор, Ю.Р. Хакимова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2000. – № 1. – С. 63–77.

112. Романов А.Н. Маркетинг / А.Н. Романов, Ю.Ю. Корлюгов, С.А. Красильников. – М.: Банки и биржи, 1996. – 165 с.

113. Роспотребнадзор. Рекомендуемые нормы потребления пищевых продуктов, обеспечивающие сбалансированное питание населения РФ. М., 2021 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://rospotrebnadzor.ru> (дата обращения: 05.12.2024).

114. Российский статистический ежегодник: статистический сборник / Росстат. – М., 2023. – 748 с.

115. Росстат. Производство овощей в защищенном грунте в Российской Федерации за 2019–2024 гг. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru> (дата обращения: 05.04.2025).

116. Рудой Е.В Основные факторы развития рынка тепличных овощей в России / Е.В. Рудой, С.А. Шелковников, М.С. Петухова // АПК: экономика, управление. – 2019. – № 1. – С. 35–43.
117. Сабецкая Г.В. Рыночная модель конкурентоспособности продукции / Г.В. Сабецкая // Маркетинг. – 2016. – № 1. – С. 29–33.
118. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – 8-е изд., испр. – М.: Инфра-М, 2021. – 512 с.
119. Сайфетдинова Н.Р. Оценка основных параметров рынка овощной продукции в Российской Федерации и Краснодарском крае / Н.Р. Сайфетдинова, В.О. Поляков, Д.А. Синьковский, К.Р. Федоров // Организационно-экономические и инновационно-технологические проблемы модернизации экономики России: сб. ст. X Междунар. науч.-практ. конф. – Пенза, 2020. – С. 181–189.
120. Саубанов, К.Р. Конкурентоспособность регионального сельского хозяйства в Приволжском федеральном округе: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / К.Р. Саубанов. – Казань, 2010. – 176 с.
121. Сводная информация о рынке овощей защищенного грунта в России / Росстат. – М., 2023. – 120 с.
122. Сельское хозяйство, охота и связанная с ними деятельность: статистический сборник / Росстат. – М., 2024. – 256 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/folder/13949>, свободный. – (дата обращения: 06.04.2024).
123. Синельникова Е.А. Эффективность и конкурентоспособность фирмы в период кризиса // Человек. Общество. Инклюзия. – 2016. – № 1 (25). – С. 108–112.
124. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Эксмо. 2007. – 960 с.
125. Совершенствование организационно-экономического механизма взаимодействия субъектов рынка овощной продукции: монография / Ю.Д. Романенко. – М.: ООО «Мегаполис», 2017. – 207 с.

126. Содействие потреблению фруктов и овощей во всем мире: отчет Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ). – Женева, 2003. – 48 с. – ISBN 92 4 156271 X.

127. Сократические сочинения. Киропедия. – М.: АСТ, 2003. – 757 с.

128. Солдатенко А.В. Тепличное хозяйство – обзор текущего состояния отрасли АПК России / А.В. Солдатенко, В.Ф. Пивоваров, А.Ф. Разин, Р.А. Мещерякова, О.А. Разин, Т.Н. Сурихина, Г.А. Телегина // Овощи – России. 2020. – № 2. – С. 3–11.

129. Социально-экономические показатели рынка труда и занятости населения в Российской Федерации, М., 2024. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://rosstat.gov.ru/labor_market_employment_salaries?ysclid=mcawlyg6qe727026539 (дата обращения: 20.06.2024).

130. Средние розничные цены на огурцы отечественного и импортного происхождения в Российской Федерации за 2020–2023 гг. М., 2024. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/price>, свободный. (дата обращения: 20.12.2023).

131. Статистика внешнеэкономической деятельности Российской Федерации, М., 2022. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://customs.gov.ru/folder/515>, свободный. (дата обращения: 08.12.2023).

132. Страны-поставщики томатов и огурцов в Российскую Федерацию, М., 2022. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/statistics/foreign-trade> (дата обращения: 08.12.2023).

133. Стратегия развития сельского хозяйства Российской Федерации до 2030 года утв. Минсельхозом России. – М., 2020. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://roskachestvo.gov.ru/upload/iblock/8a9/strategiya_razvitiya_apk_rf_do_2030_goda.pdf (дата обращения: 05.04.2025).

134. Субоч Ф.И. Концепция развития перерабатывающей промышленности в аспекте продовольственной конкурентоспособности / Ф.И. Субоч, С.М. Позняк // Вестник Национальной академии наук Беларуси. – № 1 – .2010. – С. 35.

135. Тарасова А.Ю. Управленческие инновации и конкурентоспособность фирмы / А.Ю. Тарасова // Актуальные проблемы социально-экономического развития РФ: тез. докл. Первой межрегиональной науч. конф. аспирантов, посвященной 20-летию ААЭП. – 2013. – С. 68–71.

136. Терехова Н. А. Финансовая устойчивость предприятия: понятие, показатели, методы оценки / Н.А. Терехова // Вестник новых экономических решений. – 2021. – Т. 28, № 2. – С. 105–115.

137. Тихомиров А.А. Проблемы адаптации аграрного сектора к условиям ограничения доступа к импортным технологиям / А.А. Тихомиров // Сельскохозяйственные ведомости. – 2022. – № 10. – С. 33–40.

138. Томпсон. А.А. Стратегический менеджмент: искусство разработки и реализации стратегии / А.А. Томпсон, А.М. Стрикленд. – М.: 1998. – С. 158.

139. Тюрго А.Р.Ж. Размышления о создании и распределении богатств: ценности и деньги / А.Р.Ж. Тюрго; пер. и доп. проф. А.Н. Миклашевского. – Юрьев: тип. К. Маттисена, 1905. – XVIII, 80 с.

140. Указ Президента Российской Федерации от 21 апреля 2020 г. № 274 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.kremlin.ru/acts/bank/44694> (дата обращения: 05.04.2025).

141. Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 68 «О долгосрочных приоритетах развития агропромышленного комплекса Российской Федерации» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/35074> (дата обращения: 05.04.2025).

142. Фатхутдинов Р.А. Глобальная конкурентоспособность: инструменты системного развития / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Стандарты и качество, 2009. – 464 с.

143. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1998. – 262 с.

144. Фатхутдинов Р.А. Стратегическая конкурентоспособность: учебник / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Экономика, 2005. – 504 с.
145. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Эксмо, 2005. – 544 с.
146. Федеральным законом от 06.12.2021 N 406-ФЗ «О внесении изменения в статью 1 Федерального закона «О минимальном размере оплаты труда» // Собрание законодательства РФ. – 2021. – №50. – Ст. 7467.
147. Философова Т.Г. Конкуренция. Инновации. Конкурентоспособность: учеб. пособие / под ред. Т.Г. Философовой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – С. 58–59.
148. Формирование системы управления конкурентоспособностью персонала на предприятии // Т.В. Феоктистова, С.Г. Радько // Дизайн и технологии. – 2014. – № 44 (86). – С. 97–102.
149. Фурс И.Н. Конкурентоспособность продовольственных товаров: учебное пособие / И.Н. Фурс. – Минск: УП «ИВЦ Минфина», 2004. – 346 с.
150. Хартман Е.А. Пути развития ассортиментной политики в глобальной конкуренции // Маркетинг в России и за рубежом. – 2007. – №1.
151. Хотинская Г.И. Анализ хозяйственной деятельности предприятия (на примере предприятий сферы услуг) / Г.И. Хотинская, Т.В. Харитонова. – М.: ВЛАДОС, 2013. – 215с.
152. Чазова И.Ю. Повышение конкурентоспособности продукции овощеводства защищенного грунта / И.Ю. Чазова. – М.: 2011. –104 с.
153. Чазова И.Ю. Формирование товарного предложения и продвижение на рынок продукции овощеводства защищенного грунта / И.Ю. Чазова // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2011. – № 1. – С. 108-127.
154. Чазова И.Ю. Функционирование и устойчивое развитие агропродовольственного рынка // Молочнохозяйственный вестник. – 2016. – № 3 (23). – С. 122.

155. Чазова И.Ю. Экономические интересы взаимодействия производителей и потребителей на рынке овощей защищенного грунта / И.Ю. Чазова // Экономика и право. – 2013. – Выпуск 1. – С.74–79.

156. Черников А.В. Планирование развития конкурентоспособности предприятия // Вестник Московского университета. – 2007. – № 3. – С. 57 (Сер. 6: Экономика).

157. Чернышева О.В. Стратегии развития АПК в условиях санкционного давления / О.В. Чернышева // Вестник экономической безопасности. – 2021. – № 7. – С. 56–63.

158. Численность населения Российской Федерации по федеральным округам [Электронный ресурс]. Режим доступа: – М., 2024. http://ssl.rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Chisl_nasel_RF_MO_01-01-2022.xlsx (дата обращения: 06.12.2023).

159. Шкварук М.А. К вопросу о конкурентоспособности предприятий тепличного комплекса РФ / М.А. Шкварук, Л.А. Запорожцева // Теория и практика инновационных технологий в АПК: Материалы национальной науч.-практ. конф., Воронеж, 21–30 марта 2023 года. Том Часть III. – Воронеж: Воронежский государственный аграрный университет им. Императора Петра I, 2023. – С. 111–115.

160. Шкварук М.А. К вопросу о содержании и сущности конкурентоспособности товара / М.А. Шкварук, Л.А. Запорожцева // Политэкономические проблемы развития современных агроэкономических систем: материалы международной научно-практической конференции, Воронеж, 16 мая 2023 года. – Воронеж: Воронежский государственный аграрный университет им. Императора Петра I, 2023. – С. 93–98.

161. Шкварук М.А. Конкурентные преимущества продукции овощеводства защищенного грунта / М.А. Шкварук, Л.А. Запорожцева // Инновационные технологии и технические средства для АПК: Материалы международной научно-практической конференции молодых ученых и специалистов, Воронеж, 09–10 ноября 2023 года. – Воронеж: Воронежский

государственный аграрный университет им. Императора Петра I, 2023. – С. 158–162.

162. Шкварук М.А. Окупаемость как один из критериев конкурентоспособности овощей защищенного грунта в воронежской области /М.А. Шкварук // Современная экономика: проблемы и решения – 2025 – Т.5. – С. 58–71.

163. Шкварук М.А. Особенности конкурентоспособности продукции овощеводства защищенного грунта / М. А. Шкварук, Л. А. Запорожцева // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. – 2024. — Т. 17, № 2(81). – С. 196–210.

164. Шкварук М.А. Повышение конкурентоспособности овощей защищенного грунта: подходы и сценарии развития / М.А. Шкварук // Россия и новые вызовы: экономика и общество: Материалы IV Международной науч.-практ. конф., Курск, 17 апреля 2025 года. – Курск: Курский государственный аграрный университет им. И.И. Иванова, 2025. – С. 282–288.

165. Шкварук М.А. Стратегическое «поле» развития конкурентоспособности овощей защищенного грунта в Воронежской области / М.А. Шкварук, Л.А. Запорожцева // Теория и практика инновационных технологий в АПК: материалы национальной науч.-практ. конф. (1 апреля - 31 мая 2025 г.). – Ч. VII. Секция «Социально-экономический потенциал развития аграрной экономики и сельских территорий» (14-17 апреля 2025 г.). – Воронеж: ФГБОУ ВО Воронежский ГАУ, 2025. – С. 272 – 280

166. Шкварук М.А. Экономическая оценка производства овощей защищенного грунта в Воронежской области / М.А. Шкварук, Л.А. Запорожцева // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2024. – № 6. – С. 158–164.

167. Шумпетер Й. История экономического анализа. – СПб.: 2001. – Т.3, гл. 7. – 230 с

168. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм, демократия / Й.А. Шумпетер. – М.: Эксмо, 2007. – 864 с.
169. Эджуорт Ф.И. Математическая психика: эссе о применении математики в нравственных науках / Ф.И. Эджуорт. – Лондон: Кеган Пол, 1881.
170. Экономика отраслей АПК /под редакцией И.А. Минакова. – М.: КолосС, 2004. – 463 с.
171. Экспортная конкурентоспособность российского АПК: оценка и потенциал роста / Л.А. Александрова А.А. Анфиногентова, И.П. Глебов, Д.С. Тараскин // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. – 2023. – Т. 16, № 4(79). – С. 210–222.
172. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика: Учебно-практическое пособие / А.Ю. Юданов. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем», изд-во «ГНОМ-ПРЕСС», 1998. – 384 с.
173. Юкласова А.В. Макарова А. А. Многофакторный корреляционно-регрессионный анализ рентабельности Газбанка / А.В. Юкласова, А.А. Макарова // Вестник СамГУ. – 2015. №9.1 (131).
174. Юркова Е.А. Конкурентоспособность сельскохозяйственных предприятий и влияние инновационного потенциала АПК на ее повышение: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Е.А. Юркова. – М., 2013. – 159 с.
175. Якубович Е.Н. Повышение конкурентоспособности отечественной сельскохозяйственной продукции / Е.Н. Якубович // Труды ГНУ «ВИА ПИ им. А. А. Никонова». – 2015.
176. Constantin M. et al. Vegetable trade flows and chain competitiveness linkage analysis based on spatial panel econometric modelling and Porter's Diamond Model //Agronomy. – 2022. – Т. 12. – №. 2. – С. 411.
177. Nurmanbetova A. et al. Agro-industrial complex competitiveness management based on sustainable development //Journal of Environmental Management & Tourism. – 2021. – Т. 12. – №. 1. – С. 64–80.

178. Shkvaruk M.A. Ensuring the competitiveness of agricultural products / M. A. Shkvaruk, L. A. Zaporozhtseva // Proceedings of the 9th international conference of the faculty of economics Brčko «perspectives of partnership between government, business and higher education institutions in fostering economic development», Brčko, 01 января 2023 года. – Brčko: Faculty of Economics Brčko, 2024. – P. 203 – 206.

ПРИЛОЖЕНИЯ

**Приложение Б. Модель оценки конкурентоспособности предприятия
инерционный сценарий ООО «Родина»**

Показатели	Годы						
	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Блок I. Финансовая устойчивость							
Рентабельность основной деятельности, %	1	1	1	1	1	1	1
Коэффициент автономии	1	1	1	1	1	1	1
Коэффициент оборачиваемости активов	1	3	3	3	3	3	3
Блок II. Производственная эффективность							
Урожайность, кг/м ²	1	1	1	1	1	1	1
Себестоимость продукции руб./кг	1	1	1	1	1	1	1
Доля энергозатрат в себестоимости, %	3	3	3	3	3	3	3
Блок III. Технологический уровень							
Уровень автоматизации	5	5	5	5	5	5	5
Использование замкнутых систем полива	5	5	5	5	5	5	5
Применение LED-освещения	5	5	5	5	5	5	5
Блок IV. Рыночная позиция							
Доля рынка, %	1	1	1	1	1	1	1
Брендинг и сертификация	5	5	5	5	5	5	5
География поставок	5	5	5	5	5	5	5
Блок V. Социально-экономическая значимость							
Численность персонала	5	5	5	5	5	5	5
Доля оплаты труда по отношению к средней по региону, %	3	3	3	3	5	5	5
Участие в социальных программах	5	5	5	5	5	5	5
Блок VI. Экологическая устойчивость							
Использование возобновляемых источников энергии	1	1	1	1	1	1	1
Утилизация отходов	1	1	1	1	1	1	1
Уровень экологической сертификации	3	3	3	3	3	3	3
Итого	56	58	58	56	58	58	56
Уровень конкурентоспособности	3	3	3	3	3	3	3

**Приложение Г. Модель оценки конкурентоспособности предприятия
компромиссный сценарий ООО «Родина»**

Показатели	Годы						
	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Блок I. Финансовая устойчивость							
Рентабельность основной деятельности, %	1	1	1	1	1	1	1
Коэффициент автономии	1	1	1	1	1	1	1
Коэффициент оборачиваемости активов	1	3	3	3	3	3	3
Блок II. Производственная эффективность							
Урожайность, кг/м ²	1	1	1	1	1	3	3
Себестоимость продукции руб./кг	1	1	1	1	1	1	1
Доля энергозатрат в себестоимости, %	3	3	3	3	3	3	3
Блок III. Технологический уровень							
Уровень автоматизации	5	5	5	5	5	5	5
Использование замкнутых систем полива	5	5	5	5	5	5	5
Применение LED-освещения	5	5	5	5	5	5	5
Блок IV. Рыночная позиция							
Доля рынка, %	1	1	1	1	1	1	1
Брендинг и сертификация	5	5	5	5	5	5	5
География поставок	5	5	5	5	5	5	5
Блок V. Социально-экономическая значимость							
Численность персонала	5	5	5	5	5	5	5
Доля оплаты труда по отношению к средней по региону, %	3	3	3	5	5	5	5
Участие в социальных программах	5	5	5	5	5	5	5
Блок VI. Экологическая устойчивость.							
Использование возобновляемых источников энергии	1	1	1	1	1	1	1
Утилизация отходов	1	1	1	1	1	1	1
Уровень экологической сертификации	3	3	3	3	3	3	3
Итого	56	54	54	56	56	58	58
Уровень конкурентоспособности	3	3	3	3	3	3	3

**Приложение Е. Модель оценки конкурентоспособности предприятия
интенсивный сценарий ООО «Родина»**

Показатели	Годы						
	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Блок I. Финансовая устойчивость							
Рентабельность основной деятельности, %	1	3	3	5	5	5	5
Коэффициент автономии	1	1	1	1	3	3	3
Коэффициент оборачиваемости активов	1	3	3	3	3	5	5
Блок II. Производственная эффективность							
Урожайность, кг/м ²	1	1	1	3	3	3	3
Себестоимость продукции руб./кг	1	1	1	1	1	1	1
Доля энергозатрат в себестоимости, %	3	3	3	3	3	3	3
Блок III. Технологический уровень							
Уровень автоматизации	5	5	5	5	5	5	5
Использование замкнутых систем полива	5	5	5	5	5	5	5
Применение LED-освещения	5	5	5	5	5	5	5
Блок IV. Рыночная позиция							
Доля рынка, %	1	1	1	1	1	1	1
Брендинг и сертификация	5	5	5	5	5	5	5
География поставок	5	5	5	5	5	5	5
Блок V. Социально-экономическая значимость							
Численность персонала	5	5	5	5	5	5	5
Доля оплаты труда по отношению к средней по региону, %	3	3	3	5	5	5	5
Участие в социальных программах	5	5	5	5	5	5	5
Блок VI. Экологическая устойчивость.							
Использование возобновляемых источников энергии	1	1	1	1	1	1	1
Утилизация отходов	1	1	1	1	1	1	1
Уровень экологической сертификации	3	3	3	3	3	3	3
Итого	56	56	56	62	64	66	66
Уровень конкурентоспособности	3	3	3	2	2	2	2

**Приложение 3 Модель оценки конкурентоспособности предприятия
инерционный сценарий ООО ТК «Воронежский»**

Показатели	Годы						
	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Блок I. Финансовая устойчивость							
Рентабельность основной деятельности, %	5	5	5	3	3	3	1
Коэффициент автономии	1	1	1	1	1	1	1
Коэффициент оборачиваемости активов	1	1	1	1	1	1	1
Блок II. Производственная эффективность							
Урожайность, кг/м ²	1	1	1	1	1	1	1
Себестоимость продукции руб./кг	1	1	1	1	1	1	1
Доля энергозатрат в себестоимости, %	3	3	3	3	3	3	3
Блок III. Технологический уровень							
Уровень автоматизации	5	5	5	5	5	5	5
Использование замкнутых систем полива	5	5	5	5	5	5	5
Применение LED-освещения	5	5	5	5	5	5	5
Блок IV. Рыночная позиция							
Доля рынка, %	1	1	1	1	1	1	1
Брендинг и сертификация	5	5	5	5	5	5	5
География поставок	5	5	5	5	5	5	5
Блок V. Социально-экономическая значимость							
Численность персонала	5	5	5	5	5	5	5
Доля оплаты труда по отношению к средней по региону, %	1	1	3	3	3	3	3
Участие в социальных программах	5	5	5	5	5	5	5
Блок VI. Экологическая устойчивость.							
Использование возобновляемых источников энергии	1	1	1	1	1	1	1
Утилизация отходов	1	1	1	1	1	1	1
Уровень экологической сертификации	3	3	3	3	3	3	3
Итого	50	50	52	52	52	52	52
Уровень конкурентоспособности	3	3	3	3	3	3	3

**Приложение К Модель оценки конкурентоспособности предприятия
компромиссный сценарий ООО ТК «Воронежский»**

Показатели	Годы						
	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Блок I. Финансовая устойчивость							
Рентабельность основной деятельности, %	5	5	5	5	5	5	5
Коэффициент автономии	1	1	1	1	1	1	1
Коэффициент оборачиваемости активов	1	1	1	1	1	1	1
Блок II. Производственная эффективность							
Урожайность, кг/м ²	1	1	1	1	1	1	1
Себестоимость продукции руб./кг	1	1	1	1	1	1	1
Доля энергозатрат в себестоимости, %	3	3	3	3	3	3	3
Блок III. Технологический уровень							
Уровень автоматизации	5	5	5	5	5	5	5
Использование замкнутых систем полива	5	5	5	5	5	5	5
Применение LED-освещения	5	5	5	5	5	5	5
Блок IV. Рыночная позиция							
Доля рынка, %	1	1	1	1	1	1	1
Брендирование и сертификация	5	5	5	5	5	5	5
География поставок	5	5	5	5	5	5	5
Блок V. Социально-экономическая значимость							
Численность персонала	5	5	5	5	5	5	5
Доля оплаты труда по отношению к средней по региону, %	1	1	3	3	3	5	5
Участие в социальных программах	5	5	5	5	5	5	5
Блок VI. Экологическая устойчивость.							
Использование возобновляемых источников энергии	1	1	1	1	1	1	1
Утилизация отходов	1	1	1	1	1	1	1
Уровень экологической сертификации	3	3	3	3	3	3	3
Итого	50	54	56	56	56	58	58
Уровень конкурентоспособности	3	3	3	3	3	3	3

**Приложение М. Модель оценки конкурентоспособности предприятия
интенсивный сценарий ООО ТК «Воронежский»**

Показатели	Годы						
	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Блок I. Финансовая устойчивость							
Рентабельность основной деятельности, %	5	5	5	5	5	5	5
Коэффициент автономии	1	1	1	1	1	1	1
Коэффициент оборачиваемости активов	1	1	1	1	1	1	3
Блок II. Производственная эффективность							
Урожайность, кг/м ²	1	1	1	1	1	3	3
Себестоимость продукции руб./кг	1	1	1	1	1	1	1
Доля энергозатрат в себестоимости, %	3	3	3	3	3	3	3
Блок III. Технологический уровень							
Уровень автоматизации	5	5	5	5	5	5	5
Использование замкнутых систем полива	5	5	5	5	5	5	5
Применение LED-освещения	5	5	5	5	5	5	5
Блок IV. Рыночная позиция							
Доля рынка, %	1	1	1	1	1	1	1
Брендирование и сертификация	5	5	5	5	5	5	5
География поставок	5	5	5	5	5	5	5
Блок V. Социально-экономическая значимость							
Численность персонала	5	5	5	5	5	5	5
Доля оплаты труда по отношению к средней по региону, %	1	3	3	3	5	5	5
Участие в социальных программах	5	5	5	5	5	5	5
Блок VI. Экологическая устойчивость.							
Использование возобновляемых источников энергии	1	1	1	1	1	1	1
Утилизация отходов	1	1	1	1	1	1	1
Уровень экологической сертификации	3	3	5	5	5	5	5
Итого	50	56	58	58	60	62	64
Уровень конкурентоспособности	3	3	3	3	2	2	2