

чественно, как с позиции объекта управленческих решений, так и с точки зрения собственно управленческой деятельности (субъекта управления).

Список литературы

1. Веснин В.Р. Менеджмент: учебник для студентов вузов. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ТК Велби, изд-во «Проспект», 2007. — 504 с.
2. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: учебник. — 3-е изд. — М.: Экономистъ, 2003. — 528 с.
3. Литвак Б.Г. Управленческие решения. Практикум: учебное пособие. — М.: Моск. финансово-промышленная академия, 2012. — 448 с.
4. Рейльян Я.Р. Аналитическая основа принятия управленческих решений. — М.: Финансы и статистика, 1989. — 210 с.

5. Сапогова Г.В. Управление технологическими процессами и системами в растениеводстве (на примере Саратовской области): дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05. — М., 2011. — 312 с.

6. Фатхутдинов Р.А. Управленческие решения: учебник для вузов. — 6-е изд., перераб. и доп. — М.: Инфра-М, 2009. — 352 с.

7. Фирсова И.А., Данилова О.В., Карпова С.В. Управленческие решения: учебник для бакалавров / Под общ. ред. И.А. Фирсовой. — М.: Юрайт, 2012. — 400 с.

8. Шеверев С.Н. Повышение эффективности принятия управленческих решений в сельскохозяйственных предприятиях: на материалах Курской области: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. — Курск, 2006. — 142 с.

УДК 339.137:633.1(470)

К.В. Волков

Московский государственный агроинженерный университет имени В.П. Горячкина

РЕЙТИНГОВЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЗЕРНОВОГО ПРОИЗВОДСТВА РФ В УСЛОВИЯХ ВТО

Сначала нужно определить, что такое конкурентоспособность в случае зернового производства в условиях ВТО. Основные опасения, связанные с вступлением в ВТО, связываются с ростом конкуренции со стороны зарубежных предприятий. Таким образом, большинство российских предприятий испытывают потребность в повышении собственной конкурентоспособности.

Условно факторы конкурентоспособности можно разделить на человеческие (управление), технологические (производство) и рыночные (сбыт). Очевидно, при таком разделении краеугольным камнем выступает технологический фактор, так как без наличия производственной базы остальные не имеют смысла.

Для повышения уровня технологической оснащенности предприятия требуются дополнительные капиталовложения, которые можно обеспечить реинвестированием прибыли, либо привлечь от внешних инвесторов — банков и инвестиционных фондов, деятельность которых никак не ограничивается в условиях ВТО, а также государства, ограничения на поддержку неоднократно описывались экспертами.

В таком контексте на первый план выходит обеспечение инвестиционной привлекательности предприятия, как ключевого элемента по поддержке собственной конкурентоспособности. Очевидно, что для большинства крупных инвесторов, в том числе и для государства, главным фактором инвестиционной привлекательности предприятия вы-

ступают его финансовые и производственные показатели, значения которых способны удовлетворить запросы инвесторов и кредиторов, с одной стороны, и обеспечить успешное развитие предприятия в долгосрочном периоде — с другой [1].

Таким образом, в дальнейшем будем считать, что конкурентоспособность предприятия зерновой отрасли — это совокупность сравнительных показателей, характеризующих его возможности по удовлетворению потребностей агентов со стороны спроса наряду с обеспечением стабильности собственных бизнес-процессов в долгосрочном периоде.

Классической мерой повышения конкурентоспособности сельскохозяйственных организаций-производителей растениеводческой продукции являются действия для обеспечения роста рентабельности и качества выпускаемой ими продукции. В свою очередь, увеличение рентабельности возможно за счет роста цены и снижения полной себестоимости реализуемой сельхозпроизводителями продукции. Наибольший финансовый эффект может быть получен посредством снижения себестоимости производства и реализации единицы продукции при одновременном увеличении объемов ее производства [2].

Одним из примеров оценки конкурентоспособности является рейтинговая оценка, примером которой может служить исследование зернового производства Тамбовской области [3]. Методика рейтинговой оценки уровня конкурентоспособ-

ности отрасли в настоящее время приобрела достаточно широкое распространение. В частности, подобная методика применяется при определении позиций сельскохозяйственных товаропроизводителей в клубе АГРО-300, которым занимается ВИАПИ им. Никонова. В рамках исследования данный метод применяется для оценки уровня конкурентоспособности зерновой отрасли Тамбовской области.

В качестве характеризующих признаков для рейтинговой оценки были выбраны показатели эффективности производственной деятельности (себестоимость 1 ц зерна, урожайность и трудоемкость), а также цены реализации как показателя сбытовой деятельности.

Когда употребляется термин «конкурентоспособность» по отношению к производству, то подразумевается, прежде всего, качество, наличие достаточного спроса на продукцию и, что особенно важно, рентабельность рассматриваемого производственного процесса.

Само понятие рентабельности производства может быть отнесено к показателям эффективности производства, а может трактоваться как важнейший фактор конкурентоспособности. Однако рентабельность является именно фактором конкурентоспособности, но не определяет ее как таковую.

Расчитанный коэффициент корреляции между рентабельностью и конкурентоспособностью в исследовании зернового производства Тамбовской области [3] составил 0,89, т. е. наблюдается самая тесная связь между показателями конкурентоспособности и уровнем рентабельности. Обобщая проведенные исследования, можно отметить высокую степень взаимозависимости между показателями конкурентоспособности и эффективности производства. Таким образом, многоаспектность понятия «конкурентоспособность» требует использования широкого спектра показателей для объективного исследования каждого из уровней данной категории.

Возвращаясь к концепции оценки конкурентоспособности через инвестиционную привлекательность, стоит отметить, что в данном случае классический подход, заключающийся в выработке мер по снижению себестоимости/повышению рентабельности, выглядит довольно однобоким, поскольку инвестор оценивает не только текущие уровни рентабельности и качества продукции, но и все риски, которые могут возникнуть до получения ожидаемой отдачи от вложенных средств.

Для зернового производства существуют два пути по повышению своей инвестиционной привлекательности — уменьшение сроков достижения показателей, гарантирующих ожидаемую отдачу инвестору (повышение эффективности), либо

обеспечение стабильной динамики изменения показателей своей деятельности на рынке (рыночная власть).

Однако рядовое предприятие не способно влиять на рыночную цену продукции, а снижение себестоимости сопряжено с потребностью в дополнительном финансировании принимаемых для этого мер. Возникает замкнутый круг — предприятию нужны инвестиции для улучшения показателей своей деятельности, но без уже достигнутых хороших показателей деятельности получение инвестиций невозможно.

Чем ниже отпускная цена, тем более привлекательной является продукция предприятия для потенциальных клиентов. Основные показатели, которые описывают отпускную цену, — это полная себестоимость производства и сбыта, увеличенная на сумму, необходимую для обеспечения требуемой нормы рентабельности.

Поскольку в реальных рыночных условиях вполне возможна ситуация, когда производитель демпингует цены на определенный вид продукции с целью увеличить свою рыночную долю, то важно учитывать, какой максимальный объем продукции сможет предоставить то или иное предприятие.

Разумной видится одна из тенденций, наблюдающихся на российском рынке зерна в последние 5–7 лет, — объединение мелких производителей зерна в вертикально интегрированные агрохолдинги. Такая интеграция позволяет повысить шансы предприятия на получение инвестиций за счет усиления позиций агрохолдинга на рынке и повышения его инвестиционной привлекательности. Потеря хозяйственной самостоятельности может негативно сказаться на эффективности производства зерна на предприятии. Вхождение в холдинг осложняет задачу исследования некоторых показателей конкретного производства. В таблице ниже представлен пример собственной рейтинговой оценки 6 агрохолдингов, производящих зерно на Черноземье.

При проведении этого исследования было обнаружено, что анализ показателей холдингов с целью выявления ключевых факторов конкурентоспособности не всегда дает качественный результат. Это еще раз доказывает необходимость разработки единой методологии оценки конкурентоспособности зернового производства.

Полученные результаты позволяют сделать вывод о том, что на каждом из рынков конкурентоспособность будет по-разному зависеть от каждого из факторов. Например, на рынке пшеницы наиболее рентабельным является производство холдинга RosAgro, однако с точки зрения операционной эффективности он стоит лишь на четвертом месте из-за сравнительно низкой урожайности и высокой цены.

Пример рейтинговой оценки Р-показателей внутренней и рыночной деятельности нескольких холдингов

Холдинг	Урожайность	Р	Себестоимость 1 т, р.	Р	Тов-ть, %	Р	Цена 1 т, р.	Р	Рентабельность, %	Средний рейтинг
<i>Пшеница</i>										
AgroTerra	3,41	1	6094	3	89	2	7802	4	13,95	2,5
Alpcot Agro	3,12	3	5850	1	85	3	7392	1	7,39	2,0
Black Earth Farming	3,26	2	6216	4	84	4	7665	2	3,59	3,0
Louis Dreifus	2,97	5	6338	5	80	6	7871	5	-0,65	5,3
RosAgro	3,01	4	6033	2	91	1	8076	6	21,81	3,3
Trigon Agri	2,57	6	6399	6	84	4	7734	3	1,53	4,8
<i>Ячмень</i>										
AgroTerra	3,48	2	3803	2	93	2	6427	3	57,16	2,3
Alpcot Agro	2,89	3	3575	1	85	4	6236	2	48,27	2,5
Black Earth Farming	4,07	1	3955	3	87	3	6108	1	34,37	2,0
Trigon Agri	2,57	4	4107	4	94	1	7063	4	61,65	3,3
<i>Рожь</i>										
AgroTerra	3,45	4	4518	3	90	3	6188	3	23,27	3,3
Alpcot Agro	3,62	3	4337	1	92	1	5862	1	24,35	1,5
Black Earth Farming	3,90	2	4608	4	89	4	6079	2	17,41	3,0
RosAgro	3,97	1	4473	2	91	2	6405	4	30,31	2,3

Именно RosAgro обладает наиболее высокой рентабельностью, а наибольшей конкурентоспособностью обладает Alpcot Agro, благодаря низкой цене и себестоимости. Также Alpcot Agro является лидером по рейтинговой конкурентоспособности и на рынке ржи, предлагая низкую цену.

На рынке ржи наиболее рентабельным производством является RosAgro из-за высоких цен. На рынке ячменя наблюдается расхождение между относительным уровнем рентабельности и рейтинговой конкурентоспособностью.

Таким образом, рентабельность и рейтинговая конкурентоспособность в пятифакторной модели оценки могут выступать разнонаправленными характеристиками с точки зрения рейтинговых оценок. Это еще раз доказывает, что нужен единый подход к методологии оценки конкурентоспособности.

Наиболее разумным подходом к оценке конкурентоспособности зернового производства в условиях ВТО авторам представляется рейтинговая оценка предприятия, основанная на ключевых показателях именно его инвестиционной привлекательности:

1. Рентабельность, %. Базовый показатель конкурентоспособности, так как охватывает и сторону спроса (отпускную цену), и сторону предложения (себестоимость). Критерий в рейтинговой оценке: чем больше, тем выше рейтинг.

2. Текущая доля рынка, %. Второй показатель конкурентоспособности, выступающий сво-

его рода фильтром непривлекательных компаний, обладающих маленькой клиентской базой. С позиции инвестора, чем меньше доля рынка, тем слабее рыночная власть и перспективы долгосрочного развития предприятия туманны, а инвестирование в такое предприятие является рискованным. Критерий в рейтинговой оценке: чем больше, тем выше рейтинг.

3. Площадь посевов/площадь подконтрольной земли, %. Третий показатель конкурентоспособности, характеризующий возможность быстрого усиления предприятием своих рыночных позиций, наряду с возможностью погасить задолженность перед инвесторами продаж им земельных активов. Также владение землей гарантирует, что на ней не будет производиться продукция конкурентов. Критерий в рейтинговой оценке: чем больше, тем ниже рейтинг.

Список литературы

1. Гайнанов Д.А., Розанова Ж.Б. Методика расчета интегрального показателя конкурентоспособности предприятий. — М., 2008. — С. 160–168.
2. Неуймин Д.С. Определение уровня конкурентоспособности производства зерна на основе рейтинговой оценки. — М.: Вольное экономическое общество России, 2009. — 126 с.
3. Пикалова Н.Н., Грудкина Т.И. Пути повышения конкурентоспособности производителей растениеводческой продукции в условиях Орловской области. — Орел: Орловский гос. аграрный университет, 2012. — 36 с.