

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ НАУКИ
УДМУРТСКИЙ ФИЛИАЛ ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ
УРАЛЬСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

На правах рукописи

Чазова Ирина Юрьевна



**ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ УСТОЙЧИВОГО
РАЗВИТИЯ РЫНКА ОВОЩЕЙ ЗАЩИЩЕННОГО ГРУНТА**

Специальность 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
(экономика, организация и управление предприятиями, отраслями,
комплексами – АПК и сельское хозяйство)

ДИССЕРТАЦИЯ
на соискание ученой степени
доктора экономических наук

Научный консультант – доктор экономических наук, профессор О.И. Боткин

Ижевск – 2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЫНКА ОВОЩЕЙ ЗАЩИЩЕННОГО ГРУНТА	19
1.1 Теоретические и методологические положения устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта.	19
1.2 Концептуальные подходы устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта	32
1.3 Формирование организационно-экономического механизма устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта	58
1.4 Зарубежный опыт функционирования и развития рынка овощей защищенного грунта	78
ГЛАВА 2. ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА НА РЫНКЕ ОВОЩЕЙ ЗАЩИЩЕННОГО ГРУНТА ...	88
2.1 Экономическая оценка рынка овощей защищенного грунта	88
2.2 Формирование конкурентной среды на рынке овощей защищенного грунта	111
2.3 Механизм ценообразования на продукцию овощеводства защищенного грунта	136
ГЛАВА 3. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЫНКА ОВОЩЕЙ ЗАЩИЩЕННОГО ГРУНТА	158
3.1 Интеграция экономических интересов производителей и потребителей продукции на рынке овощей защищенного грунта	158
3.2 Формирование товарного предложения и продвижения на рынок продукции овощеводства защищенного грунта.	177
3.3 Влияние концентрации и специализации на эффективность производства овощей защищенного грунта.	190
ГЛАВА 4. ПРОГНОЗЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ОВОЩЕЙ ЗАЩИЩЕННОГО ГРУНТА	218
4.1 Эффективные направления организационно-экономического механизма устойчивого развития рынка.	218
4.2 Моделирование рынка инновационных технологий в овощеводстве защищенного грунта	237
4.3 Сценарии и прогнозирование развития рынка овощей защищенного грунта	246
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	269
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	272

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность избранной темы. Агропромышленный комплекс и его базовая отрасль – растениеводство, являются ведущими системообразующими сферами экономики, формирующими агропродовольственный рынок, продовольственную и экономическую безопасность, трудовой, ресурсный и поселенческий потенциал территорий.

Овощеводство защищенного грунта – одна из важнейших и приоритетных подотраслей растениеводства. Производство овощной продукции жизненно необходимо и незаменимо в питании человека в течение всего года, включая период, когда невозможно выращивать продукцию в открытом грунте.

На протяжении последнего десятилетия в большинстве тепличных предприятий России происходили позитивные изменения, достигнутые преимущественно экстенсивным путем развития. Однако экстенсивные меры развития в значительной степени исчерпали свои возможности и не имеют существенного значения для обеспечения устойчивой и эффективной работы по производству овощей защищенного грунта.

С учетом последних тенденций на мировом рынке и продления продуктового эмбарго, приоритетным направлением развития сельского хозяйства в России является обеспечение продовольственной безопасности и активное импортозамещение. Особенно актуальным является замещение в сегменте свежих овощей и зелени, выращенных в условиях защищенного грунта. Политика импортозамещения в агропромышленном комплексе является приоритетной задачей развития российской экономики, поэтому выделенное направление является актуальным и приобретает особую значимость, учитывая, что в настоящее время самообеспеченность овощами защищенного грунта отечественного производства составляет 25 процентов от научно обоснованных минимальных норм потребления.

Стратегией национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года одним из главных направлений и установок агропродовольственной политики

определена продовольственная независимость, основным условием которой является удовлетворение потребности населения в продуктах питания на основе отечественного производства. В соответствии с политикой импортозамещения и Доктриной продовольственной безопасности страны обеспеченность овощами защищённого грунта собственного производства должна быть не менее 80%, что позволит насытить рынок продукцией отечественного производителя и удовлетворить потребности населения в экологически чистой свежей овощной продукции во внесезонный период производства.

В рамках Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы разработана федеральная целевая программа и концепция устойчивого развития, на основании которых определены основные направления государственной политики в области устойчивого развития, направленные на повышение конкурентоспособности и эффективности АПК, стабильное социально-экономическое развитие сельскохозяйственного производства и сельских территорий. В Государственную программу включен раздел о поддержке развития овощеводства защищённого грунта в котором предусмотрены мероприятия, направленные на повышение уровня обеспеченности населения отечественной продукцией в агропромышленном комплексе, меры государственного регулирования и поддержки сельскохозяйственных производителей в виде субсидирования процентных ставок по инвестиционным кредитам и возмещения прямых затрат на строительство и качественное обновление тепличных комплексов, что должно способствовать устойчивому развитию рынка овощей защищенного грунта.

Особенность рынка овощей защищенного грунта – массовость потребления, социальная значимость продукции, высокая степень государственного регулирования, которая осуществляется через производственные и тарифные квоты, импортные пошлины, санитарные и фитосанитарные мероприятия, дотации и субсидии производителям.

В сравнении с производством других сельскохозяйственных культур, производство овощей в условиях защищенного грунта имеет определенную специфику.

ку. Производство овощей в защищенном грунте имеет потенциальные преимущества на внутреннем и внешнем рынке, но без государственной поддержки и механизмов регулирования сложно реализовать данный потенциал, так как особенность производства овощей в защищенном грунте заключается в длительном инвестиционном цикле и высоких требованиях к производственной инфраструктуре.

От природных факторов (естественное плодородие почвы, безморозный период, количество солнечных дней, осадков) при определенном уровне агротехники и организации производства зависят производительность труда и урожайность.

От экономических условий уровень концентрации и специализации производства, наличие достаточной численности трудовых ресурсов, сельскохозяйственной техники, удобрений, близость районов выращивания овощей к местам потребления и переработки, состояние и удобство транспортных средств зависят себестоимость, качество и эффективность их производства.

Одним из факторов устойчивого развития тепличного овощеводства в России является вступление России в ВТО в 2012 году, которое могло стать стимулом и предполагало расширение рынка сбыта продукции, обеспечивая российским производителям овощей равные международные возможности. Нормами ВТО предусмотрено, что у России имеется возможность принимать участие в формировании международных правил торговли и активно продвигать на внешний рынок свою продукцию, а также на качественно новой научно-технологической основе диктовать свои требования, которые могут повысить конкурентоспособность отечественных тепличных хозяйств, повышая устойчивость развития рынка овощей защищенного грунта.

После вступления в ВТО российский рынок защищенного грунта стал менее конкурентоспособным и еще более импортозависимым, так как объем импортной овощной продукции, сельскохозяйственной техники, семян увеличивается ежегодно, а демпинговые цены со стороны импорта не позволяют российским производителям быть конкурентоспособными участниками рынка. Таким образом, в настоящее время рынок защищенного грунта в России находится в состоянии стагнации, а повышение эффективности его развития через механизм ВТО не

произошло. Отсюда проблема конкурентоспособности отечественных производителей и устойчивого развития рынка тепличного овощеводства приобретает особую актуальность. Исходным началом служит кардинальное преобразование научно-технологической основы всей инфраструктуры производства овощей защищенного грунта.

Практика показывает, что проблема, которая существует у производителей овощей защищенного грунта не может быть решена без формирования эффективного организационно-экономического механизма, построенного с учетом динамической рыночной среды, который обеспечивает стратегическую устойчивость хозяйствующих субъектов.

Исследование выделенной темы осуществляется преимущественно на выявлении потенциальных возможностей производства и реализации продукции тепличного овощеводства, а также изучении организационно-экономических отношений, возникающих на рынке защищенного грунта.

Однако, в узкоотраслевом аспекте, остаются до сих пор недостаточно разработанными вопросы комплексного подхода к решению проблемы формирования и реализации организационно-экономического механизма устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта, в том числе оптимальные параметры устойчивости предприятия, определяющие уровень его инвестиционной привлекательности и эффективности функционирования, вопросы внедрения и применения ресурсосберегающих инновационных технологий, подготовки высококвалифицированных кадров и использование научного потенциала.

Требует уточнения комплекс факторов, оказывающих влияние на эффективность производства продукции овощеводства защищенного грунта, механизм ценообразования и формирования себестоимости продукции, тарифной политики, формирование конкурентной среды и конкурентоспособности субъектов рынка.

Степень научной разработанности исследуемой проблемы.

Теоретические и практические аспекты развития овощеводства защищенного грунта, вопросы специализации и концентрации производства, управление затратами и формирования организационно-экономического механизма пред-

приятый агропромышленного комплекса изучались следующими учеными и экономистами-аграрниками: В.А. Брызгаловым, И.П. Глебовым, Н.Л. Девочкиной, В.Г. Казеко, В.А. Кундиус, А.Я. Кибировым, И.А. Минаковым, В.Д. Мельковым, В.И. Некрасовым, В.В. Петуховой, Л.П. Силаевой, В.А. Семеновым, А.Ю. Скачковой, И.С. Санду, Г.И. Таракановым, Е.Н. Торопиловой, И.П. Черняевым, М.О. Санниковой, Т.И. Бухтияровой.

Значительный вклад в изучение проблемы устойчивого развития общественного производства внесли такие ученые, как А.С. Ермаков, Д.С. Ермаков, О.Л. Кузнецов, М.А. Кувшинов, А.Н. Митин, Н.А. Потехин, О.Д. Рубаева, Л.П. Силаева, А.И. Татаркин, А.Д. Урсул, Т.А. Урсул, Г.Р. Яруллина.

Научному исследованию теоретических и методологических аспектов проблемы устойчивого развития аграрного сектора и в частности рынка овощеводства защищенного грунта посвящены научные труды ученых: А.И. Алтухова, О.В. Анциферовой, И.И. Буздalова, В.А. Кундиус, И.А. Минакова, А.Л. Пустуева, О.Д. Рубаевой, М.В. Самосудова, А.И. Сутыгиной, П.Ф. Сутыгина, И.Г. Ушачева, Н.В. Федорова, С.В. Хрипко, Е.П. Шаймардановой.

Методологические и методические основы исследования менеджмента и маркетинга, конкурентной структуры рынка, отрасли и предприятия строились на базе изучения работ отечественных и зарубежных ученых: Л.И. Абалкина, Г.Л. Азоева, О.И. Боткина, Б.А. Воронина, И.М. Гоголева, Ю.В. Лысенко, В.Д. Мингалева, В.И. Набокова, А.К. Осипова, А.Г. Светлакова, А.Н. Семина, А.И. Татаркина, Р.А. Фатхутдинова, В.М. Шараповой, И.П. Чупиной, Майкла Е. Портера, Э. Острома, П. Друкера, И.М. Кирцнера, Ф. Котлера, Г. Черчилля.

Различные аспекты организационно-экономического механизма устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта требуют дальнейшего исследования, особенно механизмы повышения устойчивого развития российских предприятий, производящих овощи в защищенном грунте.

Объект исследования – российские сельскохозяйственные предприятия овощеводства защищенного грунта.

Предмет исследования – экономические и организационно-управленческие отношения субъектов хозяйствования, возникающие на рынке овощей защищенного грунта.

Область исследования соответствует требованиям паспорта специальности ВАК РФ 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (АПК и сельское хозяйство):

1.2.31. Функционирование и развитие агропродовольственных и ресурсных рынков АПК, методы их защиты.

1.2.38. Эффективность функционирования отраслей и предприятий АПК.

1.2.42. Организационный и экономический механизм хозяйствования в АПК, организационно-экономические аспекты управления технологическими процессами в сельском хозяйстве.

Целью диссертационного исследования является решение научной проблемы, связанной с разработкой теоретико-методологических положений и практических рекомендаций, направленных на комплексное повышение эффективности организационно-экономического механизма устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта с учетом совокупного влияния факторов, обеспечивающих его функционирование и развитие.

Поставленная цель определила содержание исследования, которое сводится к решению следующих задач:

- расширить понятийный аппарат, с учетом принципов и факторов, влияющих на устойчивое развитие рынка овощей защищенного грунта; обобщить и развить теоретические и методологические положения устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта; сформулировать концептуальные подходы, уточняющие понятие элементов рынка, его структуры, принципов функционирования и факторов обеспечения устойчивого развития;

- разработать методический инструментарий оценки уровня устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта, позволяющий определять основные параметры деятельности хозяйствующих субъектов и осуществлять управление с позиций оптимизации заданных параметров для достижения рационального эф-

фекта перспективных возможностей предприятия и рынка, используя комплексный интегральный показатель устойчивого развития;

- теоретически обосновать и уточнить содержание организационно-экономического механизма устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта, определить его методы, инструменты, факторы, взаимодействие и согласованность системных элементов с учетом внешних и внутренних составляющих;

- выявить особенности и тенденции функционирования организационно-экономического механизма хозяйствования на рынке овощей защищенного грунта; выделить основные недостатки, сдерживающие развитие рынка овощей защищенного грунта, определить резервы импортозамещения и стабильности российского производства тепличных овощей;

- обосновать базовые элементы организационно-экономического механизма, направленные на внедрение качественно новых технологий, обеспечивающие устойчивое развитие рынка овощей защищенного грунта, повышающие эффективность производства овощной тепличной продукции в России;

- разработать концепцию модели рынка овощей защищенного грунта, базирующуюся на внедрении инновационных технологий, позволяющую определять влияние на основные параметры рынка через фискальные и институциональные факторы, направленные на повышение устойчивого развития рынка с учетом его сегментации и потребительских предпочтений;

- определить тенденции и разработать прогнозные сценарии развития рынка овощей защищенного грунта в долгосрочной перспективе в зависимости от уровня государственной поддержки, ресурсных возможностей, механизмов стимулирования с учетом территориально-кластерного подхода; предложить модель организационно-экономического механизма устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта, учитывающую совокупное влияние факторов, обеспечивающих эффективное функционирование рынка тепличного овощеводства.

Научная новизна.

Научная новизна исследования заключается в обосновании научных положений и разработке организационно-экономического механизма функционирования и устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта.

В диссертационной работе получены следующие теоретико-методологические результаты, определяющие научную новизну и являющиеся предметом защиты:

1. Расширен и уточнен понятийный аппарат с учетом принципов и факторов, влияющих на устойчивое развитие рынка овощей защищенного грунта. Предложены авторские теоретические и методологические положения устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта на основе которых сформулирован концептуальный подход, выражающийся в эффективном взаимодействии взаимосвязанных элементов рынка, с учетом его особенностей и структуры, ориентированный на достижение качественно новых условий устойчивого функционирования и развития (соответствует п. 1.2.31. «Функционирование и развитие агропродовольственных и ресурсных рынков АПК, методы их защиты» Паспорта специальностей ВАК).

2. Разработан методический инструментарий, включающий оценку уровня устойчивого развития рынка, основные параметры деятельности хозяйствующих субъектов, влияющие на причинно-следственную связь и методику расчета приведенных экономико-параметрических индексов и агрегированных показателей, обобщение которых позволяет определить стратегические возможности предприятий на основе их дифференциации и получить комплексный интегральный показатель устойчивого развития рынка (соответствует п. 1.2.38. «Эффективность функционирования отраслей и предприятий АПК» Паспорта специальностей ВАК).

3. Теоретически обосновано и уточнено содержание организационно-экономического механизма устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта, состоящего из комплекса методов научно-технологических, социально-экономических, организационных, производственных нормативно-правовых воздействий на участников рынка, позволяющих выявить наиболее эффективные ин-

струменты и условия развития, взаимодействие и согласованность системных элементов с учетом внешних и внутренних факторов (соответствует п. 1.2.42. «Организационный и экономический механизм хозяйствования в АПК, организационно-экономические аспекты управления технологическими процессами в сельском хозяйстве» Паспорта специальностей ВАК).

4. Выявлены особенности и тенденции функционирования организационно-экономического механизма хозяйствования на рынке овощей защищенного грунта: структурированность и уровень развития, интенсивность конкуренции, влияние концентрации и специализации на эффективность производства; выделены основные недостатки, сдерживающие развитие рынка овощей защищенного грунта, выражающиеся в отсутствие рациональной инфраструктуры рынка, зависимости от импортных ресурсов, преобладающей доли устаревших тепличных конструкций и технологий, не позволяющих эффективно конкурировать с иностранными производителями тепличных овощей и определены резервы импортозамещения и стабильности российского производства тепличных овощей (соответствует п. 1.2.42. «Организационный и экономический механизм хозяйствования в АПК, организационно-экономические аспекты управления технологическими процессами в сельском хозяйстве» Паспорта специальностей ВАК).

5. Обоснованы базовые элементы организационно-экономического механизма устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта, направленные на комплексное и концентрированное внедрение качественно новых технологий, кардинально повышающих эффективность производства продукции защищенного грунта в России. Предложено создание инновационного координационного центра межотраслевого характера, охватывающего общие исследовательские, маркетинговые, производственные, инновационные сферы деятельности участников коммуникационного взаимодействия и сотрудничества на основе объединения всех субъектов рынка (соответствует п.п. 1.2.42. «Организационный и экономический механизм хозяйствования в АПК, организационно-экономические аспекты управления технологическими процессами в сельском хозяйстве» Паспорта специальностей ВАК).

6. Разработана концепция теоретико-методологической модели рынка овощей защищенного грунта, базирующаяся на внедрении инновационных технологий с учетом государственного регулирования, оказывающего влияние на основные рыночные параметры и включающая стратегические направления повышения эффективности тепличного овощеводства на основе дифференциации по качеству продукции (высококонкурентная, среднеконкурентная и низкоконкурентная), направленные на повышение устойчивого развития рынка с учетом его сегментации и потребительских предпочтений (соответствует п. 1.2.31. Функционирование и развитие агропродовольственных и ресурсных рынков АПК, методы их защиты).

7. Определены тенденции и разработаны прогнозные сценарии развития рынка овощей защищенного грунта (базовый, компромиссный, интенсивный) в зависимости от уровня государственной поддержки и механизмов стимулирования на основе анализа реальных показателей его емкости, позволяющие определить уровень самообеспеченности и импортозамещения с учетом территориально-кластерного подхода, внедрения и реализации комплекса организационно-экономических мероприятий, повышающих эффективность функционирования тепличного овощеводства.

Теоретическая и практическая значимость работы заключается в обосновании эффективного организационно-экономического механизма устойчивого развития рынка, а также в разработке организационно-экономических мероприятий, повышающих устойчивость функционирования хозяйствующих субъектов рынка овощей защищенного грунта с позиции импортозамещения и обеспечения продовольственной безопасности.

Результаты исследования, выводы и предложения могут служить основой для устойчивого развития и повышения эффективности рынка овощеводства защищенного грунта.

Результаты и выводы исследования могут быть рекомендованы:

- законодательным и исполнительным органам государственной власти субъектов РФ – методологические положения устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта и организационно-экономический механизм устойчиво-

го функционирования могут быть использованы для формирования ведомственных целевых программ как составных частей государственной программы развития овощеводства защищенного грунта в России в соответствии новыми экономическими условиями;

- руководителям предприятий отрасли овощеводства защищенного грунта – практические рекомендации и организационно-экономические мероприятия, позволяющие повысить конкурентоспособность предприятий с учетом сегментации рынка и потребительских предпочтений;

- субъектам рынка овощей защищенного грунта (ассоциация «Теплицы России», Национальный союз производителей овощей, инвесторы, поставщики) для разработки концепции устойчивого развития рынка и оценки инвестиционной привлекательности хозяйствующих субъектов. Методика оценки устойчивого развития позволяет определить возможности предприятия и рынка на перспективу. Общий интегральный показатель устойчивого развития рынка может быть использован для определения эффективности инвестирования при сравнении альтернативных вариантов вложения средств;

- высшим учебным заведениям – отдельные теоретические и методологические положения для чтения учебных дисциплин «Экономика организации», «Экономика производства в отраслях АПК», «Конкурентоспособность АПК», «Организация предпринимательской деятельности».

Методология и методы исследования.

В основе методологии организационно-экономического механизма устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта используется комплексный и системный подход. Комплексный подход учитывает совокупность рыночных факторов, оказывающих влияние на управление устойчивым развитием рынка овощей защищенного грунта. Применение системного подхода как общеметодологической основы объективного отражения системных свойств функционирования субъектов рынка овощей защищенного грунта рассматривает совокупность взаимосвязанных элементов с учетом особенностей сельского хозяйства, вариативности факторов внешней и внутренней среды, уровня государственной поддержки с

целью удовлетворения общественных потребностей, производимой предприятиями в условиях постоянных изменений элементов рыночной среды.

Непостоянство внешней среды, ограниченность ресурсов, существование высокорентабельного и убыточного производства в тепличных хозяйствах, расположенных в одинаковых природных и экономических условиях, не позволяет определить единого наиболее эффективного методологического подхода.

Общетеоретическую и методическую основу исследования составляют работы российских и зарубежных ученых-экономистов по проблемам развития агропромышленного комплекса и сельского хозяйства, в частности, рынка овощей защищенного грунта; анализу внутриотраслевой конкуренции и повышению конкурентоспособности предприятия в современных экономических условиях.

В процессе работы использованы методы, применяемые в экономической науке: общенаучные (диалектический, анализа и синтеза, сравнения и аналогии, табличный, графический); специальные (системный, сравнительного анализа, статистическо-экономический, экономико-математический, опытно-экспериментальный, математического моделирования).

Информационную базу исследования составляют данные официальной государственной статистики; нормативные правовые акты федеральных и региональных уровней; данные Министерства сельского хозяйства Российской Федерации; справочные материалы специализированных изданий по исследуемой тематике; материалы, поступающие от участников рынка овощей защищенного грунта, собственные исследования; данные Интернет (отраслевые порталы, сайты производителей продукции защищенного грунта, статьи и обзоры).

Степень достоверности и апробация результатов исследования.

Научные, практические выводы и рекомендации, разработанные автором по вопросам устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта, формирования эффективного организационно-экономического рыночного механизма для повышения эффективной деятельности предприятий в целях обеспечения населения собственной производимой тепличной овощной продукцией, были использованы Министерством сельского хозяйства и продовольствия Удмуртской Республики

при подготовке ведомственной целевой программы «Развитие овощеводства защищенного грунта в Удмуртской Республике на 2013-2015 годы», что подтверждено актом о внедрении.

Практические рекомендации диссертационного исследования были использованы Администрациями муниципальных районов Удмуртской Республики при разработке муниципальных подпрограмм «Развитие сельского хозяйства и расширение рынка сельскохозяйственной продукции» в рамках Муниципальных программ «Создание условий для устойчивого экономического развития муниципального образования на 2015-2020 годы», что подтверждено актами о внедрении.

Основные теоретико-методологические положения, выводы и рекомендации, сформулированные в диссертационной работе обсуждены и получили одобрение на научных и научно-практических конференциях:

- Ижевская государственная сельскохозяйственная академия: Всероссийская научно-практическая конференция «Научный потенциал – аграрному производству», 2008 год;

- Пермская государственная сельскохозяйственная академия: Всероссийская научно-практическая конференция «Концепция развития научно-технического прогресса в агропромышленном комплексе» 16-17 марта 2008 года, г. Пермь;

- Ижевский государственный технический университет: Всероссийская научная конференция «Новая экономическая стратегия промышленного развития региона» 15-16 апреля 2008 года;

- Оренбургский государственный аграрный университет: Всероссийская научно-практическая конференция «Стратегия развития Российского села – выбор XXI века, посвященная 120-летию со дня рождения А.В. Чаянова» 2008 год, г. Оренбург;

- Оренбургский государственный аграрный университет: Международная научно-практическая конференция: «Аграрная сфера в контексте российских модернизаций XVIII-XX веков: макро- и микропроцессы» 2010 год, г. Оренбург;

- Оренбургский государственный аграрный университет: VI Международная научно-практическая конференция «Великие реформы 1860-1870-х гг. и аграрная Россия», 5 декабря 2011 г. Оренбург;

- Оренбургский государственный аграрный университет: II Международная научно-практической конференции «Молодежная наука – как взгляд в будущее» 22 апреля 2011 года, г. Оренбург;

- Удмуртский государственный университет: II Международная очно-заочная научно-практическая конференция «Государственное и муниципальное управление: теория, история, практика, 21 апреля 2011 года, г. Ижевск;

- Удмуртский государственный университет: Международная заочная научно-практическая конференция «Формирование справедливой экономики как науки» 29 ноября 2013 года, г. Ижевск;

- Удмуртский государственный университет: IV Международная очно-заочная научно-практическая конференция «Государственное и муниципальное управление: теория, история, практика» 22 апреля 2014 год, г. Ижевск;

- Научно-исследовательский центр «Академический»: X международная научно-практическая конференция «Наука в современном информационном обществе» 28-29 ноября 2016 г., North Charleston, USA.

Материалы исследования используются в учебном процессе в ФГБОУ ВО «Ижевская государственная сельскохозяйственная академия», ФГБОУ ВО «Вологодская государственная молочно-хозяйственная академия имени Н.В. Верещагина» при изучении дисциплин «Экономика организации», «Экономика производства в отраслях АПК», «Конкурентоспособность АПК», «Организация предпринимательской деятельности» и на курсах повышения квалификации работников сельского хозяйства, что подтверждено справками о внедрении.

Публикации. Основные выводы и результаты исследования нашли отражение в 56 опубликованных работах (в том числе 3 монографии; 26 статей, изданных в журналах, рекомендуемых ВАК РФ) общим объемом 53,0 печ. л.

Объём и структура работы. Содержание и логика исследования определили его структуру и последовательность изложения материала. Диссертация состо-

ит из введения, четырех глав, заключения, списка использованной литературы. Содержит 301 страницу, включает 57 рисунков, 46 таблиц, список литературы из 301 наименования.

Во введении к диссертационному исследованию аргументируется выбор темы, раскрывается ее актуальность, рассматривается степень ее разработанности в экономической литературе, формулируются цели и задачи, выделяется научная новизна и обосновывается теоретическая и практическая значимость исследования.

В первой главе «Теоретико-методологические положения устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта» определены теоретические и методологические положения устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта; разработана методика оценки устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта; предложены концептуальные подходы устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта; проанализированы условия, факторы и системные элементы организационно-экономического механизма устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта с учетом зарубежного опыта.

Во второй главе «Исследование особенностей функционирования организационно-экономического механизма на рынке овощей защищенного грунта» дана экономическая оценка рынка овощей защищенного грунта в Российской Федерации, проанализированы особенности формирования конкурентной среды рынка и интенсивность конкуренции на рынке овощей защищенного грунта; рассмотрен механизм ценообразования продукции овощеводства защищенного грунта; выделены проблемы, сдерживающие развитие рынка овощеводства защищенного грунта.

В третьей главе «Экономическое обоснование устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта» проанализированы экономические интересы потребителей и производителей на рынке овощей защищенного грунта; показано влияние концентрации и специализации рынка овощей защищенного грунта на эффективность отрасли. Определена ёмкость рынка овощей защищенного грунта, на основании которой выявлен потенциал рынка, определяющий возможность товарного предложения и покупательского спроса; предложен алгоритм формирования то-

варного предложения на рынке овощей защищенного грунта; разработана межрегиональная производственно-логистическая модель реализации продукции овощеводства защищенного грунта с учетом оптимизации товародвижения.

В четвертой главе «Прогнозы и перспективы развития рынка овощей защищенного грунта» выявлены эффективные направления организационно-экономического механизма устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта в Российской Федерации; разработана модель организационно-экономического механизма устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта, учитывающая влияние государственного регулирования, взаимодействие и координацию участников рынка, механизм ценообразования, инновационный подход, взаимодействие образовательных организаций и производственного сектора; спрогнозировано развитие рынка в зависимости от различных уровней реализации сценария; предложена программа устойчивого развития сельскохозяйственных предприятий и рынка овощей защищенного грунта, выявлена потребность производства тепличных овощей по территориальным кластерам (федеральным округам) и разработаны оптимальные целевые индикаторы и показатели эффективности, показывающие уровень внутренней обеспеченности овощами защищенного грунта.

В заключение диссертационной работы обобщены и изложены основные выводы и результаты проведенного исследования.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЫНКА ОВОЩЕЙ ЗАЩИЩЕННОГО ГРУНТА

1.1 Теоретические и методологические положения устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта

Вопросы устойчивого развития сельского хозяйства и сельских территорий рассматриваются на всех уровнях государственного и муниципального управления. Являясь частью государственной социально-экономической политики, аграрная политика направлена на устойчивое развитие сельского хозяйства, включая устойчивое развитие агропродовольственных и ресурсных рынков агропромышленного комплекса и сельского хозяйства, эффективное функционирование отраслей и предприятий АПК.

Под устойчивым развитием сельских территорий понимается их стабильное социально-экономическое развитие, увеличение объема производства сельскохозяйственной продукции, повышение эффективности сельского хозяйства, достижение полной занятости сельского населения и повышения уровня его жизни, рациональное использование земель [1].

Основной целью государственной аграрной политики является повышение конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции российских товаропроизводителей и обеспечение устойчивого функционирования и развития агропродовольственных рынков в целях импортозамещения и удовлетворения потребности населения в качественной и доступной продукции.

Проблемы устойчивого развития рынка сельскохозяйственной продукции становятся все актуальнее, а после вступления России в ВТО и влияния данного процесса на финансово-экономическое состояние предприятий агропромышленного комплекса приобретают особую важность, так как конкуренция между участни-

ками рынка будет возрастать, и доля импортной продукции на российском рынке вряд ли сократится. Однако, активная политика импортозамещения в агропромышленном комплексе (АПК), начатая в 2014 году после введения антироссийских и российских экономических санкций дает новый импульс развития отечественным сельхозпроизводителям, в том числе на рынке овощей защищенного грунта, который является одним из наиболее импортозависимых в России. Российские производители овощей защищенного грунта находятся не в самом благоприятном положении, так как на протяжении последнего десятилетия отрасль овощеводства защищенного грунта стагнировала, что повлияло на уровень инвестиционной привлекательности, моральный и физический износ тепличных конструкций, эффективность производства и устойчивого развития.

В сложившейся ситуации только методология комплексного подхода, основанная на теории стратегического управления, теории рыночного спроса и предложения, теории конкурентоспособности, передовых управленческих практиках, на государственной поддержке в совокупности с мерами таможенно-тарифного регулирования, модернизации отрасли, формирования конкурентной среды рынка овощей защищенного грунта, позволит обеспечить устойчивое развитие рынка овощей защищенного грунта.

Обеспечение устойчивости рынка является проблемой чрезвычайно актуальной и малоизученной. Стабильная позиция субъекта на рынке, позитивная динамика финансово-экономических результатов, капитализация бизнеса, деловой успех, удовлетворение имущественных интересов собственников, высокая конкурентоспособность, укрепление позиций отрасли, продовольственной безопасности страны в значительной мере зависят от степени адаптации предприятия к динамическим изменениям внешней и внутренней среды, для которой характерным является рискованность осуществления хозяйственных операций, нестабильность экономической ситуации в государстве [117].

Отечественные и зарубежные ученые посвятили исследованию вопросов устойчивого экономического развития немало исследований, среди них: Л.И. Абалкин, П.Г. Кузнецов, А.В. Петриков, Д.В. Ходос, М.В. Самосудов, И.Н. Буздоров,

А.А. Черняев, И.Г. Ушачев, М.А. Кувшинов, Е.П. Шаймарданова, С.В. Хрипко, Н.А. Потехин, А.Н. Семин, А.Л. Пустуев, и другие.

Проблемам управления процессом устойчивого развития рынка и предприятия в аграрном секторе посвящены многие научные работы, в частности, О. Анциферовой, В.З. Мазлоева, Г.В. Сапоговой, О.И. Боткина, А.И. Сутыгиной, П.Ф. Сутыгина, Л.И. Силаевой, А.В. Федорова, И.А. Минакова, А.Н. Семина и других ученых.

Идеи устойчивого развития находят свое развитие в странах западной Европы в XVII веке, где активно начинает развиваться промышленное производство и особую актуальность приобретают вопросы рационального использования ресурсов и увеличивающихся потребностей общества. Английский философ Джон Ивлин в своих трудах указывал на то, что леса в Англии исчезают и необходимо их восстановить. Его немецкий современник Ганс Карл фон Карловиц развивает идею устойчивого развития в труде «*Silvicultura Oeconomica*» и аргументировано показывает необходимость «устойчивого» типа лесопользования: люди не должны рубить больше древесины, чем вырастет [72].

Категория «устойчивое развитие» получает распространение в 1987 году через призму экологического воздействия, когда был опубликован доклад Всемирной комиссии ООН по окружающей среде и развитию «Наше общее будущее», известный как доклад Г.Х. Брундланда.

Анализируя научные подходы, мнения, концепции и позиции ученых исследователей по вопросам устойчивого развития в качестве базового исходного понятия примем определение Международной комиссии по окружающей среде и развитию, которая определяет устойчивое развитие в следующей трактовке: «Устойчивое развитие – это такое развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способности будущих поколений удовлетворить свои потребности» [147].

Официальное признание категория «устойчивое развитие» получило в научном мире в 1992 году на саммите глав государств и Конференции ООН по окружа-

ющей среде и развитию, проходившей в Рио-де-Жанейро, когда представители 179 стран признали, что мир находится в неустойчивом состоянии.

Вице-президент РАН, академик В.А. Коптюг докладывая на Первой Международной Конференции «Проблемы ноосферы и устойчивого развития» дает следующее определение: «Устойчивое развитие – это такая модель развития общества, при которой удовлетворяются основные жизненные потребности как нынешнего, так и всех последующих поколений»

Л.И. Абалкин видит устойчивость национальной народнохозяйственной системы в ее безопасности, стабильности, способности к постоянному обновлению и совершенствованию [17].

Н.А. Потехин, считает, что устойчивое развитие всего населения страны и цивилизации в целом возможно на основе инновационной общественно-экономической формации, которая предполагает использование качественно новой научной, методологической базы и теории подготовки кадров, принципов создания орудий труда, средств производства, продукции, продуктов питания и услуг; повсеместное использование качественно новых систем и технологических модулей – кинетронных супертехнологий (КСТ), обеспечивающих многократный рост общественной производительности труда и снижение расходов на единицу продукции, экологическую чистоту производства, высокий уровень качества жизни, комфортные условия жизнедеятельности для всех членов общества в рабочее и свободное время [166].

А.Д. Урсул в рамках исследования информатизации общества в единстве с социально-экономическими и экологическими проблемами человечества на пути к модели цивилизованного развития рассматривает устойчивое развитие как «управляемое системно-сбалансированное социоприродное развитие, не разрушающее окружающую природную среду и обеспечивающее выживание и безопасное на неопределенно долгое существование цивилизации» [238].

В настоящее время термин «устойчивое развитие» чаще всего используется в социально-экономическом аспекте развития общественных отношений и целенаправленного процесса управления социально-экономическими системами, обеспе-

чивающими устойчивость связей, элементов и структуры системы в целом в направлениях роста уровня качества жизни.

Устойчивое развитие человечества может осуществляться только через творчество созданию новых (более эффективных) источников мощности, более совершенных машин и механизмов, более эффективных систем управления, исключающих выпуск продукции, не пользующейся потребительским спросом [100]. Соответственно устойчивое развитие должно способствовать повышению производительности труда, экономии рабочего времени, расширенному воспроизводству, установлению рыночного равновесия между спросом и предложением. Однако, вышеперечисленные признаки устойчивого экономического развития не способствуют воспроизводству и сохранению развития окружающей среды.

Впервые поставлена проблема перехода ведущих стран и цивилизации на новый цикл обновления производства в виде новой общественно-экономической формации, которую по имеющимся обобщениям исторического опыта целесообразно назвать – инновационная общественно-экономическая формация (инновационный способ общественного воспроизводства). Показывается, что государственно-монополистическая общественно-экономическая формация уже более 50 лет находится на завершающей фазе цикла обновления производства и характеризуется саморазрушением всех важнейших институтов. Дальнейшая модернизация идеи данного строя приведет к усилению деградиционных тенденций в экономике и связанных с ней институтов. По этим же причинам невозможна реконструкция социализма. Раскрываются важнейшие аспекты преимущества.

Под управлением устойчивостью предприятия исследователи понимают управленческий процесс как систему методов, средств и принципов, обеспечивающих такое состояние составляющих системы, их формирование и распределение, которое дает возможность предприятию развиваться, повышать социально-экономические показатели деятельности при сохранении и наращивании конкурентоспособности отдельных элементов процесса функционирования [31]. Основной целью такого управления является обеспечение устойчивости предприятия в текущем и перспективном периодах [25].

Всемирный Совет Предпринимателей по устойчивому развитию дает следующее определение: «Устойчивое развитие на уровне отдельной компании – это такие изменения, которые увеличивают прибавочную стоимость при сокращении потребления и отходов» [100].

В отечественной науке в основном рассматриваются вопросы устойчивости предприятия как потребителя ресурсов и поставщика продукции на рынок, но не самого устойчивого развития рынка. Это во многом объясняется сильными позициями еще советской школы комплексного экономического анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия в условиях жесткой детерминации влияющих факторов.

В период утраты механизмов централизованного планирования, становления либерально-демократических основ рыночного хозяйства, развития макроэкономического прогнозирования в 90-х годах и начале 21 века укрепилась научная точка зрения, что рынок может быть только объектом регулирования со стороны управляющего субъекта, но не объектом управления, так как управлять товарным предложением хозяйствующий субъект может, но управлять потребительским спросом – нет.

Это отражает, с одной стороны, на наш взгляд, ограниченность в понимании сущности рынка и его устойчивого развития (только как глобального пространства со множеством конкурентов). С другой стороны, это связано с не всегда оправданным перенесением действительно основной функции регулирования рынка со стороны государства на всех остальных хозяйствующих субъектов, особенно тех, кто владеет имуществом на правах собственника. В-третьих, развитие современных информационных технологий и методов стратегической разведки, активно применяемых, например, спецслужбами экономически развитых стран в управлении поведением крупных корпоративных потенциальных клиентов, позволяют усомниться в однозначности устоявшихся научных точек зрения и выдвинуть ряд теоретических предположений насчет совершенствования организационно-экономических механизмов управления рынками.

Особый интерес представляет позиция Яруллиной Г.Р., которая определяет устойчивое развитие как «процесс целесообразных, непрерывных, необратимых и

направленных закономерных изменений во времени, характеризующихся переходом в качественно новое, более совершенное состояние» [281]. Научно-технический прогресс, новые формы организации труда, современные инновационные ресурсосберегающие технологии позволяют значительно увеличивать производительность труда, экологичность продукции, повышают уровень квалификации работника и его заинтересованность в результатах своего труда, повышая в целом эффективность производства.

В целом термин «устойчивое развитие» широко используется в разных отраслях науки и характеризует способность системы сохранять текущее состояние при наличии внешних влияний, так и возможность вернуться в состояние равновесия в случае наступления неблагоприятных отклонений за пределы ее допустимого значения. Под системой при этом могут понимать предприятие, отрасль, регион, рынок. Поэтому в экономике не существует единого общепринятого подхода к определению категории «устойчивое развитие».

Е.П. Шаймарданова рассматривает экономическую устойчивость предприятия на двух уровнях: финансовом, предполагающем независимость от сторонних источников финансирования и высокий уровень платежеспособности предприятий, и инновационном, на котором осуществляется воспроизводство и обновление основных фондов, реализация процессных и продуктовых инноваций [263].

В рекомендациях ОЭСР (организация экономического сотрудничества), устойчивое развитие рассматривается как динамический процесс, предусматривающий количественные и качественные изменения в развитии экономической, производственной сферы, других отраслей, сфер и направлений экономической деятельности, а также качества жизни населения.

О.В. Михалев [139], С.В. Хрипко [248], С.В. Галачиева [59], отмечают, что уровень устойчивого развития региона определяется взаимодействием природно-экологических, политических, общественных, экономических, и социальных групп факторов.

В работах многих авторов под устойчивостью понимают способность адекватного реагирования системы на изменение внутренних и внешних условий при сохранении своего качества.

Следует согласиться с утверждением Пчелинцева О.С., что устойчивое развитие «это переход от «экономики использования ресурсов» к экономике их системного воспроизводства» [175], так как без системы расширенного воспроизводства ресурсов, эффективного распоряжения и управления ими невозможно повышать качества жизни населения, сохранить природное разнообразие окружающего мира и повысить эффективность производства.

По нашему мнению, представляет интерес точка зрения М.В. Самосудова, в соответствии с которой устойчивость организации рассматривается, как ее способность сохранять показатели деятельности на протяжении определенного времени в допустимых пределах, несмотря на то, что из-за внешних условий текущая деятельность не может быть экономически эффективной [190].

Многие ученые не разграничивают понятия «устойчивости» и «стабильности». На наш взгляд, отождествлять стабильность с устойчивостью нельзя, поскольку устойчивость – это по своей экономической сути характеристика состояния предприятия на длительных промежутках времени в условиях постоянно изменяющихся друг друга реальных состояний. Стабильность – это динамический процесс, который направлен на обеспечение надлежащего функционирования предприятия на протяжении короткого периода времени.

Важной особенностью устойчивости предприятия является то, что она включает множество составляющих – производственную, финансовую, кадровую, инвестиционную, маркетинговую, технологическую и другие подсистемы, которые, в свою очередь, нуждаются во взвешенном подходе к анализу и обеспечению на протяжении длительного периода эволюционного преобразования факторов жизнедеятельности человека в природе [106].

Для возможности поддержки и прогнозирования устойчивости предприятия необходимо иметь информацию о конкретных факторах и их составляющих, которые непосредственно влияют и могут оказать влияние на эту устойчивость.

Влияющие на устойчивость предприятия факторы исследователи подразделяют на внешние и внутренние.

Для оценки риска снижения устойчивости используют расчетно-аналитические методы оценки, которые дают количественное представление об этом риске. Для того, чтобы оперативно нейтрализовать риск снижения устойчивости предприятия в сложных условиях, стоит внедрить на предприятии эффективную систему внутреннего страхования (нейтрализация негативных явлений в процессе экономического развития предприятия) и освоить профилактические мероприятия, которые проводятся в таких направлениях: избежание, минимизация, диверсификация, лимитация. Это будет способствовать укреплению общей устойчивости предприятия [29].

Особый интерес вызывают работы А.Л. Пустуева, посвященные проблемам устойчивого развития агропроизводства, социально-экономической устойчивости функционирования аграрного сектора региона.

А.Л. Пустуев считает, что поощряя поддержкой дальнейшее развитие агрохолдинговых структур, государство фактически игнорирует роль крестьянства в лице средних и мелких хозяйств в решении продовольственной проблемы. Дальнейшая концентрация основных факторов производства не сможет обеспечить социально-экономическое равновесие между крупным и малым агропроизводством. Для удержания этого равновесия целесообразно проводить мониторинг по всем представленным в известном документе положениям и требованиям, связанным с понятием «устойчивое развитие», а именно: использовать экономические инновации и развивать приемлемые технологии, обеспечивая стабильный доступ к продуктам питания, соответствующим потребностям человека, доступ к ним для бедных групп; развивать товарное производство; добиваться сокращения безработицы и повышать уровень доходов в целях борьбы с бедностью; управлять природными ресурсами и защищать окружающую среду. А отслеживая с определённой периодичностью уровень сбалансированности развития сельскохозяйственных организаций и хозяйств населения, можно судить не только об уровне активизации на рынке этих хозяйств, но и о состоянии продовольственной безопасности региона [170].

Под социально-экономической устойчивостью функционирования аграрного сектора региона, следует понимать долговременное сохранение основных социальных и экономических показателей на уровне, обеспечивающем сельскохозяйственным предприятиям ведение расширенного воспроизводства на основе рационального использования имеющихся ресурсов, а сельскому населению – повышение качества жизни при активном их вовлечении в агропредпринимательскую деятельность. В рыночных условиях, когда сформировалась конкурентная среда на продовольственном рынке, особенно проявляясь между отечественными и импортируемыми в Россию агропродуктовыми товарами, основным фактором, оказывающим влияние на устойчивость АПК, является конкуренция. Поэтому в связи со вступлением России во Всемирной торговой организации (ВТО) возникает острая необходимость как в укреплении конкурентоспособности общероссийского продовольственного рынка и его региональных уровней, так и в повышении устойчивости [171].

Проблема ограниченности ресурсов в мире «подталкивает» общественные отношения и заставляет задуматься над проблемами устойчивого развития.

Как было сказано выше, в 1992 году на саммите глав государств Конференции ООН по окружающей среде и развитию в Рио-де-Жанейро была признана проблема неустойчивого развития общественных отношений и возникающей потребности перехода от неустойчивого к устойчивому развитию.

В западной науке существуют и развиваются две группы теорий и концепций устойчивого развития, которые отличаются между собой мировоззренческими и концептуальными подходами. Ряд западных ученых под устойчивостью понимают динамичные изменения, связанные с глобализацией мировой экономики, экономическим ростом, развитием предпринимательства, потреблением ресурсов, для максимального удовлетворения потребностей индивида, в то время как их оппоненты – стабильное состояние, позволяющее не только потреблять материальные блага, но и использовать различные модификации коллективных сообществ для сохранения экосистемы и творческой самореализации человека.

Лауреат Нобелевской премии по экономике 2009 года Элинор Остром, рассматривая вопросы общественного регулирования собственностью в целях устой-

чивого развития территории, выделяет принципы, способствующие успешному сотрудничеству при управлении ресурсами которые направлены, прежде всего, на коллективное управление эффективных и бесконфликтных субъектов хозяйствования коллективных сообществ – начиная от коммун и деревень до маленьких городов и кооперативов. Э. Остром рассматривает устойчивое экономическое развитие не в глобализации мировой экономики, а в выживании человека и повышения качества жизни в гармонии с природой и развитии непосредственного общения между участниками распределения общих ресурсов в процессе самоорганизации.

В западной науке в рамках теорий стратегического анализа, стратегического управления в большей степени, чем проблемы устойчивого развития, исследуются проблемы рынков, отраслевой конкуренции, конкурентных преимуществ, путей и способов их сохранения, оценки стоимости бизнеса. Следует учитывать позицию, что априори конкурентного преимущества и устойчивого развития предприятия не существует [66]. Наличие конкурентного преимущества и устойчивости проявляется только непосредственно в конкуренции на рынке. Таким образом, рынок является индикатором состояния предприятия.

В работах западных ученых также изложены вопросы:

- формирования конкурентных преимуществ, под которыми понимаются ключевые факторы успеха, проявляющиеся только в ходе отраслевой конкуренции;
- способов конкуренции (стратегия «первопроходцев», стратегия «имитаторов»);
- особенностей конкурентных преимуществ на разных типах рынков;
- методики факторного анализа рыночной среды и конкурентов;
- стратегии в отношении покупателей и поставщиков;
- эволюционные процессы в отраслях;
- рациональное расходование ресурсов;
- факторы экономического развития [71, 83, 84].

В последнее время и у западных, и у отечественных исследователей устойчивого развития появляются тенденции «антропологизации» характеристик хозяйственной деятельности предприятия и человека, живущего по высоким духовно-нравственным

законам, позволяющим нести социальную ответственность в обществе, что позволяет определять социально-экономический вектор устойчивого развития по отношению к будущим поколениям.

Многие исследователи отмечают, что предприятие будет устойчиво функционировать, если «внутреннее состояние отвечает» требованиям рынка. Данное обстоятельство связано со способностью предприятия адаптироваться к внешним условиям, которые изменяются. Под адаптацией понимается способность производственной системы реагировать на изменения в окружающей среде с целью повышения эффективности функционирования. Свойство адаптации системы может проявляться как саморегулирование, самообучение, самоорганизация и самоусовершенствование. Данная научная тенденция дает нам основания рассматривать рынок не традиционно как место конкуренции специализированных по продукции предприятий, а как внешнее проявление (продолжение) способностей предприятия и человека в деловой среде. В этом смысле рынок предстает как часть внешней рыночной среды, управляемой предприятием, управляемым параметром.

Исходя из вышесказанного, в таблице 1 определены методологические подходы к исследованию устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта.

В основе методологии устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта используется комплексный и системный подход. Применение системного подхода как общеметодологической основы объективного отражения системных свойств функционирования субъектов рынка овощей защищенного грунта рассматривает совокупность взаимосвязанных элементов с учетом особенностей сельского хозяйства. Комплексный подход учитывает совокупность рыночных факторов, оказывающих влияние управление устойчивым развитием рынка овощей защищенного грунта.

Таблица 1 – Методологические подходы к исследованию устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта

Методологический подход к исследованию устойчивого развития рынка				
Комплексный подход		Системный подход		
Принципы: согласованности, инновационности, обоснованности, своевременности, обратной связи		Принципы: системности, определенности Развития, непрерывности, причинно-следственной связи, единства теории и практики		
Методы исследования: теоретический, статистический, экспертный, математический, аналитический, локальные научные методы				
<u>Эффективные направления устойчивого развития</u> - наличие эффективного рынка инновационных технологий; - объединение всех субъектов рынка; - государственно-частное партнерство; - реализация мер государственной поддержки.		<u>Потенциал и особенности рынка</u> - сезонность и ограничение сроков хранения продукции; - высокая ресурсоемкость; - увеличение тепличных площадей и развитие рынка в условиях импортозамещения; - наращивание объемов производства; -повышение инвестиционной привлекательности отрасли.		
<u>Индикаторы устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта:</u> прирост площади инновационных теплиц; увеличение валового сбора тепличных овощей; повышение эффективности использования производственных площадей; повышение производительности труда; внедрение ресурсосберегающих технологий при производстве овощей; оптимальное соотношение производства различных видов овощей по периодам года с целью более качественного удовлетворения потребностей населения; обеспечение населения овощной продукцией защищенного грунта отечественного производителя в соответствии с Доктриной продовольственной безопасности не менее чем на 80 % во внесезонный период				
Оценка эффективности результатов исследования				
<u>Социальная эффективность</u> - фактическое потребление овощей на душу населения кг/чел.; - снижение уровня розничных цен на продукцию - количество вновь созданных рабочих мест.	<u>Производственная эффективность</u> - строительство и реконструкция инновационных зимних теплиц; - техническая модернизация;	<u>Экономическая эффективность</u> - повышение уровня рентабельности; - объем производства; - механизм управления затратами; - снижение себестоимости; - прирост прибыли.	<u>Бюджетная эффективность</u> - сумма налоговых отчислений на 1 рубль бюджетных средств; - прирост отчислений в бюджеты всех уровней.	<u>Технологическая эффективность</u> - внедрение ресурсосберегающих технологий; - мотивация сотрудников ориентированная на ресурсосбережение - технологический аутсорсинг
<u>Риски устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта</u> макроэкономические, природно-климатические, социальные, международные, политические, изменение конъюнктуры международной торговли, вступление России во Всемирную торговую организацию, ограничение финансовых ресурсов в связи с санкциями к крупным банкам России; влияние санкций и эмбарго на торговый баланс спроса и предложения и девальвации национальной валюты на развитие рынка.				

[Составлено автором]

Таким образом, анализируя вышесказанное, можно отметить, что вопросы исследования концепции устойчивого развития являются дискуссионными и не имеют однозначного подхода. Теорий устойчивого развития достаточно много и в настоящее время концепция устойчивого развития представляет совокупность философских, экономических, социальных, политических, производственных, интеллектуальных, экологических, творческих и др. направлений, которые имеют различные по сути принципы, идеи, подходы и концепции, охватывающие, в том числе истинные или ложные системы целей, а с ними – позитивные и негативные последствия и результаты.

Процесс устойчивого развития рынка ориентирован на постоянное сохранение рационального использования имеющихся ресурсов в условиях постоянно изменяющихся факторов внешней среды, возрастающих потребностей человека, в целях повышения качества жизни населения в настоящем и будущих периодах.

1.2 Концептуальные подходы устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта

Исходя из общей концепции экономического роста, в долгосрочном периоде вся экономика будет расти с примерно постоянными темпами, что было показано таким исследователями как Р. Солоу, П. Ромер, Р. Лукас, П. Даймонд, А.И. Татаркин, Ю.М. Ипатов и т.д. Но примеры из экономической истории показывают, что это является справедливым в большей степени для глобальной (мировой) экономики, но для конкретно выбранной страны темпы роста могут затрудняться как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде. Что же касается отраслей в локальных экономиках, то в условиях глобальной специализации отрасли могут останавливаться в развитии вплоть до полного исчезновения. Таким образом, устойчивое развитие рынка может быть сформулировано как стабильный рост, устойчивый к экономическим шокам. Зачастую, отдельно

функционирующий локальный рынок исчезает вследствие рецессий, но рецессии могут различаться по своей «серьезности», достаточно очевидным является деление экономических шоков на малые и значительные. В данном случае различие идет по амплитуде воздействия шока на потребительский рынок и другие сектора экономики.

Исследование достижений и недостатков базовых экономических теорий стратегического управления, организационного развития, конкуренции, соотношений понятий «устойчивое развитие», «стабильность», «конкуренция», «конкурентная среда», «конкурентное преимущество», «организационно-экономический механизм управления» применительно к разным объектам управления позволило сформулировать основные положения концепции устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта.

Предлагаемая концепция устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта, состоящая из основополагающих элементов, принципов, факторов, оказывающих влияние на устойчивое развитие в целях достижения конкурентных преимуществ российского рынка овощей защищенного грунта в процессе импортозамещения и решения проблемы продовольственной безопасности.

1. Определение понятия и структуры рынка овощей защищенного грунта.

Под рынком овощей защищенного грунта понимается система производящих, перерабатывающих, потребляющих и обслуживающих хозяйствующих субъектов и экономических отношений, возникающих между ними по поводу производства, транспортировки, хранения, переработки, сбыта овощей защищенного грунта, формирующая товарное предложение и потребительский спрос на продукцию.

Рынок овощей защищенного грунта рассматривается как часть более емкой окружающей внешней среды, продолжение способностей предприятия в деловой среде, как управляемый параметр; как индикатор конкурентоспособности предприятия и его продукции.

По типу рынок овощной продукции защищенного грунта является монополистической конкуренцией. На рынке овощей защищенного грунта не может быть

высокой концентрации производителей, существуют барьеры на входе в рынок в виде требований карантинного фитосанитарного контроля качеству продукции, санитарно-эпидемиологических и других требований, существуют возможности для дифференциации товара, есть ограничения по доступу к информации. Увеличение спроса на овощную продукцию зависит от затрат на рекламу, повышение качества и ассортимента. Структура рынка овощей защищенного грунта представлена на рисунке 1.

Всех хозяйствующих субъектов рынка овощной продукции защищенного грунта можно подразделить на четыре группы. Предприятия по производству овощной продукции защищенного грунта являются системообразующими в рынке (1 группа) и потому в своей деятельности должны согласовывать свои интересы с интересами других участников рынка, которые представляют конкурентную среду (2 и 3 группы хозяйствующих субъектов) и управленческий уровень (4 группа хозяйствующих субъектов).



Рисунок 1 – Структура рынка овощей защищенного грунта

[Составлено автором]

Конкурентная среда представлена двумя уровнями хозяйствующих субъектов на общем (заготовительном) уровне и потребительском (завершающем) уровне.

Общий (заготовительный) уровень рынка включает систему отношений между производителями, первичными потребителями овощной продукции – населением, розничной торговлей, овощебазами, складами, поставщиками ресурсов, перерабатывающими предприятиями – 2 группа. Эта система отношений представляет собой начальный уровень процесса управления рынком овощной продукции защищенного грунта, что в свою очередь предполагает установление специфических взаимоотношений, отражающих особенности технологий производства овощной продукции.

Потребительский (завершающий) уровень включает систему отношений между перерабатывающими предприятиями и производителями широкого ассортимента консервированной продукции через сеть каналов сбыта с конечными потребителями продуктов переработки овощей, в первую очередь населением – 3 группа. Это могут быть продажи через розничную торговлю, общественное питание, дистрибьюторов и т.п.

Управленческий уровень включает систему отношений по информационно-правовому, инновационно-инвестиционному обслуживанию хозяйствующих субъектов первых трех уровней (инвесторы, конкуренты-импортеры, страховые и банковские организации, транспортные предприятия, научно-исследовательские организации, вышестоящие органы власти и управления). Хозяйствующие субъекты 4 группы способствуют привлечению дополнительного капитала в развитие отрасли с целью расширения производства и повышения конкурентоспособности предприятий.

Указанные уровни входят составной частью в общую систему рынка овощей защищенного грунта и продовольственного рынка в целом. Установление уровней взаимоотношений субъектов рынка позволяет отразить многозвенную последовательность создания дополнительных функциональных свойств продукции. Каждый уровень нуждается в соответствующих инструментах управления.

2. В рыночных условиях устойчивое развитие может рассматриваться как комплексный обобщающий критерий успеха в экономике, потому что именно по-

нятие «устойчивость» наиболее полно отвечает интересам производителей, потребителей, потенциальных инвесторов.

Исследуя и анализируя теоретические положения и методический инструментарий категории «устойчивое развитие» можно выделить общие черты, в той или иной степени объединяющей различные подходы, уточняя понятийный аппарат с учетом особенностей рынка овощей защищенного грунта:

- устойчивое развитие рынка – это комплексное понятие, содержание которого определяют процессы, различные по сущности;

- устойчивость как проявление хозяйственной деятельности предприятий обеспечивает стабильность развития отрасли в целом и отдельного рынка овощей защищенного грунта;

- под устойчивым развитием рынка овощей защищенного грунта следует понимать способность рынка в короткий срок восстанавливать и превосходить параметры соотношения товарного предложения овощей и потребительского спроса на овощи, свойственные ему в период до начала внешнего воздействия;

- устойчивое развитие рынка овощей защищенного грунта может осуществляться только через процесс создания и использования эффективных инновационных технологий (финансовых, энергосберегающих, трудовых, производственных) позволяющих снизить энергоемкость продукции, увеличить производительность труда, повысить уровень организационной культуры,

- устойчивое развитие рынка овощей защищенного грунта должно быть направлено на увеличение производства овощей во внесезонный период и увеличение площади инновационных зимних теплиц в России, производящих конкурентоспособную экологически чистую продукцию доступную для населения в настоящее время и в долгосрочной перспективе.

3. Соотношение понятий «устойчивое развитие» и «конкурентоспособность».

Многие ученые исследователи термин «устойчивое развитие» отождествляют и рассматривают параллельно экономической категории «конкурентоспособность» часто применяя их как синонимы. Однако, понятие «устойчивое развитие» следует рассматривать как более глубокую и емкую категорию, которая

несет в себе абсолютно новые качества функционирования социально-экономической системы хозяйствования, ориентированные на качественно новый уровень развития агропродовольственных и ресурсных рынков АПК, включая методы их защиты.

Для того, чтобы разграничить понятия «конкурентоспособность» и «устойчивое развитие» следует рассмотреть теоретические и положения категории «конкурентоспособность».

Исследованию конкурентных преимуществ предприятий посвящены труды других российских и зарубежных экономистов: Г.Л. Азоева, М. Кирцнера, Ричарда Л. Колза, Р.А. Фатхутдинова и др.

По мнению А.В. Черникова, нет общепринятого единого понятия конкурентоспособности, что обусловлено:

- неразработанностью методологических и методических подходов, обуславливающих наличие разных позиций ученых;
- многовариантностью понятия конкурентоспособности (от производственных до экономических характеристик продукции предприятия, отрасли, от структуры управления);
- наличием разных уровней (уровень товара, предприятия, отрасли, национальной и мировой экономики);
- относительностью данной категории (один и тот же вид продукции может быть конкурентоспособным на одних рынках и неконкурентоспособным на других).

Конкурентоспособность предприятия Г.Л. Азоев [21] и Г.А. Фатхутдинов [241, 242] рассматривают, как возможность выпускать конкурентоспособную продукцию (услуги), то есть рассматривают конкурентоспособность предприятия преимущественно как конкурентоспособность продукции.

Исследователи давно отличают понятия конкурентной среды предприятия (фирмы) от окружающей среды предприятия (фирмы, отрасли). Окружающая среда фирмы – это совокупность всех внешних влияний на деятельность фирмы, источники которых могут быть самыми разнообразными. Анализ окружающей среды может быть очень затратен и бесполезен. По этой причине выделяется понятие

«ядра окружающей среды фирмы» – три группы игроков: клиенты, поставщики, конкуренты, которые и являются конкурентной средой предприятия, отрасли [66].

В трудах отечественных исследователей представлены разработки аналитического инструментария стратегического конкурентного анализа в виде производных и ситуационных балансов [178].

Согласно ресурсной теории конкурентные преимущества фирмы заключаются в обладании уникальными ресурсами, которые могут приносить фирме дополнительную прибыль. В соответствии со стратегической теорией конкурентные преимущества фирмы заключаются в способности создавать стратегические инновации. По выражению Р. Гранта, стратегические инновации не только создают конкурентное преимущество у искомой фирмы, но и уничтожают его у конкурентов [67]. В силу повышения общей доступности сырьевых и финансовых ресурсов, повышения мобильности трудовых ресурсов, развития информационных технологий в настоящее время конкурентные преимущества, основанные на материальных ресурсах, очень быстро исчезают. Гораздо труднее фирме завладеть интеллектуальными ресурсами и создать такую учетно-аналитическую управленческую систему, которая позволила бы эффективно управлять издержками, прибылью, денежными потоками и стоимостью компании, сохраняя устойчивое развитие организации.

Рассмотрение конкурентоспособности предприятия как системной категории предлагает Е.А. Хартман [246]. Он определяет конкурентоспособность предприятия как систему, содержащую непрерывно взаимодействующие факторы и характеризует степень реализации потенциальных возможностей предприятия приобретать и удерживать в течение достаточно длительного периода конкурентные преимущества.

Конкурентоспособность характеризуется достаточной гибкостью и умением адаптироваться к изменениям внешних и внутренних экономических условий, а также является отражением успеха (неудач) всех подразделений деятельности предприятия. Однако вышеупомянутые определения не раскрывают основного требования к современному развитию предприятий по производству овощей за-

щищенного грунта, а именно необходимость инновационной направленности их деятельности.

Конкурентоспособность можно рассматривать как обширную и емкую экономическую категорию, которая включает совокупность понятий: конкурентоспособность продукта, конкурентоспособность предприятия, конкурентоспособность отрасли.

Конкурентоспособность овощей защищенного грунта – это оценка покупателями потребительских качеств продукции.

Конкурентоспособность предприятий по производству, переработке, сбыту, хранению овощей защищенного грунта – это оценка внешними организациями эффективности, ликвидности, платежеспособности предприятий с учетом ориентации предприятий на инновационную деятельность, необходимости обеспечения стойких конкурентных преимуществ, адаптации к изменениям в окружающей среде, возможности сохранения и повышения конкурентных преимуществ в будущем.

Конкурентоспособность продукции и конкурентоспособность предприятия тесно взаимосвязаны и соотносятся между собой как часть и целое, а в совокупности они определяют конкурентоспособность отрасли.

С позиций неоклассического подхода устойчивое развитие рынка определяется конкурентоспособностью отдельно взятого субъекта.

С позиций институционального подхода при оценке устойчивого развития рынка необходимо рассматривать не только деятельность производителей продукции, но и их внешнюю инфраструктуру.

Устойчивое развитие рынка овощей защищенного грунта определяется конкурентоспособностью продукции овощеводства, предприятий по производству овощной продукции и предприятий, составляющих общий (заготовительный), потребительский (завершающий) и управленческий уровень. Чем больше количество хозяйствующих субъектов, имеющих общий высокий уровень конкурентоспособности, тем более устойчиво развитие рынка.

4. Принципы обеспечения устойчивого развития рынка.

Парадигма устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта и отдельно взятого хозяйствующего субъекта на рынке предусматривает баланс всех

элементов для функционирования и развития качественных и количественных показателей, являющихся основополагающими для данной системы в настоящее время и в стратегической перспективе.

Выделим следующие принципы обеспечения устойчивого развития рынка:

а) ориентация на постоянную поддержку и развитие конкурентных преимуществ с учетом причинно-следственной связи;

б) комплексный характер направленности мероприятий по достижению устойчивого развития, который основывается на достижении ресурсных, управленческих и продуктовых конкурентных преимуществ;

в) учет не только внешних и внутренних факторов, которые определяют устойчивое развитие предприятия, но и факторов, определяющих структуру конкурентной среды, и факторов, определяющих влияние окружающей среды с учетом ограничений;

г) определения инновационной составляющей развития как приоритетной для достижения стойкого и уникального характера устойчивости и концентрация усилий на развитии научно-производственной базы;

д) определение конкретных изменений, улучшающих функционирование и развитие рынка вовлекая наиболее значимые ресурсы и адаптируя планы развития системы к изменяющемуся окружению.

5. Систематизированы факторы, влияющие на устойчивое развитие рынка овощной продукции.

Устойчивое развитие рынка овощей защищенного грунта зависит от системы факторов, на которые предприятия могут влиять и на которые не имеют прямого влияния. Структура влияющих факторов изображена на рисунке 2.

Наиболее значимыми характеристиками конкурентных преимуществ российских производителей продукции защищенного грунта должны стать «уникальность» и «стойкость». Владение уникальными характеристиками предоставляет бесспорное преимущество над конкурентами. Задача предприятия заключается в защите, поддержке, сохранении и развитии уникальных конкурентных преимуществ.

Устойчивое развитие предприятия на рынке овощей защищенного грунта проявляется в способности участвовать в международной торговле, поставляя качественный товар, обладающий уникальными потребительскими свойствами и по цене, позволяющей обеспечивать рентабельность производства.

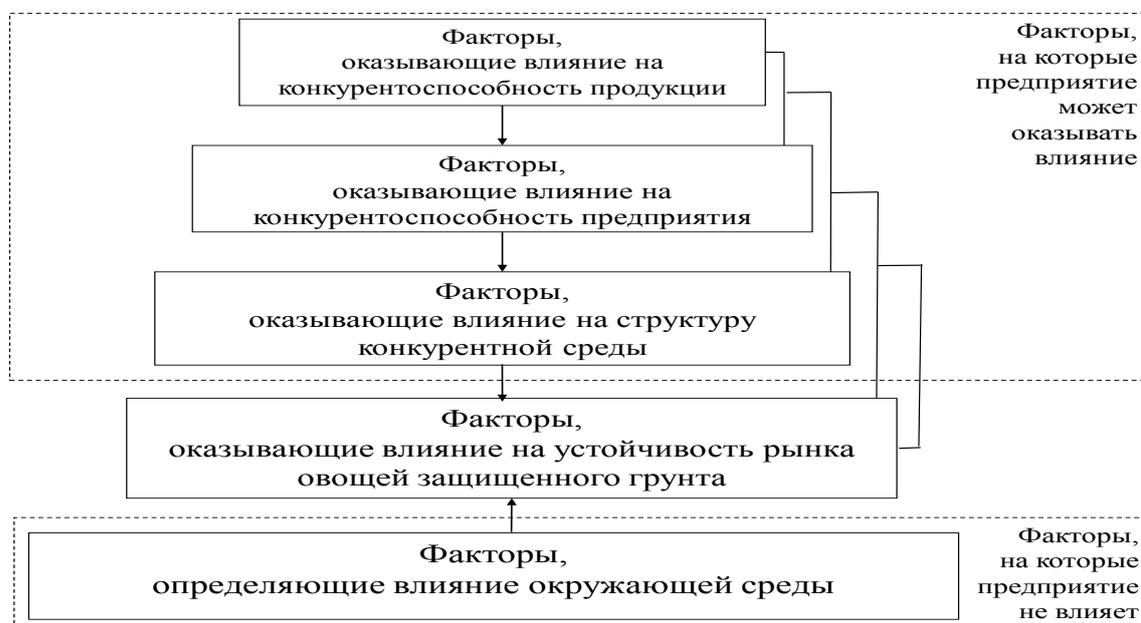


Рисунок 2 – Общая структура факторов, влияющих на устойчивое развитие рынка овощей защищенного грунта

[Составлено автором]

На рисунке 3 определены и классифицированы факторы устойчивого развития, позволяющие предприятиям эффективно функционировать на рынке.

Устойчивое развитие рынка овощей защищенного грунта непосредственно зависит от структуры конкурентной среды. По мнению М. Портера, одного из ведущих мировых специалистов в области конкурентной стратегии международной конкурентоспособности, формирование конкурентной среды отрасли определяют пять конкурентных сил – угроза вхождения новых участников, угроза появления субститутов, рыночная власть покупателей, рыночная власть поставщиков и соперничество между действующими конкурентами [162].

Основными факторами, влияющими на уровень устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта являются:

- потребительский потенциал (покупательский спрос и емкость рынка, изменения в структуре потребления);
- количество товаропроизводителей, поставляющих товары на рынок;
- степень свободы вхождения предприятия на рынок и выхода из него;
- контроль за дилерами и поставщиками (возможность предприятия влиять на рыночную цену);
- зависимость качества продукции у покупателей от продукции тепличных комбинатов;
- возможность доступа к каналам распространения продукции.



Рисунок 3 – Классификация факторов устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта [Составлено автором]

Одним из факторов, оказывающим влияние на устойчивость рынка овощей защищенного грунта, является вступление России в ВТО. Влияние этого комплексного фактора распределяется на частные факторы.

Вступление в ВТО могло стать стимулом для развития анализируемой подотрасли растениеводства, но после четырех лет членства России повышения эффективности функционирования и развития агропродовольственного рынка защищенного грунта не произошло. Являясь членом ВТО, Россия может принимать участие в формировании международных правил торговли и активно продвигать на внешний рынок овощную продукцию. Однако, снижение таможенных пошлин на импортную продукцию, с учетом того, что отечественные овощи дороже импортных, привело к ценовой неконкурентоспособности отечественной продукции защищенного грунта. Для того чтобы рынок защищенного грунта оставался конкурентоспособным и устойчиво развивался, необходима его модернизация и повышение инвестиционной привлекательности.

В Государственной программе развития сельского хозяйства на 2013-2020 гг. указывается, что предварительные расчеты показывают наличие следующих рисков в условиях присоединения к ВТО: снижение инвестиционной привлекательности и рентабельности предприятий, невыполнение показателей Доктрины продовольственной безопасности России, банкротства малых и средних предприятий из-за низкой конкурентоспособности [6].

Таким образом, вступление России в ВТО явилось фактором риска устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта, так как низкая финансовая устойчивость многих тепличных хозяйств не позволяет модернизировать производство и технологии, влиять на товарное предложение, что сказывается на себестоимости продукции. Производство продукции защищенного грунта является энергоемким, а вступление в ВТО предполагает повышение цен на энергоносители до мирового уровня, что значительно повышает себестоимость отечественной продукции и снижает ее конкурентоспособность.

Для более дифференцированной оценки устойчивого развития рынка овощной продукции защищенного грунта целесообразно рассмотреть устойчивость всех его подсистем с двух точек зрения: как внешнюю устойчивость, определяемую внешними факторами, и внутреннюю устойчивость, определяемую внутренними факторами. Внешняя устойчивость подсистем рынка определяется такими факторами, как

природно-климатические, состояние экономики, уровень инфляции в стране, инвестиционный климат в государстве, нормативно-правовое регулирование отрасли овощеводства защищенного грунта, платежеспособность населения, потребительский спрос, позиции конкурентов, развитие научно-технического прогресса.

Внутренняя устойчивость подсистем рынка овощей защищенного грунта определяется такими факторами как уровень концентрации и специализации производства, наличие достаточной численности квалифицированных трудовых ресурсов и обеспеченность их средствами труда, система управления, уровень технооснащенности производства, близость районов выращивания овощей к местам потребления и переработки, уровень организационной культуры на предприятия.

Если рассматривать устойчивое развитие, как стабильный рост, устойчивый к экономическим шокам, то факторы внешней устойчивости можно считать значительными шоками для развития рынка и предприятий защищенного грунта, а факторы внутренней среды – малыми шоками для развития данного рынка.

Все указанные факторы выступают основой формирования устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта. Они действуют суммарно и в то же время, сила влияния каждого из них может отличаться, так как и сам характер влияния может быть негативным и позитивным. Таким образом, совокупное влияние факторов может привести к снижению устойчивости рынка или, напротив, к росту устойчивости и сбалансированности.

6. Методика оценки устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта.

В настоящее время не существует единой методики оценки устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта на основе оценки устойчивости предприятий, включающей количественные и качественные показатели и критерии.

Исследование понятий устойчивого развития рынка позволило рассмотреть следующие составляющие:

- предприятия и их хозяйственные связи;
- факторы, влияющие на конкурентоспособность продукции, предприятий-участников рынка, на структуру конкурентной среды, определяющие влияние окружающей среды;

- требования к параметрам развития рынка (ресурсы должны использоваться в количестве, необходимом для устойчивого развития предприятия; соответствие фактических и плановых значений параметров устойчивости их нормативным значениям).

Следует заметить, что важным является учет комплексного характера составляющих устойчивого развития. Комплексность составляющих устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта проявляется в необходимости учета:

- всех предприятий, относящихся к разным видам деятельности, но в комплексе составляющих отрасль овощеводства;
- внутреннего и внешнего характера влияния факторов;
- типов и элементов устойчивости (таблица 2).

Таблица 2 – Характеристики видов и элементов устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта

Вид	Элементы	Основные показатели устойчивого развития
Социальный	Социальная инфраструктура	Мотивация и условия труда; сохранение рабочих мест.
	Трудовой потенциал	Квалификация персонала; вовлеченность персонала в нововведения; морально-психологический климат в коллективе.
Организационно-экономический	Организационно-управленческая	Система управления и формирование организационной корпоративной культуры.
	Производственная	Состояние и структура основных средств; стабильность ресурсного обеспечения; инвестиционная привлекательность; оптимум загруженности производственных мощностей и фондоотдача; ресурсоемкость производства.
	Финансовая	Прибыль; уровень рентабельности; платежеспособность предприятия; дебиторская и кредиторская задолженность.
	Инновационная	Систематическое внедрение качественно новых технологий и способов организации производства.
	Коммерческая	Конкурентный потенциал предприятия; доля и география рынка; структура видов продукции; конкурентоспособность продукции; система продвижения продукции; позиционирование производителя (наличие бренда)

Продолжение табл.2

Природно-климатический	Климатические условия	Количество световых дней в году. Количество солнечных дней в месяце. Затраты на освещение и обогрев. Приток естественной ФАР (фотосинтетической активной радиации).
Экологический	Сохранение экосреды	Производство продукции с малой добавленной стоимостью (экологизация агропроизводства); использование экологически чистых материалов (субстрат, средства обработки, удобрения, упаковочные материалы).

[Составлено автором]

Следовательно, показатель интегрального устойчивого развития рынка овощной продукции защищенного грунта должен состоять из совокупности локальных показателей, отражающих все характеристики комплексности устойчивого развития.

Формирование системы показателей устойчивого развития целесообразно осуществлять в соответствии со следующими принципами: система отобранных показателей должна отвечать цели и задачам исследования; показатели должны иметь четкое количественное выражение, алгоритм расчета и возможность определения основных направлений позитивной (негативной) динамики, которые должны обеспечить тождественность их понимания любыми пользователями; система показателей должна иметь необходимую информационную базу для проведения динамического и сравнительного анализа; система показателей должна состоять из их оптимального количества по разным направлениям оценивания.

Интегральное оценивание устойчивого развития рынка может охватывать показатели по различным направлениям хозяйственной деятельности предприятий, что позволяет планировать его деятельность в долгосрочной перспективе, оценивать конкурентоспособность и эффективность функционирования, привлекать потенциальных инвесторов. При этом каждая отдельная сторона деятельности должна характеризоваться показателями разной степени интеграции, а сам процесс интеграции показателей должен быть основан на последовательном объединении частных показателей, позволяющих руководству и инвесторам иметь ясную картину о возможных результатах своих вложений. Структура и порядок

расчета обобщенного интегрального показателя устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта представлены на рисунке 4.



Рисунок 4 – Структура и порядок расчета обобщенного интегрального показателя устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта
[Составлено автором]

Рассмотренные комплексные составляющие устойчивого развития рынка формируют структуру и порядок определения показателей устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта. В связи с обозначенной проблемой в авторской редакции разработана методика, позволяющая структурировать основные параметры деятельности организации на рынке овощей защищенного грунта, осуществлять управление хозяйствующим субъектом с позиций оптимизации указанных параметров для достижения максимального эффекта деятельности конкретной организации. Основным принципом определения параметров устойчивости выступает оценка деятельности организации по отдельным векторам (направлениям) развития, обобщение которых позволяет получить комплексный интегральный показатель конкурентоспособности и устойчивости субъекта.

Моделирование параметров устойчивого развития и их оптимизация включает проведение следующих этапов.

1 этап. Выбор и обоснование направлений, характеризующих устойчивое развитие и конкурентоспособность организации на рынке овощей.

Данные направления должны характеризовать не только результаты хозяйственной деятельности организации и состояние ресурсной базы, но и отражать положение на рынке овощей защищенного грунта, оценивать возможности развития конкурентных преимуществ. С учетом современных требований нами предложено проводить оценку по следующим направлениям и группам: 1) оценка качественных характеристик выпускаемой продукции; 2) экономического развития (оценка ресурсов организации и их эффективности); 3) организационно-технологического уровня; 4) положения на потребительском рынке; 5) рыночного потенциала.

2 этап. Выбор и обоснование показателей устойчивого развития по каждому из направлений. В группу показателей по направлению может быть включено различное количество параметров, исходя из принятой отечественной практики, возможностей расчета абсолютных и относительных значений параметров, современного аппарата экономико-статистического моделирования.

Например, в группе «качественные характеристики выпускаемой продукции» можно выделить частные показатели: внешний вид, вкус и запах, размер плодов, степень зрелости (для томатов) и др.;

- в группе «экономическое развитие» – урожайность, валовой сбор, производительность труда, энергоемкость, энергообеспеченность, фондообеспеченность и фондовооруженность, себестоимость, прибыль, уровень рентабельности, инвестиции в основной капитал и др.;

- в группе «организационно-технологический уровень» – соблюдение технологического процесса выращивания овощей, уровень автоматизации труда, экономичность управления, эффективность коллективного управленческого труда, освоение новых видов производства и технологий, доля продукции, выращенная с использованием новых технологий, повышение квалификации персонала;

- в группе «потребительский рынок» – полнота и устойчивость ассортимента, наличие собственной торговой сети, узнаваемость продукта, наличие товаров-новинок, потребительские вкусы и предпочтения, коэффициент эластичности спроса и предложения;

- в группе «рыночный потенциал» – доля рынка, диверсифицированность каналов сбыта, доля продукции, поставляемой на экспорт, уровень межрегиональной интеграции, уровень государственной поддержки отрасли.

3 этап. Расчет показателей конкурентоспособности и устойчивого развития, который проводится по принципу иерархической структуры – частные; агрегированные (групповые по направлению); комплексный интегрированный показатель.

Частный показатель K_{ij} , где i – номер агрегированной группы, j – номер частного показателя внутри i -й группы, представляет собой относительную величину сопоставления фактической величины характеристики свойства (экономического показателя) с базовой величиной. В качестве базы сравнения в одном случаях выступают нормативные значения, утвержденные ГОСТами, ТУ и т.д., в другом случае – значения предыдущего (базисного) периода.

Агрегированный показатель K_i – представляет собой усредненное значение частных показателей. Выбор формулы средней величины обусловлен принципами статистического моделирования и зависит от используемой методики расчета частных показателей, поэтому по агрегированным группам нами были использованы формулы: 1) показатель качественных характеристик выпускаемой продукции K_k (K1) – средняя арифметическая простая из 6 частных показателей; 2) экономического развития $K_э$ (K2) – средняя геометрическая из 27 частных; 3) организационно-технологического уровня $K_{от}$ (K3) – средняя геометрическая из 8 частных; 4) положения на потребительском рынке $K_{пр}$ (K4) – средняя арифметическая простая из 9 частных; 5) рыночного потенциала $K_{рп}$ (K5) – средняя арифметическая простая из 6 частных.

Общий интегральный показатель устойчивого развития $K_{инт}$ представляется нами как функция (произведение) относительных агрегированных показателей конкурентоспособности K и коэффициентов весомости R_i . Коэффициенты весомости являются количественной характеристикой значимости данного агрегированного показателя среди других параметров конкурентоспособности и устойчивого развития. Весомость (значимость) определена экспертным путем.

Комплексное оценивание позволяет объединить в одном показателе совокупность различных факторов, что значительно упрощает процедуру определения конкурентоспособности и устойчивого развития. В нашем случае оценивание охватывает 56 соответствующих показателей по различным направлениям хозяйственной деятельности предприятия и рыночного потенциала.

Всем группам показателей, а также показателям, размещенным в этих группах, присваиваются, в зависимости от их весомости, соответствующие коэффициенты. Как и предельные значения показателей, весомость может корректироваться. Экспертным путем определяют весомость групп показателей, а также весомость показателей в группах. Экспертами могут выступать специалисты в области овощеводства защищенного грунта.

4 этап. Анализ полученных результатов, выявление снижающихся значений параметров или параметров, имеющих значения ниже критериальных.

При анализе устойчивого развития конкретной организации в качестве критерия будут выступать наилучшие значения, получаемые в течение периода функционирования, либо наилучшие результаты, сложившиеся в отрасли в текущем (отчетном) году.

При анализе устойчивого развития отрасли по нескольким организациям одновременно в качестве критерия будут выступать наилучшие значения в текущем (отчетном) году.

5 этап. Моделирование конечных (агрегированных и комплексного интегрального) показателей конкурентоспособности и устойчивого развития организации на основе оптимизации результатов экономических процессов, экономико-статистических методов, методов экономического анализа, а также экспертной оценки с учетом возможностей предприятия.

6 этап. Разработка программы управления устойчивым развитием путем целенаправленного воздействия по векторам деятельности.

В оптимизационной модели должны найти отражение все условия, определяющие данную экономическую проблему. В перечне этих условий наряду с экономическими условиями должны быть агротехнические, биологические, техниче-

ские и другие. Для этого необходимы прочные знания в области технологии, техники, экономики, планирования и организации производства и реализации овощей закрытого грунта. Решающее значение для грамотного построения экономико-математической модели и получения приемлемых оптимальных решений имеет достоверная информация о конкретном моделируемом объекте. Полнота и правильность информации позволяют достаточно точно описать на языке математики все зависимости, связи между изучаемыми экономическими явлениями.

Методология решения задач оптимизации параметров устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта с применением методов статистики должна основываться на всестороннем и глубоком содержательном описании процессов формирования частных, агрегированных и комплексного интегрального показателя. Традиционными методами выступают: точечное оценивание параметров распределения вероятностей (для принятого вида распределения вероятностей строится функция и определяются значения параметров принятого распределения вероятностей, при котором данная функция обращается в максимум); корреляционный анализ (исследование распределения коэффициента корреляции между двумя случайными величинами с целью оценки частного показателя конкурентоспособности и устойчивого развития от определенного фактора); регрессионный анализ (исследование коэффициентов регрессии, определяющих случайную величину как функцию от других случайных величин – факторных признаков); анализ временных рядов (обнаружение тренда, колебаний исследуемой величины относительно заданной кривой или прямой, обнаружение регулярных свойств временного ряда).

Методы экономического анализа – цепных подстановок, факторного анализа, анализа безубыточного производства и продаж, финансового состояния и другие служат вспомогательными методами, позволяющими выявить наибольшее влияние факторов – экономических показателей и процессов на изменение частного, агрегированного или комплексного интегрального показателей конкурентоспособности и устойчивого развития.

Вышеназванные методы моделирования наиболее применимы для оптимизации параметров устойчивости по агрегированным показателям качественных

характеристик продукции K_k , экономического развития $K_э$, организационно-технологического уровня развития $K_{от}$.

Экспертные методы основаны на суждении экспертов о параметрах устойчивости по различным направлениям деятельности организации на рынке овощей закрытого грунта, выраженных в количественной и качественной формах. Широкое применение экспертных методов объясняется их эффективностью при решении задач с большим количеством исходных данных и связей между ними, а также задач с неполными и противоречивыми данными. Экспертные методы наиболее применимы для моделирования показателей 4 и 5 группы – положения на потребительском рынке $K_{пр}$ и показателю рыночного потенциала $K_{рп}$.

В таблице 3 приведена методика расчета агрегированных показателей и общего интегрального показателя устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта.

Таблица 3 – Агрегированные параметры и общий интегральный показатель устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта

Агрегированная группа Параметров	Агрегированный показатель
1. Качественные характеристики выпускаемой продукции, K_k	$K_k = \frac{\sum m_i \cdot K_i^{b, p_k}}{n}$
2. Экономическое развитие, $K_э$	$K_э = \sqrt[n-1]{m_i \cdot K_1^{b, p_f^2} \cdot m_i \cdot K_2^{b, p_f^2} \cdot \dots \cdot m_n \cdot K_n^{b, p_f^2}}$
3. Организационно-технологический уровень, $K_{от}$	$K_{от} = \sqrt[n-1]{m_i \cdot K_1^{a, b, p_f^{om}} \cdot m_i \cdot K_2^{a, b, p_f^{om}} \cdot \dots \cdot m_n \cdot K_n^{a, b, p_f^{om}}}$
4. Потребительский рынок, $K_{пр}$	$K_{пр} = \frac{\sum m_i \cdot K_i^{b, g_s}}{n}$
5. Рыночный потенциал, $K_{рп}$	$K_{рп} = \frac{\sum m_i \cdot K_i^{b, g_{s, o}}}{n}$
Общий интегральный показатель устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта, $K_{инт}$	$K_{инт} = (l_1 \cdot K_k) \cdot (l_2 \cdot K_э) \cdot (l_3 \cdot K_{от}) \cdot (l_4 \cdot K_{пр}) \cdot (l_5 \cdot K_{рп})$

[Составлено автором]

Предлагаемая методика определения уровня развития рынка овощей защищенного грунта, включает следующую последовательность действий: выявление влияю-

щих факторов, их ранжирование с помощью весовых коэффициентов, рассчитанных с применением экспертного метода, определение показателей, расчет приведенных экономико-параметрических индексов, расчет агрегированных показателей и общего интегрального показателя уровня устойчивого развития рынка.

С помощью общего интегрального показателя устойчивого развития рынка можно сделать факторный анализ по каждому влияющему фактору и по группе факторов (внешние факторы, внутренние факторы, стимулирующие факторы, де-стимулирующие факторы), по уровню конкурентоспособности и конкуренции (продукции, предприятия, конкурентной среды, окружающей среды).

Для расчета интегрального показателя устойчивого развития K_k может быть использована следующая формула:

$$K_{III} = (l_1 \cdot K_k) \cdot (l_2 \cdot K_э) \cdot (l_3 \cdot K_{от}) \cdot (l_4 \cdot K_{пр}) \cdot (l_5 \cdot K_{рп}) \quad (1)$$

где K_k – интегральный показатель качества;

$K_э$ – экономический интегральный показатель;

$K_{от}$ – организационно-технологический интегральный показатель;

$K_{пр}$ – интегральный показатель потребительского рынка;

$K_{рп}$ – интегральный показатель рыночного потенциала;

i – порядковый номер частного показателя;

l_v – весовой коэффициент агрегированного показателя;

v – порядковый номер весового коэффициента агрегированного показателя;

n – количество частных показателей;

m – весовой коэффициент частного показателя;

K_i^{b,p_k} – агрегированный показатель качества выпускаемой продукции;

K_n^{b,p_f^2} – агрегированный показатель экономических характеристик предприятия;

$K_n^{b,p_f^{om}}$ – агрегированный показатель организационно-технологических характеристик предприятия;

K_i^{b,g_s} – агрегированный показатель потребительского рынка;

$K_i^{b,g_s,o}$ – агрегированный показатель рыночного потенциала;

a – социальный тип устойчивости;

b – экономический тип устойчивости;

c – природно-климатический тип устойчивости;

p – внутренний влияющий фактор;

g – внешний влияющий фактор;

k – уровень оценки конкурентоспособности – по продукции;

f – уровень конкурентоспособности – по предприятию;

s – уровень оценки конкурентоспособности – по структуре конкурентной среды;

o – уровень оценки конкурентоспособности – по окружающей среде.

Величина K колеблется в пределах от 0 до 1.

На основе анализа показателей устойчивого развития предприятия возможно установить стадию его жизненного цикла на момент проведения такого оценивания. Определение стадии жизненного цикла предприятия осуществляется путем проведения анализа и оценивания показателей объема производства и реализации продукции, общей суммы активов, величины собственного капитала и суммы прибыли в динамике за несколько последних лет. По темпам изменения этих показателей можно сделать конкретный вывод относительно стадии жизненного цикла предприятия. Согласно сложившейся практике, привлекательными для инвестора считаются предприятия (или объекты инвестирования на предприятии), которые находятся в процессе роста, то есть на первых четырех стадиях своего развития.

Параметр p_f (показатели, отражающие влияние внутреннего фактора на конкурентоспособность предприятия, должны рассчитываться по всем предприятиям-участникам рынка овощей защищенного грунта).

Для более дифференцированной оценки уровня устойчивого развития предприятий по производству овощной продукции предложена их градация на: полностью устойчивые, неустойчивые, перспективно устойчивые, потенциально устойчивые, неустойчивые.

Критериями градации являются: прибыль от реализации, тенденции к росту объема производства и уровня рентабельности, ресурсный потенциал предприя-

тия, уровень качества продукции, период устойчивости предприятия в конкурентной среде (таблица 4).

Так как рынок овощей защищенного грунта представляет собой совокупность хозяйствующих субъектов, соответственно, чем больше количество хозяйствующих субъектов, имеющих общий высокий уровень устойчивого развития, тем более устойчиво развитие рынка.

Таблица 4 – Дифференциация уровня устойчивого развития овощеводческих тепличных предприятий

Уровень развития предприятия	Общий уровень устойчивого развития	Критерии				
		Прибыль от реализации	Тенденции к росту объема производства, уровня рентабельности	Ресурсный потенциал предприятия	Уровень качества продукции	Период устойчивости предприятия в конкурентной среде
Полностью устойчивые	0,90-1	Концептуальная модель устойчивости предприятий, которая может быть взята как образец, в реальной практике в условиях рыночной экономики не встречается				
Устойчивые	0,75-0,89	Устойчивая	Четко выраженные	Имеющиеся	Отвечает ожиданию покупателей	свыше 10 лет
Перспективно устойчивые	0,55-0,74	Стабильная	Умеренные	Недостаточные на большие инвестиции	Иногда не отвечает	5-10 лет
Потенциально устойчивые	0,45-0,54	Умеренная	Плановые	Недостаточные	Не отвечает часто	3-5 лет
Неустойчивые	менее 0,45	Не стабильная	Отсутствующие	Отсутствующие	Никогда не отвечает	до 3 лет

[Составлено автором]

В таблице 5 разработана градация уровней устойчивости рынка овощей защищенного грунта в зависимости от дифференциации уровня устойчивого развития предприятий.

Таким образом, устойчивое развитие рынка может быть сформулировано как

стабильный рост, устойчивый к значительным и малым экономическим шокам.

Таблица 5 – Градация уровней устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта

Уровень устойчивого развития	Удельный вес предприятий на рынке				
	Полностью устойчивые	Устойчивые	Перспективно устойчивые	Потенциально устойчивые	Неустойчивые
Оптимальный	0,1	0,5	0,3	0,1	-
Приемлемый	-	0,4	0,4	0,2	-
Абсолютный уровень развития					
Переменный	-		0,1	0,7	0,2
Кризисный	-	-	-	0,2	0,8
Относительный (частичный) уровень развития					

[Составлено автором]

Можно определить два типа развития рынка овощей защищенного грунта:

- Абсолютный уровень устойчивого развития. Рынок характеризуется ростом вне зависимости от малых экономических шоков и не демонстрирует значительной деградации или стагнации при значительных шоках.

- Относительный (частичный) уровень развития. В данном случае рынок является устойчивым к малым шокам, но не гарантируется устойчивость к значительным. При таком типе устойчивости глубокий кризис все равно может привести к значительной деградации рынка, однако при малых шоках рынок деградировать не будет.

Не смотря на многочисленные исследования ученых, вопрос обеспечения устойчивого развития рынка продукции защищенного грунта остается открытым. Также не существует четко разработанной модели механизма обеспечения стратегической устойчивости рынка овощной продукции защищенного грунта, что значительно осложняет мониторинг выполнения поставленных задач в долгосрочной перспективе. Методология оценки устойчивого развития рынка, в том числе, в сфере производства продукции защищенного грунта окончательно не сложилась. В авторской редакции представлены теоретические и методологические положения устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта (таблица 6).

Таблица 6 – Теоретические и методологические положения устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта

Теоретические положения	Методологические положения
Концепция устойчивого развития рынка	
<p>Устойчивое развитие рынка – это комплексное понятие, содержание которого определяют процессы, различные по сущности и способствующие повышению производительности труда, рациональному использованию ресурсов, расширенному воспроизводству, установлению рыночного равновесия, позволяющего обеспечить стратегическое развитие общественных социально-экономических отношений и экосистемы.</p>	<p>В основе методологии устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта используется комплексный и системный подход.</p> <p>Комплексный подход учитывает совокупность рыночных факторов, технологическое и техническое оснащение, передовые управленческих технологии, государственную поддержку в рамках экономически значимых программ субсидирования в процессе реализации политики импортозамещения, государственное регулирование тарифов на электроэнергию и газ, развитие государственно-частного партнерства.</p> <p>Применение системного подхода как общеметодологической основы объективного отражения системных свойств функционирования субъектов рынка овощей защищенного грунта необходимо рассматривать как совокупность взаимосвязанных элементов с учетом особенностей сельского хозяйства: сезонность, развитие растений по естественно-биологическим законам, природно-климатические условия, особенность хранения, переработки и реализации продукции.</p>
<p>Под рынком овощей защищенного грунта понимается система производящих, перерабатывающих, потребляющих и обслуживающих хозяйствующих субъектов и экономических отношений, возникающих между ними по поводу производства, транспортировки, хранения, переработки, сбыта овощей защищенного грунта, формирующая товарное предложение и потребительский спрос на продукцию.</p>	
<p>Устойчивое развитие рынка овощей защищенного грунта может осуществляться через процесс создания и использования эффективных инновационных технологий (финансовых, энергосберегающих, трудовых, производственных, организационных) повышающих уровень организационной культуры и восприимчивость системных организационных нововведений.</p>	
<p>Устойчивое развитие рынка овощей защищенного грунта определяется уровнем устойчивого развития предприятий, составляющих общий (заготовительный), потребительский (завершающий) и управленческий уровень. Чем больше количество хозяйствующих субъектов, имеющих общий высокий уровень устойчивого развития, тем выше устойчивость развитие рынка.</p>	
<p>Под устойчивым развитием рынка овощей защищенного грунта следует понимать способность хозяйствующих субъектов рынка в короткий срок восстанавливать параметры соотношения товарного предложения овощей и платежеспособного потребительского спроса, производя конкурентоспособную экологически чистую продукцию, с учетом рационального использования ресурсов и максимального удовлетворения потребностей населения во внесезонный период в целях обеспечения продовольственной безопасности страны.</p> <p>Устойчивое развитие рынка защищенного грунта может быть сформулировано как стабильный рост, устойчивый к малым и значительным экономическим, политическим, социальным шокам, сохраняя стабильность развития отрасли и локальных рынков.</p>	

[Составлено автором]

Анализ показателей устойчивого развития рынка позволяет определить возможности предприятия и рынка на перспективу. Общий интегральный показатель устойчивого развития рынка может быть использован для определения эффективности инвестирования в сферу деятельности – производство овощей защищенного грунта – при сравнении альтернативных вариантов вложения средств. Если инвестор делает выбор в пользу конкретного предприятия на рынке овощей защищенного грунта, то он может в дополнение использовать показатель уровня конкурентоспособности предприятий по производству овощной продукции защищенного грунта.

Систематизация методологических аспектов формирования конкурентной среды рынка овощей защищенного грунта, разработка методики определения уровня устойчивого развития рынка овощной продукции защищенного грунта, методики оценки уровня устойчивости предприятий по производству овощной продукции, градация уровней устойчивости рынка овощей защищенного грунта позволят повысить эффективность функционирования рынка, определить стратегию развития и регулирования конкурентной среды, разработать мероприятия, направленные на повышение эффективности производства овощей защищенного грунта.

1.3 Формирование организационно-экономического механизма устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта

Организационно-экономический механизм является сложной многогранной экономической категорией, которая не получила однозначной трактовки в экономической литературе. В широком понимании организационно-экономический механизм представляет собой совокупность разнообразных процессов, последовательностей состояния или части некоторой системы, порядка определения экономической деятельности. Он должен включать инструменты, которые регулируют экономическую деятельность предприятий: организационное построение, плани-

рование, финансирование, ценообразование, стимулирование, кредитование, учет и контроль, внутрихозяйственные и внешние действия [111]. Важным элементом организационно-экономического механизма управления является мониторинг и адекватное реагирование на возмущающие воздействия среды для поддержания желаемого уровня устойчивости [148].

В современном экономическом словаре дается следующее определение: «Организационно-экономический механизм – это совокупность организационных структур и конкретных форм, методов управления, а также правовых норм, с помощью которых реализуются действующие в конкретных условиях экономические законы, процесс воспроизводства» [177].

Особый интерес представляет точка зрения Н.Р. Куркиной, которая дает следующее определение: «Организационно-экономический механизм представляет собой совокупность экономических, организационных и социальных отношений в сфере управления и регулирования процессами продовольственного обеспечения с целью развития и функционирования национальной продовольственной системы [91].

Организационно-экономический механизм управления должен быть гибким и рассчитанным на изменение потребительских предпочтений, предъявляющих требования к постоянному улучшению качественных характеристик продукции.

Организационно-экономический механизм представляет собой важную составную часть всего хозяйственного механизма и может быть определен как совокупность организационно-экономических структур, формирующих отрасль национальной экономики, и уровней управления, включающих законодательные, финансово-экономические и организационно-административные методы воздействия, обеспечивающие непрерывное развитие отрасли на основе принципов целенаправленности, системности, комплексной реализации потенциала отрасли, адаптивности, согласованности интересов взаимодействующих субъектов, инновационности [243].

Формирование организационно-экономического механизма рынка овощей защищенного грунта осуществляется с использованием инструментов государ-

ственного регулирования (нормативно-правовые акты, предоставление льготных кредитов тепличным предприятиям). При использовании этих инструментов, отмечает И.И. Буздалов, можно значительно ускорить темпы развития рынка овощей защищенного грунта, повысить эффективность функционирования его предпринимательских структур [48].

Характерной особенностью рынка овощеводства защищенного грунта является взаимопроникновение и взаимодействие экономических и организационных элементов организационно-экономического механизма управления.

Необходимость обоснования организационно-экономического механизма управления устойчивым развитием рынка овощей защищенного грунта определяется, в первую очередь, необходимостью удовлетворения общественных потребностей в продукции, производимой предприятиями защищенного грунта в условиях постоянных изменений рыночной среды. С другой стороны, на протяжении последнего десятилетия в большинстве тепличных предприятий в России происходили позитивные количественные изменения, достигнутые преимущественно экстенсивным путем развития. Однако экстенсивные изменения уже в значительной степени исчерпали свои возможности влияния и не имеют существенного значения для обеспечения прибыльности предприятий по производству овощной продукции защищенного грунта. Практика показывает, что проблемы, которые существуют в экономике сегодня, не могут быть решены без формирования механизма, обеспечивающего стратегическую устойчивость рынка в условиях динамизма рыночной среды.

Обеспечение стратегической устойчивости рынка овощной продукции защищенного грунта не сводится лишь к определенному набору инструментов, действий и мероприятий по поддержке его развития. В данном аспекте устойчивость развития рынка нужно воспринимать как важнейший индикатор внешней и внутренней среды предприятия, который нуждается в новых подходах относительно «мониторинга – оценки – управления – обеспечения».

Под механизмом управления устойчивым развитием рынка следует понимать способ сочетания принципов принятия управленческих решений по вопро-

сам устойчивого развития рынка, комплекса мероприятий, организационно-экономических условий их реализации, инструментов управления, направленных на достижение предприятиями-участниками рынка стратегических целей в условиях постоянного влияния внешних и внутренних факторов.

Для исследования этих элементов организационно-экономического механизма управления устойчивым развитием рынка овощей защищенного грунта целесообразнее всего использовать системный подход.

В контексте трактовки сущности устойчивого развития рынка и процесса управления им, объектом организационно-экономического механизма управления рынком овощей защищенного грунта следует признать потенциал и конкурентоспособность предприятий-участников рынка овощей защищенного грунта.

Организационно-экономический механизм управления устойчивым развитием рынка овощей защищенного грунта позволяет достичь желаемых целей путем установления принципов принятия управленческих решений, обоснования условий реализации мероприятий, самих мероприятий, инструментов, целей обеспечения устойчивости, этапов и параметров планирования.

Принципы принятия управленческих решений в целях реализации организационно-экономического механизма эффективного функционирования рынка овощей защищенного грунта: системность; достаточность информационной базы; оптимальность (максимум или минимум критерия); причинно-следственная связь; оперативность и эффективность; минимизация рисков; допустимость (ресурсная, правовая, этическая); ответственность; обратная связь.

Содержание организационно-экономического механизма управления устойчивым развитием рынка овощей защищенного грунта в значительной степени определяется созданием необходимых условий для количественных и качественных преобразований и координации действий, направленных на предупреждение формирования и устранение противоречий, возникающих во внутренней среде предприятия и в результате его взаимодействия с внешней средой (Рисунок 5).

Формирование организационно-экономического механизма развития рынка овощей защищенного грунта осуществляется при наличии факторов, которые определяют спрос и предложение на рынке.



Рисунок 5 – Условия устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта [Составлено автором]

Предложение как составляющая рыночного механизма формируется под воздействием совокупности условий, а именно:

- климатических особенностей того или иного региона, предопределяющих в определенной степени структуру затрат на производство овощной продукции защищенного грунта и определенную концентрацию производства;
- развития производительных сил, определяемого технологичностью производства, уровнем урожайности овощных культур защищенного грунта, доведением их до товарного вида и др.;
- возможности доступа предпринимательских структур к рынку средств производства и финансовым ресурсам;
- уровня государственного стимулирования производства продукции защищенного грунта через инвестиции, налоги, льготные кредиты под финансирование новых технологий;

- наличия каналов связи субъектов предпринимательской деятельности с рыночными структурами, которые должны обеспечить доступ к произведенной овощной продукции защищенного грунта;

- уровня цен на ресурсы и технологии производства.

Экономические условия влияют как на уровень производства, так и на уровень потребления овощной продукции. В экономической системе могут быть выделены такие условия, как уровень производственно-экономического развития и финансовое состояние предприятий, их ресурсные, инвестиционные возможности, возможности научно-технического и экспортного развития, уровень конкуренции на рынке.

Организационные условия включают организационно-правовые аспекты регламентации деятельности предприятий по производству овощной продукции защищенного грунта, разработку стратегических программ развития отрасли, мер государственной поддержки и стимулирования, государственный и ведомственный контроль, включая налоговый контроль, контроль качества, санитарно-эпидемиологический надзор и другие виды контроля и надзора.

К структурным условиям относится система взаимоотношений в отрасли овощеводства защищенного грунта, наличие ассоциаций производителей, уровень их информационного обеспечения и состояние инфраструктурного обеспечения отрасли в целом.

С точки зрения процессного подхода организационно-экономический механизм устойчивого развития рынка может быть рассмотрен как процесс, состоящий из системных элементов и воздействий, при этом позитивные воздействия на рынок доминируют над негативными воздействиями.

При наличии позитивных возмущающих воздействий процесс функционирования рынка продолжается в заданном режиме, поскольку обнаруженное влияние способствует повышению устойчивости. Однако при выявлении негативных воздействий, обязательной является реакция системы, направленная на оценку и прогнозирование последствий. В зависимости от величины вероятного снижения уровня устойчивости рынка или ее составляющих определяются конкретные опе-

ративные меры, направленные на преодоление, минимизацию или приспособление к негативному возмущающему воздействию.

Конкретные методы организационно-экономического механизма устойчивого развития и реагирования рынка на возмущающие воздействия зависят от совокупности факторов:

- среды воздействия (внешнее, внутреннее), которое в значительной мере определяет его управляемость;
- характера воздействия (позитивное, негативное);
- вида составляющей общей устойчивости рынка, на которую он направлен (производственной, управленческой, финансово-экономической и др.);
- уровня устойчивости рынка на момент воздействия (оптимальный, приемлемый, неустойчивый, кризисный);
- взаимозависимости составляющих устойчивости рынка и способности рынка реагировать на воздействия во всех подсистемах одновременно.

Для эффективного функционирования организационно-экономического механизма устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта необходимо взаимодействие и согласованность системных элементов, которые являются взаимодополняющими и оказывающими корреляционную зависимость и воздействие (Рисунок 6).

Системные элементы организационно-экономического механизма устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта					
Рыночный механизм (рыночное саморегулирование)					
Спрос	Предложение	Ценообразование	Конкуренция	Ресурсы	Инвестиции
Участники рынка овощей защищенного грунта					
Предприятия производители овощей защищенного грунта	Посредники (финансово-кредитные, научные учреждениями, инвесторы, поставщики, сбытовые структуры, ассоциации и союзы, государство)			Потребители (целевые группы)	
Механизм управления					
Государственное регулирование (управляющее и регулирующее воздействие)	Согласование и интеграция экономических интересов хозяйствующих субъектов (предпринимательских структур и некоммерческих организаций)			Экономические и социальные интересы потребителей (уровень доступности)	
Приоритетные направления (цели и задачи государственной политики)	Экономические стимулы (наращивание производственного потенциала)			Реальные доходы и потребности потребителей	
Методы и функции управления					
Административные	Организация и управление производством	Финансово-экономические	Инновационные	Инвестиционные	
Обеспечение продовольственной безопасности и импортозамещения продукции овощеводства защищенного грунта					

Рисунок 6 – Системные элементы организационно-экономического механизма устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта

[Составлено автором]

Четкое разграничение и формализация понятий «развитие», «устойчивость», «стабильность», «управление устойчивым развитием рынка», «механизм управления устойчивым развитием рынка» именно для рынка овощной продукции защищенного грунта с позиции структурного образования является научной основой для разработки и внедрения более действенных инструментов управления овощеводством защищенного грунта для обеспечения ее эффективного функционирования в условиях влияния положительных и негативных, внутренних и внешних факторов переменной экономической среды и предупреждения нарушений нормального развития рынка в результате возникновения кризисных явлений. Исследования перспективных направлений формиро-

вания организационно-экономического механизма устойчивого развития рынка предусматривают на двух уровнях воспроизводства: общем (заготовительном), и потребительском (завершающем). Каждый из них нуждается в соответствующих инструментах управления.

В качестве инструментов управления устойчивым развитием рынка овощей защищенного грунта могут быть выделены: организация, планирование, стимулирование, мониторинг и оценка результатов деятельности его участников, нормативно-правовое регулирование, государственное регулирование, ценообразование, ресурсное обеспечение, налогообложение, кредитование, бюджет, страхование, кадровое обеспечение, маркетинговая деятельность (Таблица 7).

Одним из основных инструментов управления является формирование законодательной и нормативно-правовой базы, устанавливающей правовые, экономические и организационные принципы государственного регулирования развития этого рынка.

Экономическая деятельность предприятий и устойчивое развитие рынка овощей защищенного грунта связаны со значительной неопределенностью знаний об условиях и процессах, происходящих на предприятии и его рынке, что является предпосылкой формирования резервов, – одного из способов реакции на риск.

Применимость резервов предприятия как инструмента снижения управленческих и финансовых рисков и повышения его устойчивости может быть раскрыта путем уяснения целей создания резервов и их функций в стабилизации устойчивого развития предприятия по производству овощей защищенного грунта, а также обоснованной систематизации резервов.

Таблица 7 – Инструменты организационно-экономического механизма управления устойчивым развитием рынка овощей защищенного грунта

Составляющие механизма	Элементы
Организационные	<ol style="list-style-type: none"> 1. Выбор организационно-правовых форм предприятий (ФГУП, ГУП, МУП, ИП, ФКХ) 2. Инфраструктурное и логистическое обеспечение рынка
Маркетинговые	<ol style="list-style-type: none"> 1. Разработка конкурентоспособной маркетинговой концепции предприятия, включающей ассортиментную и ценовую политику, сбалансированную систему сбыта и стратегию продвижения проекта, бренда и готовой продукции. 2. Регулярный мониторинг рыночной ситуации. 3. Организация прямой связи с конечными потребителями готовой продукции и оперативная реакция на изменение потребительских предпочтений.
Кадровые	<ol style="list-style-type: none"> 1. Подготовка кадров нового поколения инновационного типа с фундаментальной подготовкой. 2. Формирование инновационных специализированных образовательных программ высшего и среднего профессионального образования. 3. Взаимодействие научных и образовательных организаций и предприятий. 4. Внедрение эффективной подготовки и переподготовки кадров для отрасли овощеводства защищенного грунта. 5. Повышение квалификации действующих специалистов в передовых тепличных хозяйствах и за рубежом.
Экономические составляющие	<ol style="list-style-type: none"> 1. Страхование рисков деятельности предприятий. 2. Изменение условий кредитования 3. Снижение себестоимости (снижение затрат на электроэнергию до 30-50 %, газ, тепло, иные расходы).
Производственные	<ol style="list-style-type: none"> 1. Строительство овощехранилищ. 2. Строительство объектов селекционно-генетических центров и селекционно-семеноводческих центров. 3. Импортозамещение тепличных конструкций.
Инновационные	<ol style="list-style-type: none"> 1. Использование достижений современной науки в части оборудования и технологий, селекции, внедрения технологических инноваций.
Государственное регулирование	<ol style="list-style-type: none"> 1. Принятие особых условий поставки электроэнергии, тепла и расчетов за их использование. 2. Государственное, отраслевые и региональные программы регулирования и развития рынка овощей защищенного грунта 3. В условиях импортозамещения господдержка предприятий и граждан, ведущих личное подсобное хозяйство; субсидирование инвестиционных кредитов по льготным ставкам (не более ставки рефинансирования) 4. Субсидирование затрат: капитальных затрат на строительство до 30% (в настоящее время 20%); субсидирование фермерско-крестьянских хозяйств и ИП; погектарная поддержка (от 1 млн. руб. /га.); субсидирование прямых затрат на технику и оборудование.

[Составлено автором]

Практическое значение образования резервов для обеспечения адаптации предприятия к факторам риска внешней и внутренней среды и формирования его устойчивости может быть раскрыта с помощью их основных функций, в частности:

- страхования рисков предприятия от воздействий внутренней и внешней среды, и как результат – обеспечение устойчивости предприятий;
- планомерное включение средств, зарезервированных предприятием, в расходы на производство;
- реальная оценка фактических активов предприятия;
- оценка инвестиционной привлекательности.

Важным инструментом сокращения потерь овощной продукции, повышения ее качества является оптимизация поставок продукции, достигаемая за счет укрепления интеграции. В качестве показателя, характеризующего состояние и уровень развития интеграции производства на рынке овощной продукции защищенного грунта, может использоваться показатель межрегиональной (межобластной) интеграции, определяемый как отношение удельного веса объема продукции, вывозимой за пределы региона к удельному весу объема продукции, потребляемой внутри региона (A_k).

$$A_k = \frac{V_n}{V_i}, \quad (2)$$

где, V_n – удельный вес объема продукции, вывозимой за пределы региона;

V_i – удельный вес объема продукции, потребляемой внутри региона.

Положительная динамика данного показателя свидетельствует о повышении устойчивости рынка и укреплении межрегионального взаимодействия.

Обобщая, можно констатировать, что интеграционные связи на рынке и использование показателей интеграции деловых связей на рынке овощей защищенного грунта будут способствовать техническому, технологическому, организационно-управленческому, экономическому единству и непрерывности этапов производства, заготовки, транспортировки, хранения и потребления овощной продукции. Только при реализации таких условий можно обеспечить стабилизацию производства овощей защищенного грунта и повысить его экономическую эффективность.

Несмотря на положительную динамику и развитие рынка овощей защищенного грунта, расширение межрегиональных связей в поставке продукции, имеется целый ряд нерешенных организационно-экономических проблем, таких как: несовершенство законодательства по формированию и развитию элементов системы рынка; дефицит бюджетных средств и средств специализированных фондов для финансирования инновационных проектов развития рынка овощей защищенного грунта; несовершенство финансово-кредитного механизма обеспечения деятельности предприятий-производителей овощной продукции защищенного грунта. Не созданы также условия для эффективного взаимодействия элементов организационно-экономического механизма управления процессом устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта.

Предпринимательские структуры на рынке овощеводства защищенного грунта должны тесно сотрудничать с финансово-кредитными, научными учреждениями, инвесторами, поставщиками и сбытовыми структурами. Необходимо, чтобы такая форма взаимоотношений имела форму предпринимательского партнерства.

Таким образом, разработка и реализация организационно-экономических мероприятий должна основываться на налаживании организационно-экономических процессов взаимодействия между предприятиями-производителями овощной продукции и потребителями, взаимосвязи основных составляющих механизма, обеспечивающего единство технологической цепи производства и потребления продукции защищенного грунта, а также действенным влиянии соответствующих инструментов, новых организационных форм, инновационных проектов, других нововведений и их практической реализации.

Важнейшим инструментом организационно-экономического механизма устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта выступает диагностика (оценка) внутренней и внешней устойчивости развития, которая в обобщенном виде представлена на рисунке 7.



Рисунок 7 – Методы диагностики устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта [Составлено автором]

Предлагаются следующие количественные индикаторы (показатели), позволяющие оценить внешнюю и внутреннюю устойчивость рынка овощей защищенного грунта:

- доля продукции отечественного производителя в общем объеме тепличной продукции в России;
- уровень рентабельности тепличного производства;
- доля инвестиционных проектов, введенных за анализируемый период;
- объем капитальных вложений за счет всех источников финансирования;
- доля импорта и экспорта продукции;
- доля обновленной части основных производственных фондов;
- динамика объема производства овощей;
- доля вновь введенных тепличных площадей и новых участников рынка;
- доля выведенных тепличных площадей;
- доля прибыльных и убыточных хозяйств в их общем числе;
- различия в цене между импортной и отечественной тепличной продукцией;
- доля продукции, произведенной новыми участниками отечественного рынка;

- доля производства тепличной продукции в общем объеме сельскохозяйственного производства и в валовом внутреннем продукте страны;
- доведение порогового значения показателя удельного веса отечественной тепличной продукции в общем объеме продукции внутреннего рынка
- доля тепличных хозяйств, использующих интенсивные технологии производства;
- уровень среднемесячной заработной платы в отрасли;
- отношение среднемесячной номинальной заработной платы работников отрасли к прожиточному минимуму трудоспособного населения и уровню заработной платы в целом по России;
- обеспечение продовольственной безопасности страны, путем доведения фактического потребления овощной тепличной продукции согласно научно обоснованным нормам;
- повышение качества и экологичности продукции;
- расширение ассортимента продукции.

Организационно-экономический механизм устойчивого функционирования и развития рынка овощей защищенного грунта предполагает внедрение системы мониторинга, адекватных методов оценки и интерпретации достигнутого уровня устойчивости, методов прогнозирования уровня устойчивости рынка и предприятия в краткосрочной и долгосрочной перспективе при наличии единичного и множественных возмущающих воздействий как позитивного, так и негативного характера.

Обобщение теоретических и методических аспектов, закономерностей и особенностей организационно-экономического механизма показывает, что необходимым условием устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта является экономическое обоснование хозяйственных взаимосвязей субъектов этого рынка и обоснование методических подходов к совершенствованию деятельности предприятий-производителей овощей.

Организационно-экономический механизм развития данного рынка имеет выраженную специфику, обусловленную, прежде всего, особенностями ее произ-

водства. Особенность этого рынка тепличного овощеводства – массовость потребления и высокая социальная значимость продукции, высокая степень государственного регулирования, которая осуществляется через производственные и тарифные квоты, импортные пошлины, санитарные и фитосанитарные мероприятия, дотации и субсидии производителям.

Функциональное назначение организационно-экономических мер заключается в том, что они помогают реализовать организационный потенциал рынка овощей защищенного грунта и привести его в динамическое состояние. Это означает, что в рамках механизма должна осуществляться определенная деятельность в соответствии с установленными правилами с применением соответствующих методов влияния на конкуренцию.

Спектр мероприятий, направленных на активизацию объективно существующих механизмов влияния на устойчивость рынка овощей защищенного грунта, должен предусматривать работу в следующих направлениях:

- совершенствование нормативно-правовой базы, регламентирующей деятельность как непосредственно предприятий, так и других субъектов, связанных с организацией функционирования отрасли овощеводства защищенного грунта, решения которых влияют на устойчивость рынка;

- исследование процессов самоорганизации отрасли овощеводства защищенного грунта для определения возможных направлений влияния на внутреннее, системные взаимосвязи с целью активизации процессов самоорганизации, способствующих повышению эффективности отрасли овощеводства защищенного грунта;

- взаимодействие органов государственной и муниципальной власти, предприятий по производству овощей защищенного грунта и их ассоциаций;

- разработка единой государственной стратегии развития отрасли овощеводства защищенного грунта на долгосрочную перспективу;

- активизация работы в направлении расширения рынка сбыта овощей защищенного грунта;

- совершенствование подходов к управлению финансовой устойчивостью, осуществлению ситуационного планирования, которое предусматривает прогноз устойчивости в зависимости от выбранного сценария и др.;

- обоснование резервов на предприятия и укрепление интеграционных связей.

Организационное обеспечение механизма управления устойчивым развитием рынка овощей защищенного грунта включает решение вопросов выбора и обоснования целей, критериев, стимулов, согласования деятельности по уровням и звеньям, функциям, задачам. Анализ информационных взаимосвязей в процессе устойчивого развития рынка позволяет сформировать модель согласования разнообразных интересов, а затем преобразовать ее в интеграционную процедуру управления рынком.

Механизм управления устойчивым развитием рынка овощной продукции защищенного грунта как составляющую перспективного развития следует рассматривать с помощью блок-схемы, состоящей из совокупности основных элементов и этапов достижения устойчивого развития (Рисунок 8).



Рисунок 8 – Блок-схема устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта [Составлено автором]

Процесс реализации этапов предложенной блок – схемы нуждается не только в значительных затратах времени и ресурсов, но и в четко спланированных действиях, которые должны иметь детализированный характер. Основой формирования блок – схемы устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта является формирование целей, заключающееся в определении главных стратегических ориентиров.

Идентификация целей достижения устойчивого развития рынка невозможна без анализа рынка сбыта овощной продукции защищенного грунта и оценки конкурентоспособности. На данном этапе нужно, исходя из основных направлений деятельности, определить, какую долю на рынке занимает предприятие и имеет ли оно, учитывая внутренние и внешние факторы, возможность для последующего успешного развития.

Анализ рынка сбыта продукции, учитывая оценку стратегических возможностей, в свою очередь, предусматривает анализ уровня обеспеченности ресурсами, ведь достаточный уровень материальных, трудовых и финансовых ресурсов является предпосылкой успешной деятельности. Вместе с этим нужно проанализировать производственный потенциал предприятий по производству овощной продукции защищенного грунта и инфраструктурных предприятий, что позволит установить и скрытые возможности относительно привлечения и использования факторов производства для выпуска максимально возможного объема продукции.

Оценка предыдущих составляющих блок-схемы дает возможность ответить на вопрос о целесообразности поддержки существующих позиций развития предприятия, о пересмотре конкурентной политики предприятия. При этом следует оценить возможности перехода от существующего состояния к новому, то есть нужно определить состояние взаимоотношений с потребителями продукции, рынка сбыта, «философию» предприятия, осуществить оценку производственной мощности и т.п. Этот этап необходим для идентификации объекта управления, который будет основой последующих исследований. Так, например, если оценка возможности перехода к новому состоянию покажет, что это возможно за счет наращивания объемов производства, то именно это и станет объектом управленческого влияния.

Обоснование эффективного комплекса мероприятий по реализации устойчивости предприятия овощеводства защищенного грунта является основой разработки стратегической программы – ключевого звена данной блок-схемы. Ведь на современном этапе развития экономики важную роль играет четкая, направленная на перспективу организация работы как на предприятии в целом, так и в каждом отдельном его подразделении.

Завершающим этапом реализации системных элементов блок-схемы, соответствующим этапам алгоритма должно стать обоснование механизма управления устойчивым развитием рынка. Для получения обоснованных предложений по выбору наиболее рациональных решений руководители предприятий должны иметь набор методик и моделей, используя которые можно в короткий срок рассмотреть, сравнить и оценить различные варианты решений и выбрать наиболее целесообразные. Применение экономико-математических моделей в системе управления развитием предприятия по производству овощей защищенного грунта значительно сокращает время на подготовку прогнозной информации, при этом качество информации имеет высокий уровень.

Безусловно, обеспечение устойчивости рынка является важнейшей задачей государства. При этом механизм управления должен разрешать проблему обеспечения стойкого динамического процесса деятельности субъектов рынка, при переходе его в качественно новое состояние в нестабильных условиях внешней среды. На всех стадиях развития предприятия должны учитываться динамические характеристики рынка, поскольку сегодня стремительно изменяются технологии, сокращается жизненный цикл товаров, появляются новые конкуренты, которые наращивают свой потенциал, применяя инновационные технологии и эффективные методы управления.

Реализация алгоритма реализации блок-схемы обеспечения устойчивого развития предприятия возможна при условиях:

сбалансированности внутренних ресурсов предприятия; создания стабильной системы управления конкурентоспособностью продукции на рынке; предвидения изменений в деловой среде, которые являются потенциальными угрозами

или будущими возможностями; формирования команды высококвалифицированных специалистов; укрепления положения предприятия в отрасли; четкой согласованности задач и стратегических целей предприятия.

Устойчивое развитие рынка является результатом эффективного взаимодействия составляющих ее элементов; характеризует эффективность использования и размещения ресурсов с целью обеспечения развития всех сфер деятельности, увеличения прибыли предприятия.

Для обеспечения устойчивого развития рынка необходима адаптация предприятия к изменяющимся условиям внешней и внутренней среды, гибкость и скорость реакции на изменения конъюнктуры рынка, повышение качества и конкурентоспособности продукции, услуг и производства в целом, высокая инвестиционная активность, ликвидность и финансовая стабильность. Только при условиях адаптации предприятий можно создать динамически равновесную целостную систему управления рынком, которая бы самостоятельно определяла свой вектор развития не только сегодня, но и в будущем.

Результатом рассмотрения теоретико-методологических и методических вопросов организационно-экономического механизма устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта являются следующие выводы:

- изучение источников по вопросам устойчивого развития рынка, формирования конкурентной среды позволило внести уточнения в формулировку понятий и категорий исследуемого рынка овощей защищенного грунта;

- выявлены и классифицированы факторы, оказывающие влияние на устойчивое развитие рынка;

- предложена методика оценки уровня устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта и методика оценки уровня конкурентоспособности предприятий по производству овощной продукции, включающие количественные и качественные показатели и критерии;

- организационно-экономический механизм управления устойчивым развитием рынка овощей защищенного грунта позволяет достичь желаемых целей путем установления принципов принятия управленческих решений, обоснования

условий реализации мероприятий, инструментов, целей обеспечения устойчивости, этапов и параметров планирования.

Методологические положения комплексного исследования организационно-экономического механизма устойчивого развития рынка овощеводства защищенного грунта состоят в следующем:

- для исследования элементов организационно-экономического механизма рынка овощей защищенного грунта целесообразнее использовать комплексный и системный подход, позволяющие систематизировать и проанализировать основные его элементы, а также взаимодействие между этими элементами для достижения поставленной цели;

- применение системного подхода как общеметодологической основы объективного отражения системных свойств функционирования субъектов рынка овощей защищенного грунта необходимо рассматривать с учетом их взаимоотношений с внешней и внутренней средой, что позволит определить и спрогнозировать различные сценарии развития рынка овощей защищенного грунта, уровня государственной поддержки с целью удовлетворения общественных потребностей в продукции, производимой предприятиями защищенного грунта в условиях постоянных изменений элементов рыночной среды.

- формирование организационно-экономического механизма рынка овощей защищенного грунта осуществляется с использованием инструментов государственного и нормативно-правового регулирования, организационных и экономических мероприятий;

- формирование организационно-экономического механизма рынка овощей защищенного грунта необходимо осуществлять на основе передового зарубежного опыта, который представляет определенный интерес для повышения устойчивого функционирования и развития российского рынка.

1.4 Зарубежный опыт функционирования и устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта

В то время как площади защищенного грунта в России продолжают сокращаться, развитие овощеводства защищенного грунта за рубежом остается на высоком уровне. Не смотря на то, что по наличию тепличных площадей и валовому сбору Россия входит в десятку ведущих стран мира, но по урожайности находится на 57 месте. Так как организационно-экономический механизм функционирования российского рынка по сравнению с передовыми зарубежными производителями овощей защищенного грунта является малоэффективным и непроизводительным, следует проанализировать существующие действенные инструменты и методы управления для повышения устойчивости и эффективности российского рынка защищенного грунта.

Всего в мире производится около 1 млн. тонн овощей. Площади под овощами в мире насчитывают около 52 млн. га. Большая часть овощей выращивается в открытом грунте, и только 23% (12 млн. га) – в защищенном грунте [294].

В России производится ежегодно 15 млн. тонн овощей открытого и защищенного грунта, по 100 кг овощной продукции на человека, в то время как в развитых странах этот показатель выше в 2-3 раза. Например, в Китае – 450 кг на человека, в Европе – 200 кг на человека. Проведенный нами анализ за ряд лет показывает, что отечественные производители овощей слабо оснащены основными фондами, имеют низкий уровень технологий, оставляют желать лучшего семенная база, оснащенность удобрениями, тепличными конструкциями, логистическими возможностями по сравнению с иностранными производителями, что, безусловно, сказывается на издержках и развитии самого рынка.

В Китае производится самое большое количество овощей в мире. На государственном уровне разработана стратегическая программа по освоению Сибири, причем китайские производители овощной продукции застрахованы в Китае от производственных потерь в России. Уровень государственной поддержки в Китае

позволяет активно продвигать на российский рынок продукцию, сбивающую цены и снижающую уровень рентабельности российских тепличных комбинатов. Особенно велика доля тепличной китайской продукции в Сибири и на Дальнем Востоке. Однако качество этой продукции оставляет желать лучшего.

Например, в Сибирском федеральном округе ежегодно на площади 5000 га в пленочных теплицах китайцами выращиваются огурцы и томаты сомнительного качества при средней урожайности выращиваемых культур – 10 кг/м² (в то время как средняя урожайность тепличных культур в России составляет: огурец – 32 кг/м², томаты – 37 кг/м²). Но даже при такой низкой урожайности (но высоких объемах производства и низкой себестоимости) без применения передовых технологий, модернизации технологических процессов и рекламы, иностранные производители остаются конкурентоспособными участниками российского рынка. Они активно используют семена с ГМО, подкормки от заболеваний растений, удобрения с нитратами, пестицидами и гербицидами. Турецкие и китайские овощи и фрукты имеют превышение по нитратам в 55-65 раз. Все это негативно сказывается на здоровье россиян.

По данным Ассоциации «Теплицы России» общая площадь тепличных сооружений только в Западной Европе составляет 300 тыс. тонн [298]. Помимо Китая, лидерами по производству овощей в защищенном грунте являются Испания, Япония, Нидерланды, Марокко и др. (Рисунок 9).

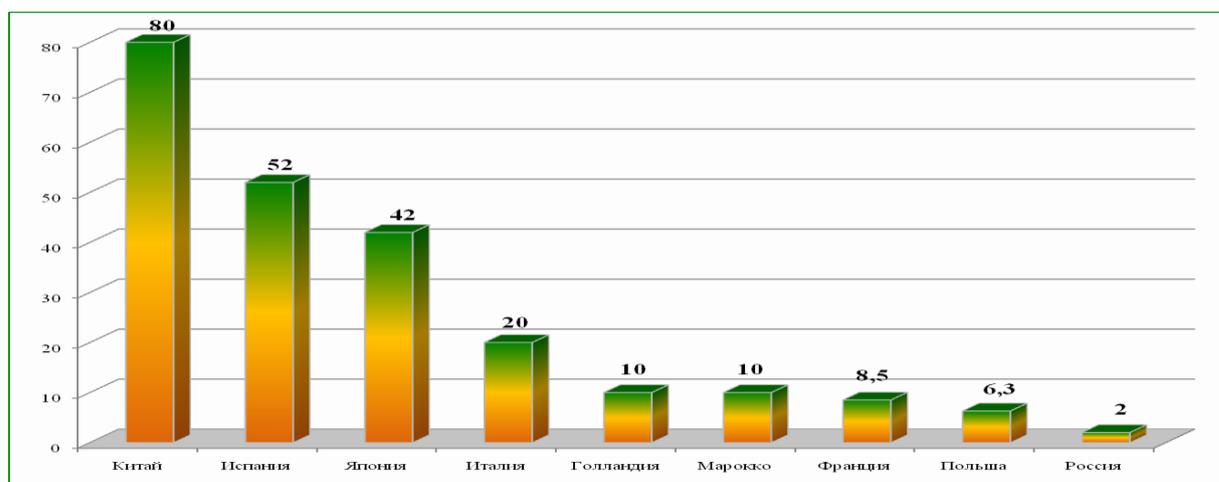


Рисунок 9 – Площади под зимними теплицами в странах мира, тыс. га, 2016 г.

[Составлено автором]

В таких странах, как Польша, Турция, Нидерланды, Финляндия, Норвегия, Япония, Украина, Белоруссия активно ведется строительство современных тепличных комбинатов, и наращиваются объемы производства. После вступления России в ВТО положение иностранных производителей на российском рынке стало еще более устойчивым, так как уменьшились ставки ввозной пошлины на овощи с 15 до 13,3%, а по некоторым группам овощей до 10%.

До 2016 года прирост импорта в России существенно опережал прирост производства валовой тепличной продукции отечественного производителя. После введения санкций и эмбарго ситуация изменилась в сторону сокращения импортной продукции.

Голландия играет важную роль в мировой торговле овощами, на долю голландских овощей приходится 20% в общей стоимости экспорта свежих овощей стран членов Евросоюза. В этой стране самый высокий показатель количества тепличных площадей на душу населения. Площади защищенного грунта занимают около 10000 га. Развитие тепличного овощеводства субсидируется как из средств бюджета, так и за счет дотаций из Евросоюза. Предоставление льготных кредитов под 2% годовых сроком на 25 лет способствует увеличению площадей и объема продукции. Субсидии и льготы правительства Нидерландов включают механизмы ускоренной амортизации инвестиций в культивационные сооружения, механизмы погектарной поддержки. В России также были применены механизмы погектарной поддержки для сельхозпроизводителей, заимствованные из иностранного опыта, по ставке 125 руб./ га. Однако данная ставка не смогла значительно повлиять на эффективность производства, а субсидии 250-300 руб./га не смогли обеспечить уровня рентабельности и снижения затрат.

Нидерланды обладают сильным и конкурентоспособным сектором растениеводства, включая компании с региональными тепличными комплексами. Сектор тепличного овощеводства вносит неоценимый вклад в развитие агропродовольственных рынков и экспорт Нидерландов. Самодостаточное и устойчивое развитие рынка овощеводства защищенного грунта начиная с 1990-х формировалось на основе государственного стимулирования. Организационно-экономические меро-

приятия были сконцентрированы на снижении уровня потребляемой энергии, газа, выбросов в воду и уменьшение используемых тепличных площадей.

Развитие тепличного овощеводства субсидируется как из средств бюджета, так и за счет дотаций из Евросоюза. Предоставление льготных кредитов под 2% годовых сроком на 25 лет способствует увеличению площадей и объема продукции. Субсидии и льготы правительства Нидерландов включают механизмы ускоренной амортизации инвестиций в кульвационные сооружения, механизмы погектарной поддержки. В России также были применены механизмы погектарной поддержки для сельхозпроизводителей, заимствованные из иностранного опыта, по ставке 125 руб./ га. Однако данная ставка не смогла значительно повлиять на эффективность производства, а субсидии 250-300 руб./га не смогли обеспечить уровня рентабельности и снижения затрат.

К сельскому хозяйству в Нидерландах в целом и растениеводству в частности всегда применялись передовые инновационные технологии. В течение многих лет было применено множество инновационных проектов и государственных программ, а инновации в сфере самодостаточного ресурсоиспользования, потребления энергии, выбросов парниковых газов, водоснабжения и рационального использования тепличных площадей всегда имели первоочередное значение. Благодаря государственной программе «Переход к устойчивому сельскому хозяйству» в Нидерландах тепличное овощеводство позиционируется как наиболее успешно развивающийся сектор [295].

Активное развитие инновационных технологий, распространение концепции «управления знаниями» через тесную связь с академической наукой, институциональные изменения в целях создания конкурентного рынка инноваций позволили Нидерландам повысить конкурентоспособность продукции и обеспечить устойчивое развитие рынка [293].

Особенностью производства овощей в защищенном грунте является то, что сельхозпроизводители в Нидерландах традиционно ограничивали себя в производстве и концентрировали внимание на управлении технологическими процессами и способах снижения себестоимости продукции. Благодаря системе аукцио-

нов сельхозпроизводители не были вовлечены в процессы торговли и прямые продажи. Вся тепличная продукция выставлялась на аукционах, что позволяло снижать логистические затраты. Тем не менее, роль аукционов в последнее время значительно уменьшилась в тепличном овощеводстве после того, как произошел процесс объединения всех компаний, специализирующихся на аукционах, в одну крупную организацию «The Greenery». В настоящее время система аукционов используется только в секторе цветоводства. Распад системы аукционов в сфере овощей, по-видимому, приведет к снижению доходов для производителей, так как их влияние в логистической цепи будет ослаблено.

Сектор тепличного овощеводства внедряет гораздо больше инноваций, чем другие секторы сельского хозяйства. В Нидерландах число компаний-инноваторов варьируется от 3% до 10%, что подразумевает применение предпринимателями новых продуктов и процессов в секторе тепличного овощеводства. Помимо этого, совершенствование товара и процессов помогают улучшить управление компаниями, их продажами и распространением товара (например, контроль качества, отслеживание и контроль прохождения грузов по маршруту доставки), включая маркетинговую деятельность. Предприниматели внедряют эти нововведения вследствие развития рынка или государственных программ. Государственное регулирование и дополнительные программы поддержки, разработанные правительством, привели к ряду региональных инициатив, направленных на реконструкцию и введение инноваций в областях тепличного овощеводства [294].

Так как категория «устойчивое развитие» получила свое распространение через призму экологического воздействия, когда был опубликован доклад Всемирной комиссии ООН по окружающей среде и развитию «Наше общее будущее» устойчивое развитие тепличного овощеводства в Нидерландах формировалось под воздействием концепции рационального использования ресурсов в интересах общества и будущих поколений. Несмотря на то, что уже в 1960-х годах были предприняты первые шаги для внедрения в сектор тепличного овощеводства органических продуктов для защиты растений, экологичность как часть устойчивого развития была обозначена серьезной проблемой только в 1980-е годы. Было из-

вестно, что сектор является экономически неэффективным, так как на производство овощей в защищенном грунте требовалось слишком много пестицидов, воды, топлива, энергии, и в целом сектор имел губительное воздействие на окружающую среду. В начале 1990-х годов ведущие сельхозпроизводители осознали, что они должны решить эту проблему в интересах общества.

Оптимизация энергопотребления оказалась для производителей отправной точкой в применении мер к устойчивому развитию, так как успешные результаты приносили пользу планете и повышали прибыльность компаниям. Когда глобальное изменение климата стало серьезной проблемой, были приняты меры по смягчению последствий изменения климата. Влияние сектора тепличного овощеводства на качество воды стало проблемой гораздо позднее. Вода не являлась значимым фактором затрат в тепличном овощеводстве, но производители были вынуждены принять меры. Сектор был готов улучшить условия существующего водоснабжения, но в основном, под влиянием документа, разрешающего производство в будущем. Другой проблемой являлось снижение светового загрязнения, которое заключалось в том, что районы с расположенными на них теплиц всегда были освещены, вследствие чего техобслуживание и электрообеспечение других жителей этих районов было снижено. Также были запланированы инициативы по образованию теплиц в определенных кластерах. В настоящее время водоснабжение, энергия, выбросы углекислого газа и бытовая окружающая среда – основные вопросы на повестке дня сектора тепличного овощеводства.

Основным катализатором для производителей тепличных овощей в Нидерландах явились государственная поддержка, связь с исследовательскими институтами и рациональное использование ресурсов посредством внедрения инноваций в процесс производства: снижение энерго- и теплотребления, снижения выбросов тепличных газов, использование полужакрытых теплиц.

Субъекты тепличного овощеводства приняли участие в программе внедрения инноваций «Теплицы, производящие энергию». Инновации, разработанные благодаря этим программам, тестировались в исследовательских центрах тепличного растениеводства в г. Блейсвейк, после чего некоторые производители пере-

няли их в свое производство. Теплицы, производящие энергию, являются достаточно дорогими, поэтому они не были приняты большим количеством производителей в Нидерландах. Однако в целом эксперименты стимулировали движения в секторе. После создания теплиц, вырабатывающих энергию, была представлена инновация «Новое выращивание».

Обоснованием программ служило предложение, что инновации могут внедряться постепенно в соответствии с возможностями предпринимателей. Через некоторое время программы нововведений были разработаны для того, чтобы сделать тепличное растениеводство «Водоустойчивым» и найти решение проблем светового загрязнения. Результаты применения этих инноваций контролировались исследовательскими институтами для определения качественного прогресса и возможности решить, необходимо ли более глубокое участие в этих процессах.

Европейский Союз начал финансирование исследований и внедрения инноваций в сектор, чем заслужил значимое место в процессе «управления знаниями». В 1990-х годах государство, сектор, банки, производители и инженеры-разработчики теплиц в Нидерландах начали заниматься вопросом устойчивого развития в тепличном растениеводстве и подписали соглашение «Glasshouse horticulture and the Environment» в 1997 году. В 2011 году к этому соглашению была организована «Платформа самодостаточного тепличного растениеводства» на период самодостаточного развития 2011-2015 гг. Эта платформа решала сразу несколько вопросов относительно окружающей среды и использования энергии, которые были поставлены самим сектором [292].

Коллегия производителей растениеводства «Productschap Tuinbouw» сыграла важную роль в финансировании исследований относительно растениеводства. Большое количество секторов агропромышленного комплекса в Нидерландах имеет уполномоченных производителей (или «productschap» на нидерландском языке), которые являются коммерческими организациями, работающими в соответствии с международным правом. Эти организационные платформы обеспечивают производителей консультационной базой. Производители сельхозпродукции «Productschap Tuinbouw» (финансируемые на 50% сектором и 50% государством)

организовали платформу для развития и распространения знаний, в которой проводились исследования теплиц и разрабатывались проекты нововведений [294].

Наиболее важной из всех предпринятых государством мер по формированию устойчивого развития рынка тепличного овощеводства в Нидерландах являлось создание организационных платформ, которые служили местом для принятия соглашений и решений относительно инновационных программ и мер со стороны сельхозпроизводителей и частных лиц. Государство также оказало поддержку в виде внесения изменений в законодательство, финансирование и создание институциональных изменений для создания конкурентного рынка инноваций и «экономики знаний».

Особенностью организационно-экономического механизма развития иностранных рынков овощей защищенного грунта является значительная государственная поддержка сельскохозяйственных организаций и эффективность логистической цепочки между производителем, сортировщиком, упаковщиком, маркетологом, оптовиком, грузоотправителем и потребителем. Механизм государственной поддержки включает в себя следующие мероприятия: введение таможенных пошлин, санитарные барьеры, антидемпинговые меры и штрафы на импортную продукцию. В странах ЕЭС строительство новых теплиц осуществляется посредством реализации государственных программ реконструкции и развития тепличного овощеводства, так называемых Саппард, которые финансируются Европейским банком реконструкции и развития. Кроме того, в Польше, где около 80% тепличных предприятий являются небольшими хозяйствами площадью от 0,5 до 1 га (в сравнении с российскими предприятиями), производителям предоставляются кредиты под 1,5-2,5% годовых на срок до 25 лет, а после завершения строительства и ввода теплиц 50% погашает банк [216].

По сравнению с отечественными производителями тепличных овощей, которые ограничивают ассортимент и предпочитают выращивать только огурцы и томаты, считая нерентабельным производство иных культур, таких как перец, баклажаны. Однако, в таких странах, как Болгария, Италия, Испания, Япония, Нидерланды, Дания производство вышеперечисленных культур рентабельно и

наблюдается тенденция расширения глубины и ширины ассортимента. Например, в европейских странах глубина ассортимента продукции защищенного грунта такова, что можно наблюдать до 25 наименований томатов.

Иностранные производители активно используют все достижения НТП в овощеводстве защищенного грунта. Так, например, в Германии, Дании, Нидерландах, Франции, Швеции, Бельгии широко применяют гидропонный способ выращивания овощных культур на искусственных субстратах. В Великобритании 80% тепличных огурцов и 50% томатов получают по методу гидропоники. Высокой урожайности овощных культур в теплицах на субстрате из минеральной ваты и коковита (кокосовое волокно) добиваются в Голландии – до 120 кг/м² огурцов и 80 кг/м² томатов. Голландцы планируют довести урожайность огурцов до 200 кг/м².

В Австралии, Израиле, США получили широкое распространение полностью автоматизированные системы капельного орошения, почти не требующие затрат труда. Для автоматизации капельного орошения в теплицах используют все современные средства автоматизации. В Нидерландах в теплицах контроль подачи воды и питательного раствора осуществляется по специальной программе компьютера. Урожайность томатов в такой теплице – 325 т/га [216].

Развитие организационно-экономического механизма развития рынка зарубежных производителей овощей направлено на реализацию, сбыт, маркетинг, упаковку, что оказывает значительное влияние по повышению потребительского спроса и запросы потребителей. Большое значение для успешной торговли имеет тара и упаковка, которая может качественно сохранить продукцию и привлечь внимание потребителей. Развитие технологий в области мировой торговли и способов продвижения овощей мало изучено российскими специалистами.

Например, в Европе широко используется тара для томатов и огурцов голландской компании Beekenkamp, в том числе складывающиеся пластиковые ящики для экономии пространства при возврате из магазинов. Они сохраняются до 10 лет, оставаясь крепкими, несмотря на то, что используются в торговых сетях всей Европы. Овощи в такой таре могут храниться долгое время. Разнообразные каче-

ственные этикетки для овощей итальянской фирмы Etichettificio LGL являются широко востребованным маркетинговым продуктом, поскольку упаковка играет важную роль в торговле тепличной продукцией. Как показали исследования, инновации возможны в части технологии производства, связанные со сбором и транспортировкой овощей из теплицы к местам упаковки.

Таким образом, при формировании организационно-экономического механизма устойчивого развития российского рынка овощей защищенного грунта необходимо использовать наиболее качественные элементы, методы, способы и направления развития передового зарубежного опыта тепличного производства.

Основной целью организационно-экономического механизма управления устойчивым развитием рынка овощей защищенного грунта и его хозяйствующих субъектов является повышение конкурентоспособности отечественных предприятий-производителей овощей, удовлетворение потребностей населения экологически чистой и качественной продукцией по ценам, позволяющим производителям обеспечить эффективность производства, добиваясь, чтобы величина издержек была ниже рыночной цены, а потребителям приобретать данную продукцию с учетом платежеспособного спроса, а также ее полезности и важности.

ГЛАВА 2. ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА НА РЫНКЕ ОВОЩЕЙ ЗАЩИЩЕННОГО ГРУНТА

2.1 Экономическая оценка рынка овощей защищенного грунта

Выращивание овощей и зелени в защищенном грунте в России стало активно развиваться в промышленных масштабах в 60-е годы прошлого столетия. В теплицах использовалась грунтовая технология выращивания, средняя урожайность составляла 18-22 кг с одного квадратного метра в год. Период сбора урожая длился с февраля до начала ноября в южных регионах страны, в более северных с марта до октября. Основной тепличной культурой в СССР был огурец, из зелени самым распространенным стал лук на перо.

На территории бывшего Советского Союза с 1960-х и до начала 1990-х годов общая площадь защищенного грунта составляла 9,2 тыс. га, в том числе: сооружения под стеклом (зимние теплицы) – 6,3 тыс. га, пленочное укрытие (весенние теплицы) – 2,2 тыс. га. Сложившаяся в 90-е годы кризисная ситуация в агропромышленном комплексе России отразилась на состоянии овощеводства защищенного грунта. Если в 1990 году в России функционировало 309 тепличных комбинатов, то в 2017 году их осталось 200. Количество тепличных комбинатов в стране сократилось, снизился объем произведенной продукции, что привело к уменьшению потребления населением тепличных овощей.

Главными причинами постепенного сокращения эксплуатируемых площадей защищенного грунта стал резкий рост цен на газ и электричество. Одновременно увеличение рыночной стоимости земли возле больших городов и отсутствие средств на плановую модернизацию, привели к массовому банкротству более 200 тепличных комбинатов по всей стране. После длительного периода со-

крашения тепличных площадей, их осталось значительно меньше – сейчас тепличные комплексы занимают лишь 30% бывших площадей.

Отечественное тепличное производство овощей в прошлом веке поддерживалось государством с помощью низких тарифов на энергоносители. Кроме того, значительная часть малых теплиц входила в социальную инфраструктуру крупных промышленных предприятий, и не была нацелена на финансовую самостоятельность.

По конструктивным признакам культивационными сооружениями защищенного грунта являются зимние теплицы, весенние теплицы и пленочные укрытия (утепленный грунт). В общей структуре тепличных площадей преобладают зимние теплицы, так как они являются наиболее совершенными и производительными, но весенние теплицы и пленочные укрытия также используются производителями овощей, не смотря на то, что их доля в общей структуре овощеводческих площадей защищенного грунта России невелика (Таблица 8).

Таблица 8 – Динамика овощеводческих площадей защищенного грунта в России, тыс. га

Культивационные сооружения	1990 год	2005 год	2010 год	2011 год	2012 Год	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год
Теплицы зимние	6,3	2,1	1,65	1,98	1,8	1,9	2,0	2,0	2,05
Теплицы весенние	2,2	0,4	0,38	0,35	0,65	0,6	1,0	0,9	0,9
Парники	0,7	0,3	0,2	0,2	0,35	0,5	0,4	0,2	0,2
Итого:	9,2	2,8	2,23	2,53	2,8	3,00	3,4	3,1	3,15

[Составлено автором]

Для эффективного функционирования площади защищенного грунта необходимо модернизировать. Срок амортизации сооружений защищенного грунта составляет в среднем 35 лет. Полностью модернизировать конструкции достаточно сложно и дорого, поэтому предприятия ограничиваются заменой системы отопления, освещения и контроля за микроклиматом. Начиная с 2012 по 2016 год, на территории России было введено в эксплуатацию около 600 га современных и реконструированных теплиц. В то же время 210 гектаров зимних теплиц было выведено из эксплуатации в связи с моральным и физическим износом.

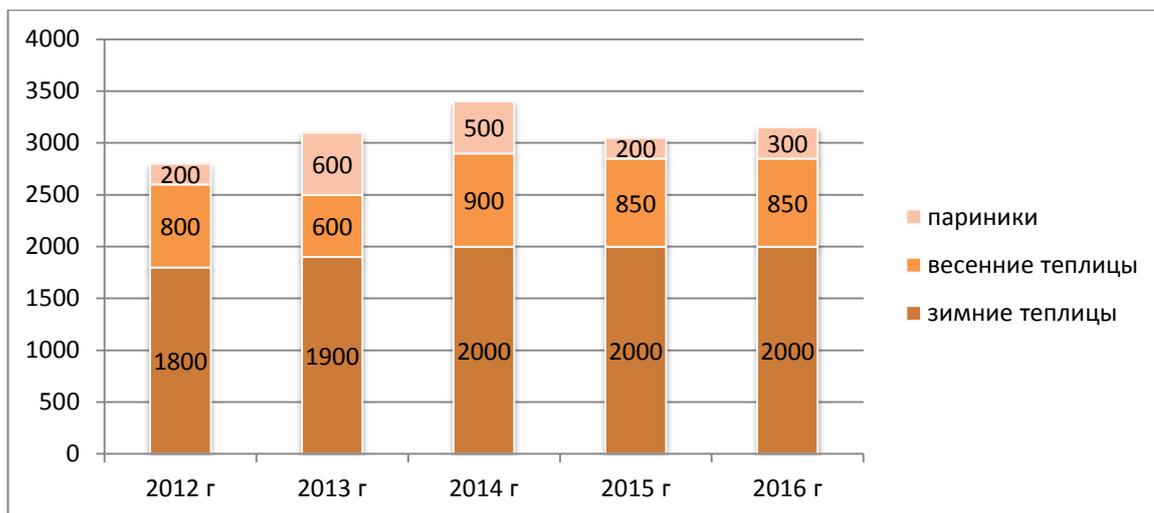


Рисунок 10 – Динамика площадей защищенного грунта
в сельскохозяйственных организациях России, га
[Источник «Технологии Роста»]

С 2012 года площадь зимних и весенних теплиц незначительно увеличивается, в то время как утепленный грунт сокращается, так уровень прибыльности и рентабельности выращивания овощей в парниках находится на уровне ниже точки безубыточности [Рисунок 10].

Растущий потребительский спрос способствует восстановлению отрасли овощеводства защищенного грунта. В отличие от овощей, ягод и фруктов открытого грунта, основная часть которых производится в личных подсобных хозяйствах населения, тепличные технологии и конструкции являются очень затратными для использования в личных подсобных хозяйствах, соответственно замены покупных тепличных овощей на выращенных личными хозяйствами не происходит.

Несмотря на то, что овощеводству защищенного грунта принадлежит 5% валового сельскохозяйственного продукта России, тем не менее, социальная и экономическая значимость развития данной подотрасли растениеводства высока, так как овощи являются незаменимой составляющей рационального и сбалансированного здорового питания человека. Всего в мире производится около 1 млн. тонн овощей. Площади под овощами в мире насчитывают около 52 млн. га. Большая часть овощей выращивается в открытом грунте, и только 23% (12 млн. га) – в защищенном грунте [294].

В XXI веке Россия стала одним из самых крупных мировых импортеров по целому ряду свежих овощей. Скорость прироста объемов импортных поставок свежих овощей тепличного происхождения достигала 8-12% в год.

В связи с тем, что выращивание овощей в защищенном грунте имеет природно-климатические особенности, связанные прежде всего со световыми зонами по приходу ФАР (фотосинтетической активной радиации), особенностями развития логистической и сбытовой инфраструктуры, инвестиционного потенциала и общего социально-экономического уровня развития территории количество площадей защищенного грунта существенно изменяется в зависимости от региона России. Соответственно в одних субъектах идет их значительное увеличение, в то время как в других площади сокращаются. Основная часть всех площадей защищенного грунта используется сельскохозяйственными организациями (90%), на фермерские хозяйства индивидуальных предпринимателей приходится 10% от общего числа площадей или 5,2% валового сбора в защищенном грунте. По зимним теплицам доля сельскохозяйственных организаций достигает 98%, а по весенним теплицам доля фермерских хозяйств существенно выше – 23%.

Значительная доля крупных производителей и промышленных теплиц объясняется, прежде всего, особенностями российского климата, который не способствует успешной деятельности малых форм хозяйств в аграрном секторе. Необходимость серьезных инвестиций в запуск зимней теплицы, а также рост сроков окупаемости новых проектов при снижении тепличных площадей в комплексе, снижает вероятность успешной реализации небольших фермерских проектов. Крестьянские и фермерские хозяйства России в основном эксплуатируют весенние пленочные теплицы и парники, которые позволяют получать ранние овощи и зелень, на 2-4 недели раньше урожая открытого грунта. Современные промышленные теплицы применяют светокультуру и обогрев, что позволяет выращивать некоторые овощные и зеленные культуры круглогодично, или с небольшим технологическим перерывом в 1-2 месяца. Доля сельскохозяйственных организаций в валовом производстве овощей защищенного грунта представлена на рисунке 11.

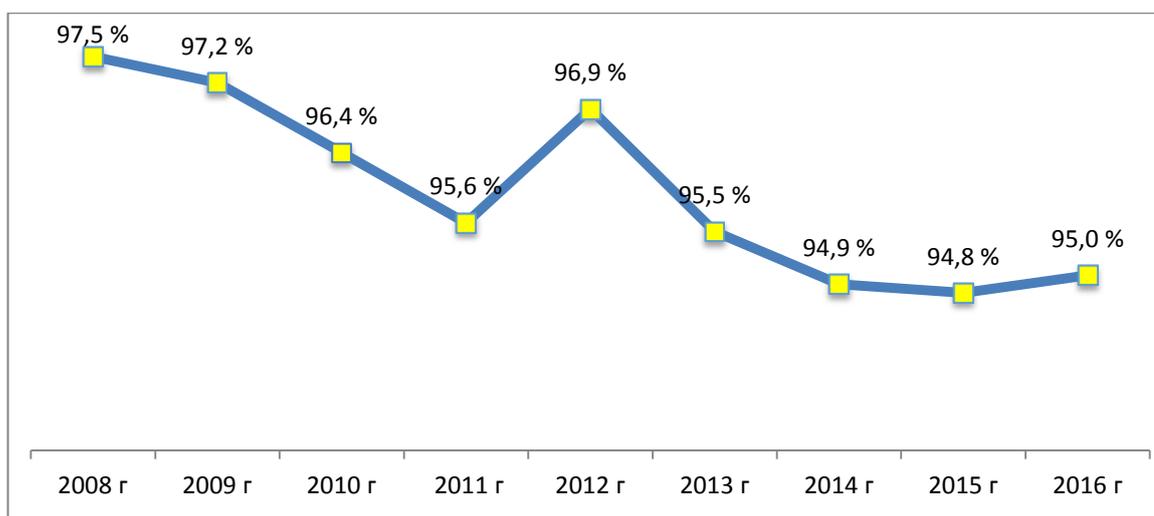


Рисунок 11 – Динамика доли сельскохозяйственных организаций в валовом сборе овощей защищенного грунта в России [Источник «Технологии Роста»]

В 2016 году более всего фермерство и индивидуальное предпринимательство в тепличном овощеводстве распространено в Дальневосточном федеральном округе (до 23% от валового сбора). Причиной такого показателя является низкий уровень развития крупных промышленных теплиц в регионе. Меньше всего составляют урожаи теплиц, по данным Росстат, – всего 0,6% от валового сбора, у крестьянско-фермерских хозяйств и индивидуальных предпринимателей Крымского федерального округа [Рисунок 12].

Так как площади культивационных сооружений всех видов за последние 10 лет значительно сократились, это оказало непосредственное влияние на динамику валовых сборов продукции защищенного грунта. Тем не менее, с начала XXI века отрасль медленно начинает выходить из стагнации, и вводятся новые тепличные комплексы, особенно в южных регионах России, где рентабельность производства значительно выше. Проводить строительство новых теплиц и реконструкцию старых сооружений за счет собственных средств тепличные хозяйства не имеют возможности, поэтому чаще всего модернизация и строительство конструкций происходит при содействии инвесторов и государства. Новые тепличные проекты строят тепличные комплексы 4-го или 5-го поколения, отвечающие современным требованиям. С 2012 по 2016 годы было построено и введено 581 га тепличных конструкции, что составило в стоимостном выражении 134,4 млрд. руб. [Таблица 9].

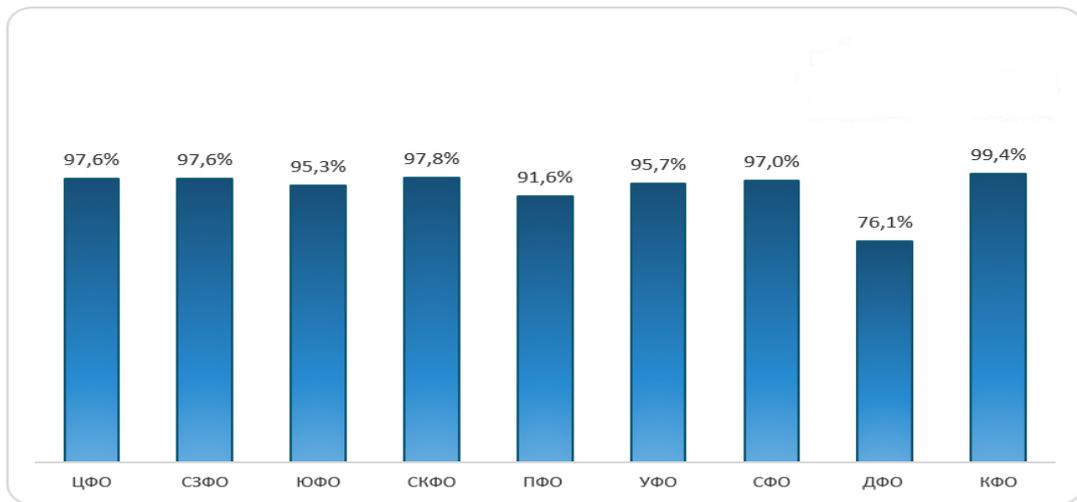


Рисунок 12 – Доля сельскохозяйственных организаций в валовом сборе овощей защищенного грунта по федеральным округам в 2016 году

[Источник «Технологии Роста»]

Таблица 9 – Динамика прироста площадей защищенного грунта в России

Показатель	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год	Итого
Прирост тепличных конструкций, га.	37	70	154	154	166	581
Объем инвестиций, млрд. руб.	5,6	12,6	27,7	38,5	50	134,4

[Источник: Росстат]

Экономические и хозяйственные результаты деятельности тепличного овощеводства зависят от фондовооруженности и выстраивания эффективного технологического процесса. Период подготовки, строительства и запуск в эксплуатацию промышленной теплицы среднего размера (10-12 га) составляет в среднем 2-3 года. Стоимость 1 га современной тепличной конструкции составляет 2-3 млн. евро, что требует долгосрочных банковских кредитов и повышает инвестиционные риски. Барьеры для входа на рынок защищенного грунта высоки, что ограничивает устойчивое развитие отрасли овощеводства защищенного грунта.

Несмотря на возрастающую активность непрофильных инвесторов в 2005-2009 гг., и выход на рынок новых крупных тепличных проектов, до 2012 года показатели объемов производства овощей в России практически не возрастали [Рисунок 13]. Валовой сбор овощей в российских тепличных комбинатах с 2000 по

2016 гг., с учетом присоединенного Крыма, вырос всего на 35%, и все еще намного ниже показателей времен «развитого социализма».

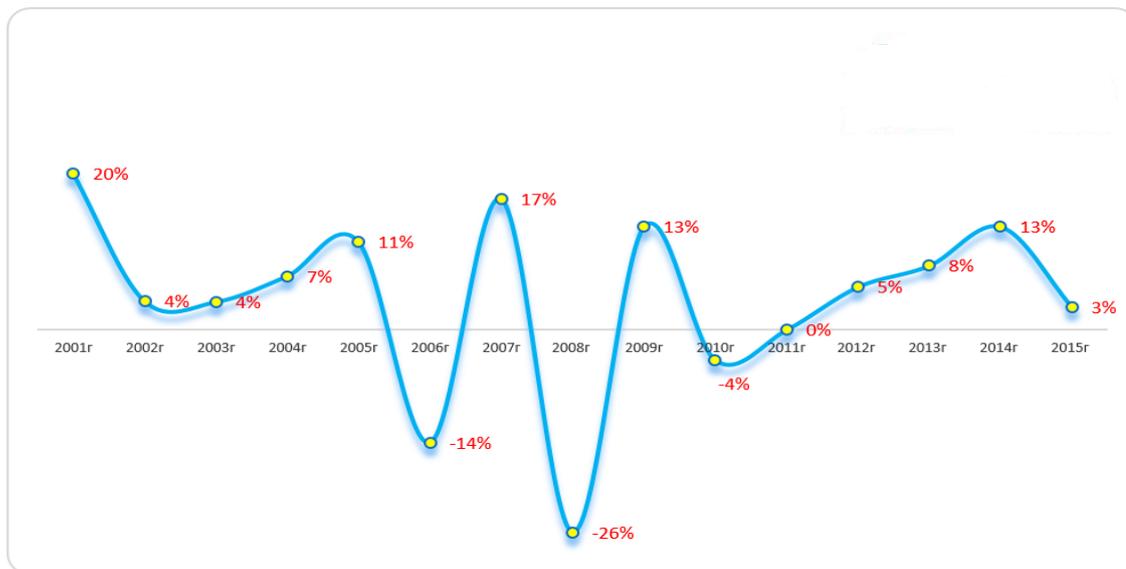


Рисунок 13 – Динамика среднегодового прироста производства овощей в защищенном грунте в России [Источник «Технологии Роста»]

По прогнозам Министерства сельского хозяйства РФ к 2020 году площадь российских зимних теплиц должна составить 4,7 тыс. га, а объем производства – 1,7 млн. тонн продукции. Однако, по мнению специалистов в области защищенного грунта для этого в течение восьми лет (2012-2020 гг.) необходимо строить в год не менее 400 га современных энергосберегающих теплиц. Для их строительства необходимо 18 млрд. руб. в год. Учитывая отсутствие возможности производства тепличных конструкций и оборудования в России, а также высоких ввозных пошлин на импортные конструкции, рост площадей в таком количестве становится маловероятным. По оценкам специалистов и экспертов в области овощеводства защищенного грунта, для кардинального изменения ситуации, наращивания объемов производства и реализации политики импортозамещения необходимо инвестировать 300 млрд. руб.

До недавнего времени производство тепличных овощей на территории России было величиной непостоянной, и находилось в границах от 500 до 700 тысяч тонн в год. Максимальный урожай, 700 тысяч тонн, пришелся на 2005 год, почти

столько же удалось вырастить в 2007 году. Меньше всего в период 2000-2013 гг. было произведено в 2008 году, – 520 тысяч тонн овощей [Рисунок 14].

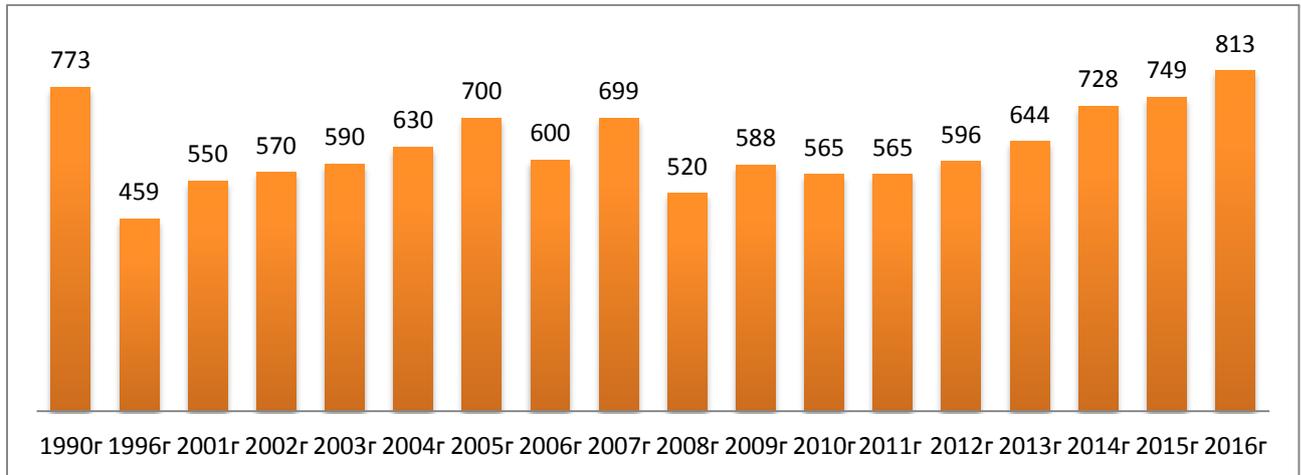


Рисунок 14 – Динамика валового сбора овощей защищенного грунта, тыс. тонн [Источник «Технологии Роста»]

Анализ динамики последних лет показывает, что производство продукции защищенного грунта за анализируемый период показывает устойчивые результаты, колеблющиеся в пределах 500-700 тыс. тонн в год. С 2013 года валовой сбор овощей в защищенном грунте начинает увеличиваться, так как в 2013 году было построено свыше 150 га современных тепличных конструкции, что и повлияло на валовой сбор продукции овощеводства защищенного грунта. В 2015 году сельскохозяйственными производителями было произведено 749 тыс. тонн овощной продукции, а в 2016 году – 813 тыс. тонн, что на 14,5% больше базисного периода.

На фоне общего сокращения производственных мощностей, данные показатели отражают относительную стабильность (стагнацию) производства на рынке тепличного овощеводства. Тем не менее, реальные достижения на рынке защищенного грунта отстают от заявленных Министерством сельского хозяйства прогнозов по импортозамещению.

По-прежнему, наиболее распространенными овощными культурами, выращиваемыми в условиях защищенного грунта, являются огурцы и томаты. Выращивание овощных культур ведется в два культурооборота: первый – с января по июнь,

второй – с июля по ноябрь. Томаты выращиваются на продленном культурообороте – с ноября по ноябрь.

В таблице 9 показана динамика валового сбора овощной продукции защищенного грунта в тепличных хозяйствах России в зависимости от вида культуры в период 2010-2016 гг.

Таблица 9 – Динамика валового сбора продукции защищенного грунта по выращиваемым культурам в России, тыс. тонн в год

Культура	2008 год	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год
огурцы	338	382	370	380	390	320	388	401	410
томаты	156	176	175	170	178	293	318	324	375
перец	6	10	7	5	11	10	7	7	10
баклажаны	5	8	6	4	8	8	5	6	4
зеленные	15	12	7,5	6	9	13	10	11	14
Итого:	520,0	588,0	565,5	565,0	596,0	644,0	728,0	749,0	813,0

[Составлено автором по данным Государственной службы статистики]

Огурец – ведущая культура защищенного грунта по занимаемым площадям и по объему производства. Агротехнологии выращивания огурца в российских теплицах хорошо отработаны, огурец требует меньше тепла и света, чем томаты, баклажаны или перец, а его вегетационный период заметно короче других овощных культур.

Технология выращивания огурца является наиболее простой, а уровень рентабельности самым высоким из выращиваемых тепличных овощей при урожайности 30-35 кг/м². Например, тепличный комбинат «Майский» в Республике Татарстан добивается урожая огурца 100 кг/м². Следует отметить, что производство огурца в теплицах рентабельно даже в летний сезон, когда цена реализации снижается в связи с тем, что рынок насыщается овощной продукцией открытого грунта.

Валовой сбор огурцов в зимних теплицах России в 2016 году, по данным Министерства сельского хозяйства РФ, по состоянию на начало ноября, составил 329,7 тыс. тонн. Ключевым регионом-производителем огурцов в России в 2016

году является Республика Башкортостан, где объемы производства за рассматриваемый период находились на уровне в 53,03 тыс. тонн. Доля Республики Башкортостан в общей структуре производства огурцов в зимних теплицах РФ составила 16,1% от общего объема производства. Замыкает тройку крупнейших регионов-производителей огурцов Волгоградская область, где произвели 17,87 тыс. тонн. Доля Волгоградской области в общем объеме производства огурцов в РФ составила 5,4% [156].

В десятку крупнейших регионов-производителей огурцов также вошли: Ставропольский край – 15,98 тыс. тонн (4,8% от общего объема производства), Новгородская область – 15,33 тыс. тонн (4,6%), Ленинградская область – 15,22 тыс. тонн (4,6%), Челябинская область – 12,31 тыс. тонн (3,7%), Белгородская область – 12,3 тыс. тонн (3,7%), Краснодарский край – 9,71 тыс. тонн (2,9%), Республика Мордовия – 8,77 тыс. тонн (2,7%).

В летний период население и сельскохозяйственные производители выращивают овощи в условиях открытого грунта. Огурцы наиболее рентабельная и удобная в выращивании культура в открытом грунте. Кроме того, у огурцов невысокая сохранность, так что влияние импорта на этот сегмент рынка значительно ниже [Рисунок 15].

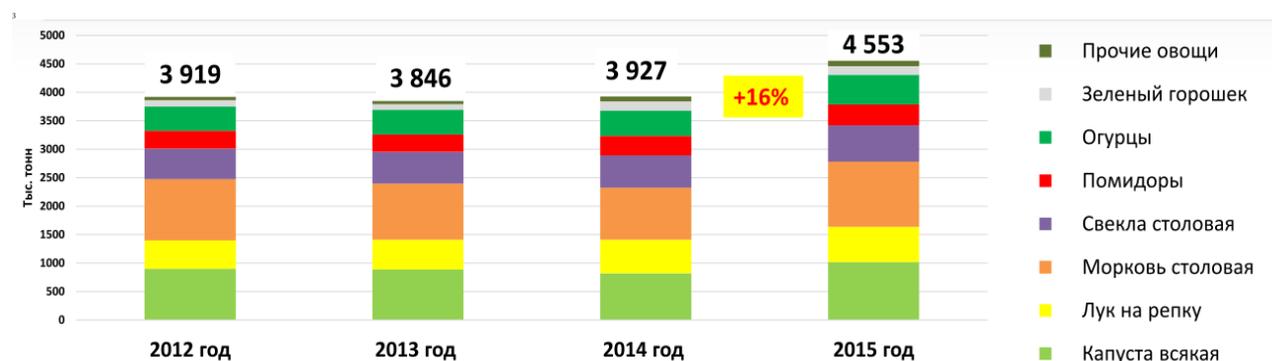


Рисунок 15 – Динамика производства овощей в открытом грунте по виду выращиваемых культур [Источник: Росстат]

Производства огурцов, выращиваемых в открытом грунте составляет в среднем 24% от общего объема производства продукции (Рисунок 16), соответственно доля огурцов выращиваемых в защищенном грунте составляет 76%.



Рисунок 16 – Структура российского рынка огурца [Составлено автором]

Томат – вторая после огурца культура защищенного грунта, занимающая в общей структуре производства до 30%. Производство томатов менее рентабельно, чем производство огурцов, не смотря на то, что урожайность достигает 38 кг/м². В данном сегменте рынка высока доля импортной продукции, с которой отечественным производителям сложно конкурировать. Возделывание томатов в защищенном грунте является еще более трудоемким процессом по сравнению с производством огурцов. Более низкая урожайность и высокая себестоимость производства томатов отрицательно сказываются на уровне рентабельности производства этой культуры и поэтому отечественные производители предпочитают закупать томаты у импортных производителей.

Российский рынок томатов характеризуется низким уровнем самообеспеченности. Собственное производство в большинстве своем представляет выращивание помидоров в открытом грунте. Валовой сборы томатов открытого грунта составляют более 80%, в то время как томатов защищенного грунта – менее 20%. На текущий период времени отечественные сельхозпроизводители не могут обеспечить население тепличной продукцией в межсезонье. Потребительский спрос удовлетворен лишь на 25%. В результате этого на российском рынке, несмотря на предпринимаемые меры по импортозамещению, существенную роль играет импорт.

В структуре российского производства томаты, выращенные в тепличных условиях, составляют 20%, в открытом грунте – 80% (Рисунок 17).



Рисунок 17 – Структура российского рынка томатов [Составлено автором]

Естественно, это усредненный показатель по валовому годовому выпуску и в зависимости от сезонности эта доля существенно различается. Нужно учитывать, что томаты достаточно долго хранятся. Соответственно, реализовать продукцию, выращенную летом в открытом грунте и снятую с грядок еще зеленой, можно в течение всей осени. Кроме того, огромную долю рынка составляет импортная продукция, конкурировать с которой российскому производителю достаточно сложно.

Баклажаны, перец, зеленные выращиваются в несопоставимо меньших размерах: их совокупный объем составляет около 3-4% в валовом выпуске овощей защищенного грунта. Технология их производства более сложная, а урожайность значительно ниже, чем у огурцов и томатов. Так, баклажанов можно собрать около 22-23 кг/м², а перца – только 13-14 кг/м². Кроме того, сладкий перец, выращенный в отечественных теплицах зимой, по качеству заметно уступает импортному, а цена реализации остается равнозначной, поэтому потребители предпочитают брать испанский или болгарский перец. Спрос на эти овощи зимой падает, а летом сложность их реализации связана с поступлениями на рынок овощей открытого грунта.

Отсутствие рентабельности перцев и баклажанов в небольших тепличных комбинатах объясняется тем, что при сопоставимых ценах реализации себестоимость получается на 50% выше, а урожайность на 20-40% ниже, чем в крупных хо-

зяйствах. Поэтому эти культуры рентабельно производить в крупных тепличных комбинатах площадью более 20 га.

В таких странах, как Болгария, Италия, Япония, Нидерланды, Дания производство сладкого перца и баклажанов является рентабельным и в небольших по площади тепличных хозяйствах. Однако в России возделывание этих культур требует отработки технологии производства, что позволит повысить их урожайность и снизить себестоимость.

Отдельной строкой в ассортименте тепличных хозяйств идут зеленные культуры, имеющие наименьший удельный вес в валовом сборе овощной тепличной продукции. Их производство является рентабельным, но возникают проблемы с хранением и реализацией, так как они быстро теряют потребительские свойства. В промышленных масштабах ими занимаются всего несколько российских производителей.

Одной из причин, оказывающих негативное влияние на формирование устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта в России, является постоянное повышение цен на материалы и энергоносители.

Совокупность ежегодных затрат на отопление (стоимость топлива или тепловой энергии), составляет до $\frac{1}{2}$ всех расходов на производство овощей в защищенном грунте в течение отопительного периода. По данным Министерства сельского хозяйства РФ 69% тепличных комбинатов используют тепло от собственных газовых котельных, а 31% – получают тепло от ТЭЦ. Доля затрат на тепло от ТЭЦ в структуре себестоимости составляет около 50%. По оптовым ценам потребляется 50% необходимого объема газа и 30% электроэнергии, недостающий объем тепличными хозяйствами приобретается по коммерческим ценам, что снижает уровень рентабельности производства овощей в защищенном грунте.

Динамика экономической эффективности производства овощей защищённого грунта в тепличных хозяйствах Российской Федерации представлена в таблице 10. Несмотря на то, что урожайность тепличных культур и цена реализации повышаются, средний уровень рентабельности не превышает 15%, что не позволяет проводить реконструкцию старых и строительство новых тепличных конструкций за счет соб-

ственных средств, ввиду их высокой капиталоемкости и энергоемкости. Инвестиции в модернизацию и новые проекты могут позволить себе лишь немногие хозяйства.

Крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели, занимающиеся производством овощей в защищенном грунте не в состоянии конкурировать с крупными тепличными хозяйствами, поэтому прирост производства овощей защищенного грунта в России обеспечивают сельскохозяйственные производители, которые используют прогрессивные технологии и современные тепличные конструкции, позволяющие значительно повышать урожайность.

Таблица 10 – Основные экономические показатели деятельности сельскохозяйственных предприятий овощеводства защищенного грунта в России

Показатели	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год
Число предприятий, ед	137	140	145	157	175	190	200	200
Урожайность (зимние теплицы) кг./м ²								
томаты	36,4	36,2	36,5	36,5	36,1	36,0	38,0	37,0
огурцы	27,6	27,5	26,5	27,5	27,4	28,0	30,0	32,0
Полная себестоимость овощей, руб./кг.								
томаты	48,5	53,0	56,0	60,0	62,5	69,0	85,0	95,0
огурцы	33,5	36,0	38,5	42,5	45,0	57,0	68,0	75,0
Цена реализации 1 кг овощей, руб.								
томаты	52,4	59,0	61,0	65,0	68,5	80,0	100,0	115,0
огурцы	36,5	41,0	42,5	47,5	51,4	66,0	77,0	88,0
Уровень рентабельности, %								
томаты	8,0	11,3	8,9	8,3	9,6	15,9	17,6	21,0
огурцы	8,9	13,9	10,4	11,8	14,2	15,8	13,2	17,3

[Составлено автором]

В 2009 году уровень рентабельности производства овощей защищенного грунта снизился до 8,0-8,9%. Это связано с массовыми поставками дешевых иранских и турецких овощей, себестоимость производства которых почти в 4 раза ниже, чем в среднем по России. В таких условиях отечественным производителям пришлось снижать цены и реализовать овощи по цене ниже себестоимости.

Положение российских товаропроизводителей осложняется тем, что в отрасли сложилась ситуация, которая не позволяет им производить и реализовать продукцию по цене, которая могла бы покрывать затраты и получать прибыль. Несмотря на то, что урожайность овощных культур за последние десять лет в России значительно повысилась (томаты с 26 кг/м² до 38 кг/м²; огурцы с 23,5 кг/м² до 30 кг/м²), но значительный рост себестоимости не позволяет производителям повышать рентабельность производства.

Проведенный анализ экономического развития рынка овощеводства защищенного грунта показывает, что в настоящий момент в России рынок тепличного овощеводства является слабо развитым и мало структурированным. Количество и площади промышленных теплиц в настоящее время совершенно не достаточны для удовлетворения внутренних потребностей населения. Весенние парники и фермерские теплицы также не получили широкого распространения вследствие особенностей российского климата. Причем даже те промышленные теплицы, что работают в стране, до сих пор очень редко применяют круглогодичное выращивание овощей в силу ограниченности своих технологических возможностей.

Производство продукции защищенного грунта за последние 10 лет колеблется в пределах 500-700 тыс. тонн в год. Фактическое насыщение рынка не превышает 40%. Рентабельность производства остается невысокой, в среднем до 18%. Основной объем производства овощей сосредоточен в сельскохозяйственных организациях (в зимних остекленных теплицах), в фермерских хозяйствах производится не более 13 тыс. тонн овощей или 2%.

В 2016 г. площадь культивационных сооружений в России составила 3,1 тыс. га, в том числе работающих зимних остекленных промышленных теплиц – 2,05 тыс. га. Учитывая преобладание на территории России конструкций, возведенных в 80-х и даже 70-х годах прошлого столетия, физический износ которых составляет от 60 до 80%, очевидным становится факт неизбежного продолжения массового вывода защищенного грунта из эксплуатации в течение ближайших 3-5 лет. Большинство старых хозяйств в будущем, вероятнее всего, не сможет прове-

сти модернизацию производства из-за отсутствия собственных средств и доступных банковских кредитов.

Тем не менее, не смотря на все проблемы функционирования рынка защищенного грунта начиная с 2010 года динамика валового сбора овощной продукции защищенного грунта в тепличных хозяйствах России положительная, что свидетельствует о необходимости развития рынка овощеводства защищенного грунта и его инвестиционной привлекательности. По состоянию на 2017 год промышленное производство в защищенном грунте находится на пике популярности у потенциальных инвесторов в сфере АПК. Высокий потребительский спрос на свежую овощную продукцию в период межсезонья повышает уровень инвестиционной привлекательности данного рынка. По данным аналитиков компании «Технологии Роста» отмечается, что в некоторых областях РФ впервые за многие годы появляется профицит тепличных культур, что ведет к периодическому затовариванию локальных рынков и вынужденному снижению цен реализации и удлинению сроков окупаемости проектов [156].

На основании градации уровней устойчивости рынка овощей защищенного грунта представленных в главе 1, можно определить данный тип рынка как приемлемый с тенденцией неустойчивого развития. Не смотря на то, что происходит строительство современных тепличных комбинатов, но в тоже время выводятся из эксплуатации устаревшие тепличные конструкции, что не позволяет нарастить тепличные площади в России. Рентабельность производства не повышается, производство продукции увеличивается незначительно, не смотря на то, что устойчивый спрос на продукцию овощеводства защищенного грунта в климатических условиях России существует в течение 8-9 месяцев в году. Рынок овощеводства защищенного грунта по-прежнему не насыщен, что позволяет производителям и торговым сетям удерживать цены на высоком уровне. Рыночный объем предложения, который составляет в России по оценкам экспертов 150 млрд. руб. обеспечивается не за счет конкурентного преимущества товаров по низким ценам, а за счет небольшого объема продаж по завышенной цене.

Выявлены причины, сдерживающие развитие рынка овощей защищенного грунта:

- физический и моральный износ конструкций промышленных теплиц (более 85%);
- отсутствие лизинга на строительство теплиц;
- отсутствие кредитной политики;
- проблемы инновационной активности;
- диспаритет цен на энергоносители и овощную продукцию защищенного грунта;
- поступление импортных овощей на российский рынок по низким ценам;
- снижение рентабельности производства продукции в условиях постоянного роста цен на энергоносители;
- постоянный рост цен на тепло- и энергоресурсы значительно увеличивает себестоимость продукции защищенного грунта и не позволяет предприятиям окупать внедряемые в производство инновационные проекты;
- недоступность производителей овощной продукции в торговые сети.

На действующих предприятиях исчерпаны имевшиеся внутренние резервы по увеличению урожайности, экономии энерго- и теплоресурсов. Расход газа на производство 1 кг овощей в теплицах старого поколения составляет 3,2-5,5 м³, в то время как в современных культивационных сооружениях этот показатель составляет 1,0-1,2 м³.

В связи с этим Правительство Российской Федерации планирует открыть льготное финансирование, а среди инвесторов проектов много финансовых структур, которые ищут новые ниши для вложения средств, стремясь занять участки на слабо развитом, но перспективном рынке. Кроме того, созревает инфраструктура: появились компании, которые могут предложить инвестору разработку технического проекта строительства теплицы, монтажные работы и даже управление дальнейшей финансовой деятельностью.

Учитывая стратегическую важность круглогодичного производства отечественных овощей защищенного грунта, становится ясно, что эта проблема гораздо

масштабней, чем просто проблема отдельного сектора экономики, она носит общегосударственный характер. Это может быть не только финансовая поддержка, но и политика госзаказа, стимулирование спроса, налоговые льготы, таможенные преференции, также таможенные барьеры и ужесточение контроля ввозимой продукции, регулирование цен на энергоносители и необходимую в сельском хозяйстве продукцию химической промышленности и т.д.

С введением эмбарго для российских сельхозпроизводителей появились дополнительные стимулы и мотивационные механизмы. В 2017 году на развитие АПК Правительство РФ выделяет более 216 млрд. руб. Если ранее применялся программно-целевой метод управления, то сейчас в субъект переводится полная сумма на развитие приоритетных направлений АПК в субъекте. Данный механизм получил название «единая региональная субсидия».

С 2014 по 2016 годы в России насчитывалось 56 направлений государственной поддержки сельскохозяйственных производителей. С 1 января 2017 года основная часть программ государственной поддержки сконцентрирована в 7 направлениях.

Государственная поддержка отрасли защищенного грунта в России к 2016 г. отражена в следующих нормативных правовых актах:

1. Государственная программа «Развитие овощеводства защищенного грунта Российской Федерации на 2012-2014 годы с продолжением мероприятий до 2020 года». На реализацию программы, рассчитанной на 2012-2020 гг., планируется выделить 40 миллиардов рублей.

2. Постановление Правительства РФ от 14 июля 2012 года № 717 утверждена «Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы». Поддержка отрасли овощеводства защищенного грунта в Государственной программе изложена в подпрограмме «Развитие подотрасли растениеводства, переработки и реализации продукции растениеводства в разделе 4. Основное мероприятие «Поддержка экономически значимых программ субъектов Российской Федерации в области растениеводства».

3. Указ Президента РФ от 6 августа 2014 года № 560 «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.

4. Отраслевая целевая программа «Развитие овощеводства защищенного грунта в Российской Федерации на 2015-2020 годы».

5. Постановление Правительства РФ от 27 декабря 2012 г. № 1432 «Об утверждении Правил предоставления субсидий производителям сельскохозяйственной техники».

6. Приказ Министерства сельского хозяйства РФ от 27.07.2016 г. № 331 «О создании рабочей группы по повышению эффективности энергоснабжения в сельском хозяйстве».

7. Протокол совещания Министерства энергетики РФ от № 09-1916 от 25.08.2016 г. «Об организации исполнения абзаца третьего пункта 2 Постановления Правительства РФ № 759 от 09.08.2016 г. «Об уточнении порядка технологического присоединения к объектам электросетевого хозяйства, принадлежащим организации по управлению единой национальной (общероссийской) электрической сетью».

В субъектах РФ разработаны ведомственные целевые программы, направленные на обеспечение населения соответствующего субъекта РФ экологически чистой продукцией защищенного грунта, выращенной в тепличных предприятиях, расположенных на территории субъекта. Целью таких программ является: увеличение площадей защищенного грунта, создание новых рабочих мест, повышение урожайности и валового сбора.

Целевыми индикаторами и показателями эффективности ведомственных целевых программ являются:

- строительство инновационных зимних теплиц;

- прирост площади построенных теплиц; реконструкция инновационных зимних теплиц;
- прирост площади реконструированных теплиц;
- объём производства овощей в защищенном грунте;
- увеличение валового сбора тепличных овощей (к уровню предыдущего года);
- выручка от реализации продукции овощеводства защищённого грунта;
- прирост выручки от реализации продукции овощеводства защищённого грунта;
- экономическая эффективность;
- бюджетная эффективность;
- отчисления в бюджеты всех уровней.

Значительное влияние на устойчивое развитие рынка овощеводства защищенного грунта в России оказало эмбарго и девальвация национальной валюты. 6 августа 2014 году на основании Указа Президента и Постановления Правительства РФ введен запрет на ввоз сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия из стран ЕС, США, Канады, Австралии и Норвегии. С 13 августа 2015 года действие эмбарго расширено на Исландию, Албанию, Черногорию, а с 1 января 2016 года в этот список вошла Украина, Турция, Египет (в связи с высоким фитосанитарным риском). Вышеперечисленные страны являлись импортерами тепличной овощной продукции на российские рынки. Основными импортерами являлись страны ЕС и Турция. Не смотря на то, что с 10 марта 2017 года разрешены поставки некоторых групп овощей из Турции, тем не менее, основные культуры защищенного грунта – томаты, огурцы, баклажаны остаются в режиме эмбарго, что соответственно повышает эффективность функционирования и развития овощеводства защищенного грунта в России.

Активная политика импортозамещения в агропромышленном комплексе России, которая началась в 2014 году, обеспечила дополнительные меры государственного регулирования и поддержки сельскохозяйственных производителей в овощеводстве защищенного грунта, которые направлены на увеличение произ-

водства овощей во внесезонный период и увеличение площади инновационных зимних теплиц.

В 2016 году определены следующие меры государственной поддержки овощеводства и защищенного грунта источником финансирования, которых являются средства федерального бюджета [Таблица 11].

Таблица 11 – Действующие меры государственной поддержки овощеводства защищенного грунта в России на 2016 год

Направления поддержки	Средства федерального бюджета, млрд. руб.	Примечание (ГП – господдержка)
Возмещение части прямых затрат на создание ССЦ	2,0	20% от затрат. План ГП 1250 тыс. тонн
Возмещение части затрат на создание и модернизацию теплиц	3,0	20% от затрат. План ГП 329,4 га.
Возмещение части затрат на создание картофеле- и овощехранилищ	1,7	20% от затрат. План ГП 588,5 тыс. тонн
Субсидии производителям сельскохозяйственной техники	1,8	Скидка на технику 25-30%
Возмещение части процентной ставки по инвестиционным кредитам	13,9	7,3% (2/3 ставки рефинансирования ЦБ РФ)
Субсидии на экономически значимые региональные программы	2,5	По предложениям регионов
Субсидии на строительство мелиоративных систем	1,9	До 50% от затрат. Прогноз 27 тыс. руб./га.

[Источник «Национальный союз производителей овощей»]

Особенно важным в 2016 и в 2017 годах для устойчивого развития рынка овощеводства защищенного грунта стало Распоряжение Правительства РФ от 03.09.2016г. № 1857-р «О приостановлении действия отдельных положений бюджетного кодекса РФ и внесение изменений в отдельные законодательные акты РФ» и Постановление Правительства РФ от 24.06. 2015 года № 624 «Об утверждении Правил предоставления и распределения субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов РФ на возмещение части прямых понесенных затрат на создание и модернизацию объектов агропромышленного комплекса» (в редакции постановления Правительства Российской Федерации от 21 января 2017 г. № 48)на основании которых государственную поддержку получили субъекты, в которых

одним из приоритетных направления развития АПК является овощеводство защищенного грунта.

Таблица 12 – Субсидии федерального бюджет, связанных с возмещением прямых затрат на создание и модернизацию овощехранилищ, а также приобретение техники и оборудования в 2016 году

Наименование субъекта РФ	Размер субсидии, тыс. руб.
Республика Калмыкия	1115,6
Республика Мордовия	6268,9
Республика Татарстан	27526,8
Удмуртская Республика	30000
Чеченская Республика	15000
Чувашская Республика	3899,6
Белгородская область	36750
Брянская область	131848,1
Липецкая область	7500
Рязанская область	8482,7
Смоленская область	7196,1
Итого:	275587,8

[Источник: «Теплицы России»]

Перераспределены бюджетные ассигнования для предоставления субсидий в части прямых понесенных затрат на создание и модернизацию объектов овощехранилищ, тепличных комплексов, а также на приобретение техники и оборудования, что позволило 16 субъектам РФ инвестировать в овощеводство защищенного грунта (Таблица 12, 13).

Субсидии были предоставлены в рамках исполнения расходных обязательств по государственным и муниципальным программам на основе конкурсного отбора инвестиционных проектов. Оценка эффективности предоставленных субсидий будет ежегодно проводиться Министерством сельского хозяйства РФ по показателям объема введенных в года, предшествующих году предоставления субсидии, площади теплиц (гектаров) – на объектах тепличных комплексов.

Таблица 13 – Субсидии федерального бюджет, связанных с возмещением прямых затрат на создание и модернизацию объектов тепличных комплексов, а также приобретение техники и оборудования в 2016 году

Наименование субъекта	Размер субсидии, тыс. руб.
Республика Башкортостан	128000
Республика Мордовия	1666779,4
Республика Татарстан	344985,1
Чувашская Республика	25451,1
Чеченская Республика	240630,5
Белгородская область	676200
Волгоградская область	146014,3
Калужская область	920000
Костромская область	206080
Курская область	45466,3
Липецкая область	508587,9
Московская область	1147861,8
Новосибирская область	269607,1
Саратовская область	122030,7
Тюменская область	437155,3
Челябинская область	320296,8
Итого:	5705146,3

[Источник: «Теплицы России»]

Объем субсидий на возврат капитальных затрат для создания тепличных комплексов в 2016 году составил 3 млрд рублей, что на 2 млрд руб. больше, чем в 2015г. В 2017 году планируется увеличить эту цифру до 5 млрд [297].

В результате государственной поддержки отрасли овощеводства защищенного грунта площадь зимних теплиц должна увеличиться к 2020 г. до 4,7 тыс. га. При этом валовой сбор овощей в 2020 году должен достигнуть 1 млн. 720 тыс. тонн. Добиться таких результатов отечественным аграриям помогут субсидированные кредиты сроком до восьми лет на строительство, реконструкцию и модернизацию тепличных комплексов по производству плодоовощной продукции в закрытом грунте. Однако, в 2016 году план строительства теплиц по Госпрограмме выполнен на 47%. Для выполнения госпрограммы необходимо было в 2017 году ввести в эксплуатацию 329 га, а было введено – 154 га тепличный площадей.

Таким образом, строительство, реконструкции и модернизация тепличных комплексов в сельскохозяйственных организациях необходима для увеличения объемов производства, хранения и реализации овощей, повышая обеспеченность населения продукцией местного производства. Данный путь развития позволит российским производителям не прекращать свою деятельность, а целенаправленно реализовывать политику адаптации к требованиям рынка с учетом политики импортозамещения, укрепляя свои конкурентные позиции.

2.2 Формирование конкурентной среды на рынке овощей защищенного грунта

О снабжении населения свежими овощами в нашей стране впервые задумались в конце 60-х годов XX века. Тогда советским руководителям пришла идея о создании вокруг крупных городов тепличных хозяйств, круглогодично обеспечивающих прилавки магазинов огурцами и томатами. В одном только Подмосковье было 500 га защищенного грунта, в целом же по стране – 4 тыс. га.

Снижение количества тепличных площадей, постоянный рост цен на сырье и материалы, перенасыщение рынка импортной продукцией привело к снижению инвестиционной привлекательности защищенного грунта. Оставшиеся с советских времен отечественные производители в основной массе не могли удовлетворять запросы потребителей. Однако, начиная с 2011 года, наблюдается незначительный рост площадей зимних теплиц, повышение урожайности. Это произошло благодаря положительным тенденциям восстановления отрасли овощеводства защищенного грунта после длительной стагнации. Вопросы повышения конкурентоспособности предприятий и устойчивого развития российского рынка остаются не менее актуальными и требуют дальнейших исследований в данной области.

Овощеводство защищенного грунта относится к отраслям сельскохозяйственного производства, продукцией которого население обеспечивается недоста-

точно. Потребность в овощной продукции защищенного грунта удовлетворена на 33%, при существующем научно обоснованном нормативе 15 кг./чел. в год. В 2016 году среднедушевое производство овощей защищенного грунта в целом по России достигло 5,1 килограмм на человека [Рисунок 18].

По данным ассоциации «Теплицы России», объем импорта оценивается в 1,3 раза больше, чем производят отечественные тепличные хозяйства. С 2001 по 2016 годы объем импортной продукции защищенного грунта вырос в 4,5 раза. По мнению экспертов, общая ёмкость рынка овощной продукции защищённого грунта в России составляет 1,9 млн. тонн. Около 70% годового объема импорта овощей приходится на зимне-весенний период (январь-май). До последнего времени импорт свежих овощей тепличного происхождения в Россию ежегодно рос, причем как в натуральном, так и в денежном выражении. Основной причиной увеличения объемов импорта является дефицит аналогичной продукции отечественного происхождения и рост платежеспособного спроса населения на «здоровое питание».

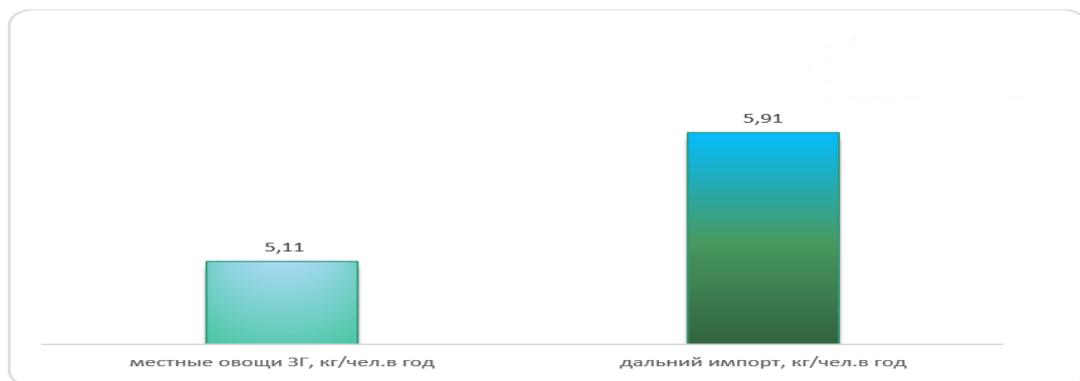


Рисунок 18 – Объем среднедушевого потребления овощей защищенного грунта в 2016 году [Составлено автором]

Отечественные производители обеспечивают менее половины овощного ассортимента россиян в период межсезонья. Большая часть овощной корзины в период с ноября по июнь, – почти 6 килограммов на человека, импортируется. Следует отметить, что по сравнению с предыдущим 2015 годом, потребительская корзина россиян в сегменте тепличных овощей существенным образом изменилась: сокращение общего объема потребления составило 2 килограмма на челове-

ка в год, при этом доля отечественной тепличной продукции выросла за счет резкого снижения импорта до 46% с 35% в 2016 году.

Каждый россиянин в среднем употребляет 4,3 кг импортных и 1,5 кг отечественных томатов в год, соответственно 0,8 кг и 3,4 кг отечественных и импортных огурцов на человека. Но именно дефицит отечественной продукции защищенного грунта делает данный рынок привлекательным для инвесторов и предоставляет большие возможности для производителей.

Анализируя уровень конкуренции на российском рынке, становится очевидным тот факт, что внутренняя конкуренция между российскими производителями фактически отсутствует или выражена очень слабо. Конкурентная борьба между тепличными комбинатами разворачивается, прежде всего, на локальных рынках, Главным конкурентом всех без исключения промышленных теплиц являются иностранные производители.

Главным преимуществом отечественных конкурентов на российском рынке являются их значительные площади под тепличными конструкциями. Например, Агрокомбинат «Южный» до 2014 г. располагал 144 га (100 га к 2016 г.), Агрокомбинат «Московский» – 129 га, Тепличный комбинат «Майский» – 50 га, Агрофирма «Белая дача» – 50 га, ГУСП Совхоз «Алексеевский» – 33,5 га, СХП «Тепличный», Агрофирма «Ольдеевская» и др. (Рисунок 19).

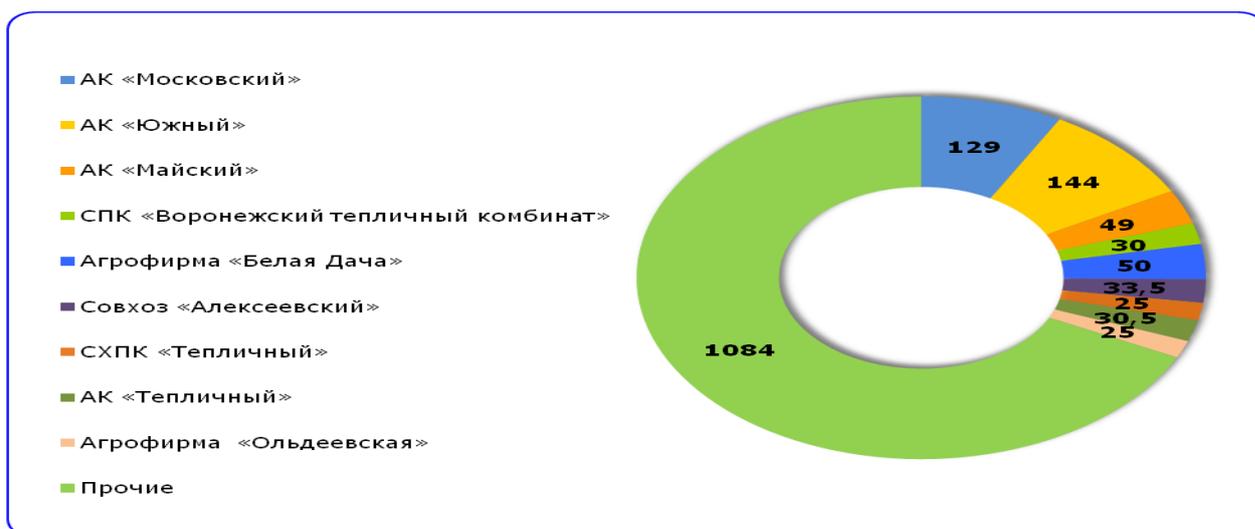


Рисунок 19 – Площади защищенного грунта крупнейших тепличных агрокомбинатов в России, га [Составлено автором]

Лидером по площадям защищенного грунта и валовому сбору тепличной продукции России был и остается ЗАО агрокомбинат «Южный», расположенный в Карачаево-Черкессии. Максимальная площадь теплиц АК «Южного» в конце прошлого – начале нынешнего века достигала 144 га (к 2016 году – 100 га). В настоящее время часть теплиц демонтирована в связи с моральным и физическим износом, а часть находится в консервации. Расположение «Южного» в 7 световой зоне позволяет выращивать огурцы и томаты практически круглогодично, без использования ассимиляционного досвечивания. Перерыв в сборе урожая составляет около 2 месяцев. В большинстве теплиц «Южного» до сих пор используются устаревшие технологии выращивания растений, что приводит к низкой урожайности культур. Средняя урожайность овощей не превышает 30 кг с одного квадратного метра.

ООО ТК «Зеленая линия» имеет площади 83 га в котором производится 29450 тонн овощной тепличной продукции.

Тройку лидеров защищенного грунта России замыкает «Агрохолдинг «Московский». В распоряжении комбината находится около 60 га тепличных построек, из них в настоящее время эксплуатируется под выращивание овощей и зелени около 60 га. «Московский» является самым крупным производителем и продавцом тепличных овощей и, особенно, зелени, в Московском регионе и Центральном ФО в целом. Его доля по итогам 2016 года достигла 18% в ЦФО, а в Московском регионе превысила 77%.

Крупнейший в Приволжье тепличный «Агрокомбинат «Майский» имеет в эксплуатации более 40 гектаров зимних теплиц, основная часть которых представляет собой реконструированные и новые блочные постройки 4-го поколения типа Venlo, высотой от 4 м. Здесь расположены самые большие площади под светокультурой овощей (около 25 га в 2016 г.), это позволяет достигать средней урожайности 70 кг с квадратного метра в год, что является безусловным рекордом в тепличной отрасли России. На отдельных участках урожайность светокультуры огурцов достигает 125 кг/кв. метра в год.

Валовой сбор «Майского» в 2015 году составил 30,4 тысячи тонн огурцов, томатов, перца болгарского, салатов, зеленных культур и садовой земляники. Вы-

сокая урожайность (в среднем 81,2 кг с одного квадратного метра) повышает коммерческую эффективность производства ООО до 5,0 тысяч рублей с квадратного метра. В 2016 году валовой сбор вырос еще на 2 тысячи тонны. При выручке в 2,22 млрд. рублей, «Майский» получил самую высокую чистую прибыль среди производителей защищенного грунта, – 477 млн. рублей.

Ведущие сельскохозяйственные предприятия защищенного грунта, их месторасположение, ассортимент выпускаемой продукции, объем и рынки сбыта представлены в таблице 14.

Таблица 14 – Ведущие сельскохозяйственные организации, производящие овощи защищенного грунта в России, 2016 г.

Организация	Место расположения	Площадь, га	Производимая продукция	Объем производства, тыс. т.	Рынки сбыта
АО «Южный» (АФК «Система»)	Карачаево-Черкесская Республика	100, га	Томаты, огурцы, сладкий перец, розы	35,5	г. Москва, Московская область
АК «Московский»	Московская обл.	65,0	Томаты, огурцы, перцы, баклажаны, салат, горшечные декоративно-цветущие растения, рассада, живые букеты	32,0	г. Москва
ООО ТК «Зеленая линия»	Краснодарский край	83,0	Томаты, огурцы, баклажаны, перец, зеленные, салат,	29,5	Краснодарский край, г. Москва
Агрофирма «Белая дача»	Московская обл.	50,0	Томаты, огурцы, баклажаны, перец, зеленные, салат, нарезанные салаты	20,0	г. Москва
АК «Майский»	Республика Татарстан	50,0	Томаты, огурцы, баклажаны, перцы, зелень, грибы	35,0	Республика Татарстан, г. Москва, г. Санкт-Петербург, г. Самара, г. Пермь, г. Ижевск
ФГУП «Совхоз «Тепличный»	Ивановская область г. Иваново	40,0	Томаты, огурцы, салат, зеленные	18,0	г. Москва, г. Санкт-Петербург, г. Архангельск, г. Мурманск,
ГУСП Совхоз «Алексеевский»	г. Уфа, Башкортостан	38,5	Томаты, огурцы, баклажаны, зеленные, животноводческая продукция, мука,	36,0	Башкортостан
ООО «Овощи Краснодарского края»	Краснодарский край	32,0	Огурцы, томаты, баклажаны, перец, зелень и салат (в т.ч. в горшочках), грибы, цветы,	14,0	Краснодарский край
ОГУСП «Тепличное»	г. Ульяновск	26,85	Огурцы, томаты, баклажаны, перец, зеленные, земляника, цветы	10,0	Ульяновская область
СХПК Тепличный	г. Вологда	25,0	Огурцы, томаты, баклажаны, перец, салат и зелень в горшочках, грибы-шампиньоны	10,0	Вологодская область
Агрофирма «Ольдеевская»	д. Юраково, Чувашия	25,0	Огурцы, томаты, грибы, розы	10,0	Чувашская Республика

Продолжение табл. 14

ГУП «Индустриальный»	г. Барнаул	23,0	Огурцы, томаты, редис, салаты, баклажаны, лук-перо, болгарский перец, грибы вешенка	7,5	Алтайский край, Новосибирская область и др. регионы Западной Сибири
ОАО «Тепличный»	г. Челябинск, пос. Чурилово	22,0	Огурцы, томаты, зеленные, салаты, цветы	7,0	Челябинская область
ГУП «Тепличное»	г. Саранск, пос. Озерный	20,0	Огурцы, томаты, баклажаны, салат, сельдерей, зеленные, грибы, цветы	8,0	Мордовия, г. Москва, г. Екатеринбург, г. Челябинск, г. Тюмень
ГУП «Тепличный»	г. Владимир	21,0	Огурцы, томаты, перец, баклажаны, редис, салат, зеленные, розы, рассада	7,0	г. Москва, Владимирская, Тульская, Тверская, Архангельская области
ГУП «Высоковский»	г. Кострома пос. Высоково	17,7	Огурцы, томаты, перец, баклажаны, фасоль, салат, зеленные, переработка	5,5	Костромская область
ОАО «Солнечный»	г. Рязань	17,6	Томаты, огурцы, зеленные	6,5	Рязанская область
ГУП «Заря»	г. Волгоград-22	17,0	Томаты, огурцы, перец, баклажаны, зеленные	6,0	Москва, Санкт-Петербург, Пенза, Волгоградская область
ТК «Завьяловский»	г. Ижевск, Удмуртия	16,4	Огурцы, томаты, перец сладкий, салат, зелень, зеленый лук, рассада	4,5	Удмуртия, Пермский край и Свердловская область
ОАО Совхоз «Суховский»	Кемеровская область, п. Металлоплощадка	16,5	Огурцы, томаты, лимоны, земляника, баклажаны, цветы, салат, зеленные	5,0	Кемеровская область
ОАО «Тепличное»	Республика Марий Эл, п. Медведево	14,2	Огурцы, томаты, грибы вешенка, перец, баклажаны	4,8	Марий Эл, Чувашская и Марийская Республики
СХПК «Тепличный»	г. Вологда	14,0	Огурцы, томаты, перец, баклажаны, шампиньоны	4,7	Вологодская область
ЗАО «Матвеевское»	Московская область, д. Вырубово	13,0	Огурцы, томаты, баклажаны, зеленные	3,5	г. Москва, Московская область
ОАО «Пригородный»	г. Сыктывкар	12,2	Огурцы, томаты, зеленные, салат, рассада, зеленый лук	4,0	Республика Коми
ООО «Трубчино»	Новгородская область, п. Трубчино	12,0	Огурцы, томаты, баклажаны, перец, зеленные	4,0	г. Санкт-Петербург, Новгородская область

[Составлено автором]

Географическое положение сельскохозяйственных организаций, производящих овощи в защищенном грунте, непосредственно оказывает влияние на рентабельность и конкурентоспособность производства.

Необходимым фактором конкурентоспособности российского тепличного комбината является приток естественной фотосинтетической активной радиации (фактор естественной освещенности) и потребительский потенциал близлежащих населенных пунктов. Логистические расходы к основным местам потребления продукции высоки, следовательно, конкурентоспособность производства продукции овощеводства защищенного грунта зависит от местного потребления и от возможности вывоза овощей в другие регионы.

Так как рынок овощей защищенного грунта является импортозависимым, основными конкурентами российским производителям овощей являются импортные поставщики тепличной продукции. С 2010 по 2014 гг. наблюдается положительная динамика импорта овощей, но с 2015 года в связи с принятым эмбарго ситуация на рынке защищенного грунта кардинально меняется (в 2001 г. – 200 тыс. тонн, в 2010 г. – 1053 тыс. тонн, в 2015 г. – 952 тыс. тонн, 2016 г. – 575 тыс. тонн) [Рисунок 20].

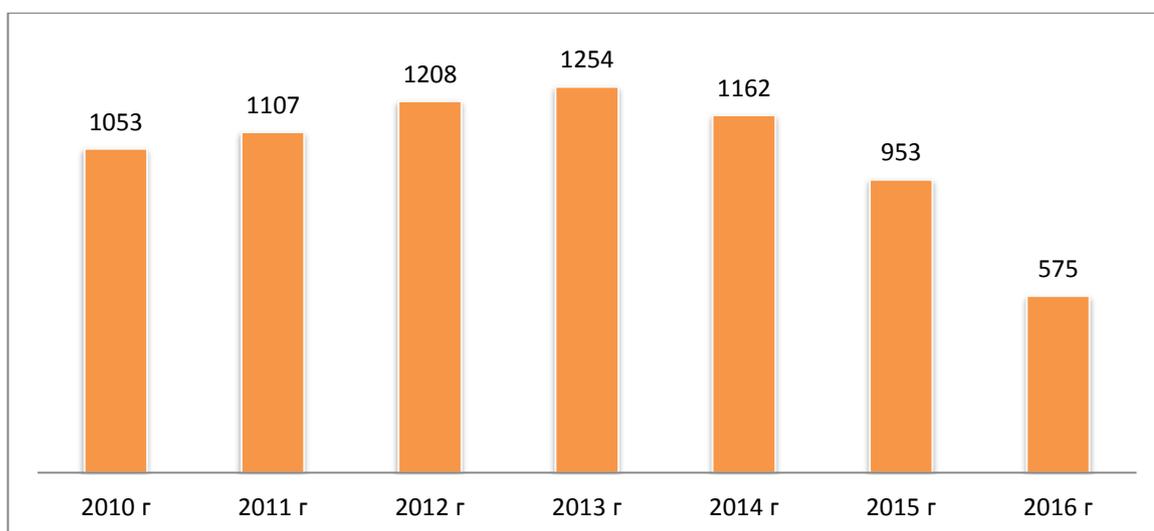


Рисунок 20 – Динамика импорта овощной продукции защищенного грунта, тыс. тонн [Источник «Технологии Роста»]

Динамика роста импорта тепличных культур в стоимостных показателях ранее значительно опережала скорость роста объемов поставки в натуральном выражении. В 2013 году Россия потратила на покупки овощей за рубежом на 477 миллионов долларов, или почти на 40% больше, чем в 2010 году. В 2014 году в денежном выражении импорт опустился ниже предыдущего отчетного периода на 14%, но остался немного выше объемов поставки в 2012 году. Стоимостный показатель импорта овощей в 2015 году, так же, как и объем поставок, был минимальным за последние 6 лет. Сокращение импорта в денежном выражении по сравнению с максимальным уровнем, достигнутым в 2013 г., составило 42%.

В 2014 и 2015 году показатели скорости прироста объемов поставки и стоимости импорта резко изменились. Так, в 2015 году показатель был на уровне (-)33,7%, что почти в 3 раза ниже того же показателя в предыдущем году, и почти в 2 раза ниже показателя скорости прироста объемов поставки 2015 года в натуральных показателях [Рисунок 21].



Рисунок 21 – Динамика прироста объема и стоимости импорта овощей защищенного грунта в России [Источник «Технологии Роста»]

Импорт основных видов овощных культур защищенного грунта за 2010-2013 годы вырос на 19%, или на 200 тысяч тонн. Показатели 2014 года оказались ниже уровня 2012 года, а в 2016 году объем поставок оказался самым низким за последние 6 лет.

В 2014 году произошло снижение объемов зарубежных поставок в связи с эмбарго. Тем не менее, начиная с 2015 года, можно наблюдать сокращение импорта в Россию в связи с санкциями и эмбарго. Объем импорта в 2015 году снизился на 15% по отношению к 2014 году. Действие эмбарго повлияло на торговый баланс спроса и предложения на рынке овощей защищенного грунта России вследствие падения объемов импорта свежих овощей и изменения структуры их поставок. Самое большое падение объемов импорта из-за рубежа пришлось на январь-апрель 2015 года. В первом квартале импорт всех видов овощей в денежном выражении сократился на 38,7% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего 2014 года. Снижение поставок составляет от 20% до 45% по отдельным категориям свежей овощной продукции, поставляемой ранее из стран Евросоюза.

Оценить потенциал импортного сегмента на российском рынке свежих овощей можно в сравнении с итогами 2013 года, полностью не затронутого влиянием запретных мер на импорт. Согласно данным Федеральной таможенной службы, страны Европейского союза, попавшие в запретительный список от 07 августа 2014 года, в 2013 году импортировали в Россию более 200 тысяч тонн свежих томатов (совокупно). Вместе с Украиной и Молдавией, чья продукция периодически находится под санитарным запретом, общий объем поставок из этих стран достиг 254,4 тысячи тонн.

В России еще на 3 года сохраняется запрет на поставку томатов и огурцов из Турции (до 2020 года), которая является одним из основных импортеров тепличной продукции на российский рынок. Только в 2015 году на российский рынок поступило 337 тыс. тонн тепличных томатов и 33 тыс. тонн огурцов из Турции, что составляет 50% от валового объема российской тепличной продукции.

На основании данных исследовательской компании «Технологии Роста», импорт овощей и картофеля по итогам 2016 года сократился не менее чем на 15% в натуральном выражении. Так, уже в прошлом году картофеля ввезли на 75 тыс. т меньше (798,6 тыс. т), поставки томатов сократились примерно на 180 тыс. т (до 697,2 тыс. т), а огурцов упали в 1,3 раза (до 180,5 тыс. т) [156].

В целом в натуральном выражении импорт тепличной продукции за последние два года снизился на 25%, в то время как внутреннее производство за это время увеличилось на 16%. Несмотря на все формы государственной поддержки отрасли овощеводства защищенного грунта и выплаты субсидий, запрошлый год прирост валового сбора продукции защищенного грунта составил всего 3%. Тем не менее, государственная поддержка рынка тепличного овощеводства усилила инвестиционную привлекательность рынка защищенного грунта, повысив устойчивость его развития.

Соотношение импортных овощей меняется в зависимости от вида продукции (Таблица 15).

Таблица 15 – Динамика импорта овощей защищенного грунта в Россию по видам культур, тыс. тонн.

Культура	2001 год	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год
Огурцы	60	211	194,8	214	202,2	192,8	143,5	135
Томаты	80	717	755,4	800	828,9	775,8	655	365
Перец	30	79	55	99	97	40	42	55
Прочие	30	52	37	95	75	44	40	20
Итого:	200	1053	1107	1208	1254	1162	952	575

[Составлено автором]

Впервые за последние 7 лет в России в 2016 году объем производства российских тепличных овощей превысил объем импорта. В 2016 году значительно увеличился импорт болгарского сладкого перца, его импортируется по сравнению с 2015 годом на 37% больше.

Наиболее популярными внесезонными овощами в России являются томаты. По данным экспертов, в зимне-весенний период импортные томаты занимают 95% российского рынка. Основные поставщики томатов в Россию: Турция (до 2016 года), Китай, Украина, Азербайджан, Узбекистан, Марокко, Беларусь, Нидерланды, Испания, Египет. С 2010 по 2013 годы россияне увеличили годовое потребление импортных свежих томатов на 15,6% или на 112 тысяч тонн. Значительному росту способствует фактическое отсутствие отечественного производ-

ства тепличных томатов в зимне-весенний период. Доля всех стран в импорте свежих томатов, попавших под санкции продуктового эмбарго, составляет 31% по итогам 2013 года. После введения запретов на импорт из стран Евросоюза, дополнительный потенциал в сегменте производства свежих томатов для российских производителей защищенного грунта достигает 250 тысяч тонн в год. По итогам 2014 года объем поставок свежих томатов в РФ опустился до уровня 2011 года в натуральных показателях. В 2015 году снижение поставок продолжилось, сокращение составило еще 13,3%, в 2016 году тенденция снижения импорта сохранилась [Рисунок 22].

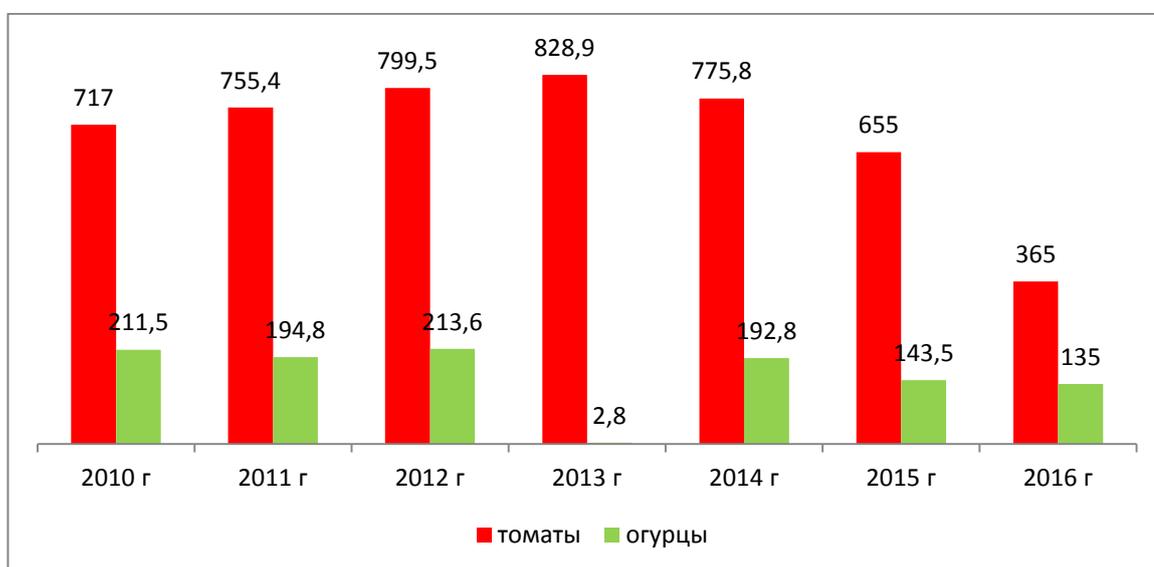


Рисунок 22 – Динамика импорта томатов и огурцов в Россию, тыс. тонн [Источник «Технологии Роста»]

По итогам 2014 года объем поставок свежих огурцов и корнишонов в РФ опустился до уровня 2011 года. В 2016 году снижение объема импорта огурцов составило 74,4% от аналогичного периода предыдущего года.

Доля стран ЕС в поставках свежих огурцов в РФ в 2013 году достигла 17%, вместе с Украиной – 22%. Совокупный дополнительный потенциал в сегменте производства свежих огурцов для российских производителей защищенного грунта достигает 45 тысяч тонн в год только за счет введения эмбарго в 2014 г. и его продления в августе 2015 г.

На фоне запретительных мер, явного дефицита свежей овощной продукции в конце лета – начале осени российские потребители практически не ощущают в связи с достаточным урожаем, собираемым в этот период в открытом грунте. Однако уже в начале зимы ассортимент свежих овощей в рознице существенно сокращается, и в зимне-весенний сезон 2014-2015-го он оказался гораздо уже, по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года.

Импорт европейских стран в течение первых 10-ти месяцев текущего 2016 года частично компенсировался ростом поставок томатов из Турции, Израиля, Марокко и Китая, а огурцов из Ирана, Турции, Египта и Китая. Очевидно, будет продолжать расти импорт тепличной продукции из Белоруссии, Азербайджана, Армении, Узбекистана. Российские теплицы в настоящее время имеют слишком ограниченные мощности, чтобы активно участвовать в переделе отечественного рынка. При этом, в связи с искусственным ограничением конкуренции, рост отпускных оптовых цен на тепличные овощи местного происхождения прогнозируется выше плановых показателей, с учетом сезонности и инфляционной составляющей. С этой точки зрения, в выигрыше останутся, прежде всего, те российские тепличные проекты, которые уже в прошлом 2015 году и в текущем 2016 году приступили к строительству новых промышленных теплиц, и наращиванию объемов валового сбора овощей в самое ближайшее время.

В конце ноября 2015 года перед российскими производителями тепличных овощей открылись еще более грандиозные перспективы и возможности по наращиванию производственного потенциала. В течение 2015 года, на фоне запретов импорта из стран Евросоюза, Турция смогла увеличить свою долю в российском импорте томатов до 59%, огурцов до 20% [Рисунок 23, 24].

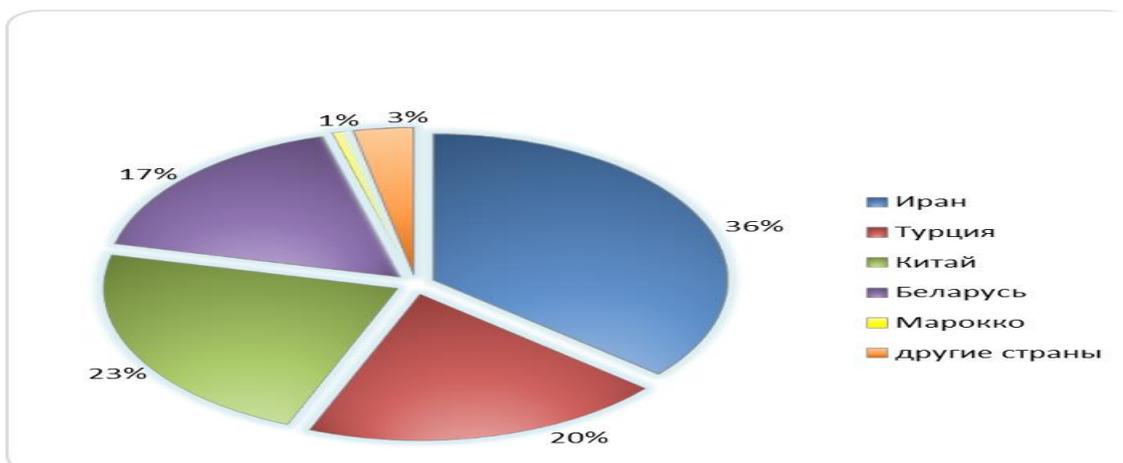


Рисунок 23 – Структура импорта свежих огурцов в Россию в 2015 году
[Составлено автором]

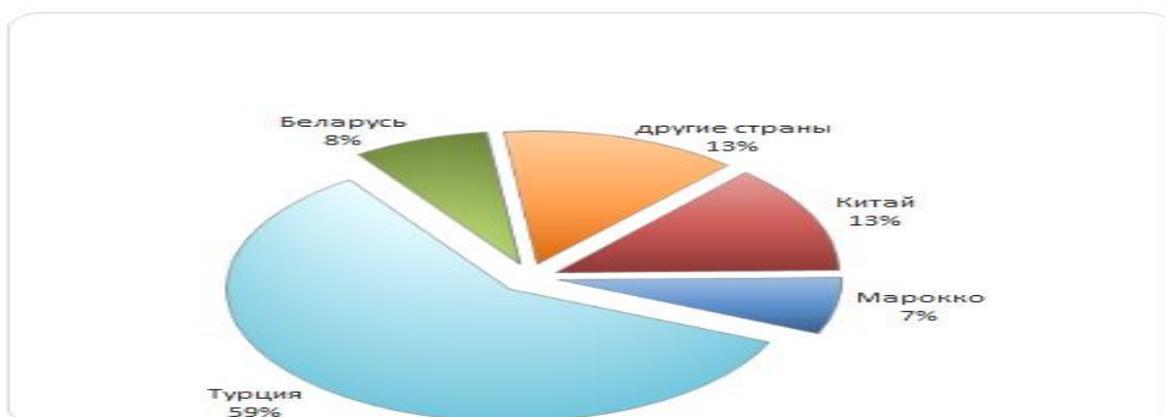


Рисунок 24 – Структура импорта свежих томатов в Россию в 2015 году
[Составлено автором]

Кроме традиционных томатов (значительно выросли поставки в Россию свежих баклажанов, болгарского перца, салатных, зеленых культур, что помогло Турции выйти на лидерские позиции и в этих сегментах [107].

С 1 января 2016 на основании Постановления Правительства РФ № 1296 от 30.11.2015 г. в связи с политической обстановкой в Россию официально запрещены поставки 17 видов продуктов питания из Турции, среди них, – свежие томаты, огурцы, земляника и клубника. На другие виды свежих овощей малолежкой группы (перец, баклажаны, цуккини, кабачки, салаты кочанные и листовые, пр.) можно прогнозировать если не полное эмбарго на импорт из Турции, то постепенный отказ от поставок в связи с неудовлетворительным качеством и карантинными мерами.

В текущем 2016 году Турция наращивала поставки свежих фруктов и орехов. Только за первые 3 месяца этого года россияне уже получили турецких апельсинов, лимонов, мандаринов и орехов на сумму более 88 миллионов долларов [156].

По прогнозам специалистов в области экономики сельского хозяйства, Россия по-прежнему будет оставаться импортером основных продуктов, в том числе и овощей защищенного грунта. Вступление России в ВТО ещё более расширило рынки сбыта овощной импортной продукции, поэтому вопросы конкурентоспособности продукции защищенного грунта отечественного производителя приобретают особую актуальность.

По мнению М. Портера, одного из ведущих мировых специалистов в области конкурентной стратегии международной конкурентоспособности, формирование конкурентной среды отрасли определяют пять конкурентных сил – угроза вхождения новых участников, угроза появления субститутов, рыночная власть покупателей, рыночная власть поставщиков и соперничество между действующими конкурентами [162].

Угроза вхождения новых участников на рынок овощей защищенного грунта в России невелика, так как число тепличных хозяйств в России не увеличивается. Однако, с 2011 года наблюдается положительная динамика ввода культивационных сооружений защищенного грунта. Инвестиционную привлекательность для строительства современных тепличных конструкций 4 и 5 поколения имеют регионы Северо-Кавказского и особенно Южного федерального округа России.

Определение субститута означает нахождение продуктов, способных выполнять ту же функцию, что и продукция данной отрасли. Угроза появления субститутов ограничена ассортиментом и спецификой тепличной продукции. Товарами-субститутами могут стать овощи открытого грунта, плодово-ягодная, консервированная овощная продукция. Однако субституты не обладают потребительскими свойствами, присущими тепличным овощам, и не способны в полной мере удовлетворить потребности населения в овощной продукции.

Ассортимент продукции защищенного грунта на российском рынке представлен следующими культурами: огурец, томат, перец, баклажан, зеленные, грибы, при этом более 90% всех площадей занято под помидорами и огурцами. Наиболее урожайная культура – это огурцы, они являются практически во всех тепличных комбинатах основным видом продукции и дают основную долю прибыли. Возделывание остальных культур требует отработки технологии производства, что позволит повысить их урожайность и уровень рентабельности, а также требуется привести в соответствие с общественно необходимыми затратами цены на эти виды овощей, для того чтобы они стали доступны для потребителя. В настоящее время говорить о расширении ширины и глубины ассортимента продукции защищенного грунта в России не приходится. Ассортимент отечественных овощей ограничен 4-5 наименованиями.

Поставщики тепло- и энергоресурсов оказывают значительное влияние на формирование конкурентной среды рынка овощей защищенного грунта, так как являются важнейшей составляющей в производстве тепличной продукции. Располагающие властью поставщики тепло- и электроэнергии выкачивают прибыль из отрасли овощеводства защищенного грунта, которая неспособна возместить этот рост цен повышением цен на собственную продукцию.

Не менее актуальной является проблема наличия и поставки высококачественного семенного материала. От того, какие семена будут приобретены, во многом зависит урожайность и соответственно уровень рентабельности тепличных хозяйств. В настоящее время в России отсутствует база под тепличное семеноводство, поэтому семена размножают в Таиланде, Чили и др. странах, более 50% семян для тепличных культур завозится из-за рубежа. Высокие таможенные пошлины за машины по переработке, сортировке и шлифовке семян, отсутствие в России лабораторий по их сертификации значительно повышают себестоимость семенного материала, что в дальнейшем сказывается на прибыльности и конкурентоспособности тепличных предприятий.

Рабочую силу можно также рассматривать как один из важнейших факторов устойчивости предприятия, так как наличие квалифицированных трудовых ресур-

сов или их отсутствие оказывает значительное влияние на прибыльность отрасли овощеводства защищенного грунта и отдельно взятого предприятия.

Государство как важнейший участник рынка овощей защищенного грунта является фактором прямого и косвенного воздействия на рынок и способно оказывать влияние на формирование конкурентной среды в отрасли с помощью проводимой политики. Государство может оказывать воздействие на положение в отрасли овощеводства защищенного грунта при помощи правовых норм регулирования, субсидирования, возмещения процентных ставок по кредитованию.

Экспорт продукции, произведенной в российских теплицах, весьма незначителен и носил эпизодический характер.

В экспорте томатов доля выращенных в условиях защищенного грунта составляет порядка 20%, что составляет около 200 тонн.

Начиная с 2015 года Россия наращивает экспорт овощей. По данным «Теплицы России», вывоз картофеля в 2015 году вырос в четыре раза по сравнению с показателем 2014-го, до 164,3 тыс. т. Основные покупатели – Украина (более 100 тыс. т по данным ФТС) и Азербайджан (около 40 тыс. т). Поставки отечественных томатов увеличились в 70 раз с минимальных 233 тонн до почти 14 тыс. тонн. Также возросли продажи за рубеж капусты, моркови, огурцов и прочих овощей, бобовых агрокультур, замороженной и консервированной продукции. Тенденция наращивания экспорта сохранилась и в 2016 году.

Основными экспортерами и соответственно лидерами в поставках томата являются республика Дагестан и Челябинская область [Таблица 16]. Из республики Дагестан было поставлено томата объемом 95,4 тонн стоимостью 13,1 тыс. долл. Из Челябинской области было поставлено 71,36 тонн томата стоимостью 7,13 тыс. долл.

Таблица 16 – Регионы России, экспортирующие томаты защищенного грунта, 2016 г.

Регион отправления	Вес нетто, тонн	Доля, %	Стоимость, тыс. долл.	Доля, %
Республика Дагестан	95,4	39,12	13,71	19,06
Челябинская область	71,3	29,24	7,13	9,91
Астраханская область	29,5	12,10	8,27	11,50
Ленинградская область	19,52	7,80	20,97	29,16
Самарская область	5,9	2,42	8,42	11,71
Мурманская область	11,7	4,80	6,92	9,62
Прочие	10,54	4,34	6,50	9,04
Итого	243,84	100,0	71,92	100,0

[Составлено автором]

В стоимостном выражении самый большой объем экспорта фиксируется в Ленинградской области. Это объясняется высокими издержками на выращивание овощей в неблагоприятных климатических условиях Северо-Западного Федерального округа. Несмотря на это, здесь преобладает тепличное производство томатов. В итоге, при объеме поставок в 19,52 тонны (что соответствует 7,8% от общего объема поставок в натуральном выражении) стоимость составила 20,971 тыс. долл. (что соответствует 27,6% от общей стоимости экспорта томата).

Огурцов в 2016 году было экспортировано 697,8 тонн, что в стоимостном выражении составило 155,75 тыс. долл. Экспортируются также как и в случае с томатами в основном овощи открытого грунта, доля тепличных овощей составляет около 10%.

Большую часть продукции поставили на территорию Казахстана (95,6% поставок от общего объема в натуральном выражении) – 667,49 тонн огурцов и корнишонов на сумму 131,23 тыс. долл. Поставки в Казахстан и Азербайджан – второе ведущее направление экспорта – идут в основном из Дагестана, Астрахани и Челябинска, где преобладает растениеводство открытого грунта. А вот в Норвегию огурцы экспортируются из Мурманских тепличных комбинатов, а также из ЗАО «Нежинское» – крупнейшего производителя Ставропольского края и ООО «Новожиженское» Волгоградской области. И при условии, что в натуральном выражении доля

экспорта в Норвегию составляет только 1%, в стоимостном выражении эта страна стоит на втором месте с суммой 16,75 тыс. долл.

Лидером в поставках огурцов корнишонов является Челябинская область. Оттуда было поставлено 494,73 тонн продукции стоимостью 47,85 тыс. долл. Республика Дагестан поставила 104,58 тонн огурцов и корнишонов стоимостью 35,17 тыс. долл. Доля поставок остальных регионов в натуральном выражении равна менее 5% каждого (Таблица 17).

Таблица 17 – Структура регионов России, экспортирующих огурцы и корнишоны, 2015 г.

Регион отправления	Вес нетто, тонн	Доля, %	Стоимость, тыс. дол.	Доля, %
Челябинская область	494,74	70,9	47,85	30,7
Республика Дагестан	104,58	15,0	35,17	22,6
Астраханская область	33,60	4,8	9,33	6,0
Самарская область	12,12	1,7	26,56	17,1
Мурманская область	6,71	1,0	14,69	9,4
Прочие	64,95	9,3	22,15	14,2
Итого	697,86	100,0	155,75	100,0

[Составлено автором]

Тем не менее, в стоимостном выражении экспорта огурцов Самарская и Мурманская области играют весьма значительную роль – 17,1% и 9,4% соответственно. Основными экспортерами в этих регионах являются тепличные комбинаты, такие как: СП «Тепличный комбинат «Мурманский», ЗАО «Нежинское», ОАО «Мурманский тепличный комбинат», ООО «Мечта» и др.

Также стоит отметить, что экспорт из Астраханской области включает в себя большую долю (чуть менее 70%) Иранской и Турецкой продукции, транспортируемой через этот регион.

В соответствии с прогнозом долгосрочного социально-экономического развития РФ в период до 2030 года Россия претендует на роль крупного поставщика продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья. К 2030 году ожидается увеличение экспорта продукции в 3 раза по отношению к 2011 году.

Важным направлением развития тепличного бизнеса становится цветочный рынок, который сейчас на 90% заполнен импортным товаром. Практически все крупные тепличные комбинаты начинают активно осваивать данное направление, что позволяет повысить эффективность производства и конкурентоспособность предприятия.

Таким образом, в настоящее время для российского рынка овощей защищенного грунта характерны следующие особенности:

- однородность выпускаемой продукции;
- высокая зависимость от импорта;
- недостаток товарного предложения в широком ассортименте и по доступным ценам отечественных производителей тепличной продукции;
- недостаточный уровень экспорта овощей защищенного грунта;
- высокая себестоимость продукции вследствие значительных затрат на ресурсы;
- ограниченность государственной поддержки отрасли.

Анализируя вышесказанное, можно отметить, что основным фактором, сдерживающим формирование конкурентной среды на рынке овощей защищенного грунта, является недостаток их предложения в широком ассортименте и по доступным ценам отечественными производителями и перенасыщение импортной тепличной продукцией.

Интенсивность конкуренции на рынке овощной продукции защищенного грунта зависит от факторов внешнего формирования, качественных и экономических показателей.

К факторам внешнего формирования относятся тенденции развития экономики и рынка, научно-технический прогресс, изменения в структуре потребления, колебания конъюнктуры и состав конкурентов. Немаловажное значение имеют также имидж и престиж предприятия, авторитет производителя.

Вторую группу факторов составляют характеристики качества товара, определяемые действующими стандартами, нормами, рекомендациями; сюда же относятся гарантии безопасности, сохранность продукции. Качество продукции овощеводства защищенного грунта представляет собой совокупность биологических и

потребительских свойств, обладающих способностью удовлетворить индивидуальные запросы потребителя. В условиях рыночной экономики и острой конкуренции качество становится основой выживания товаропроизводителей, критерием оценки результативности их хозяйственной деятельности.

К третьей группе факторов, влияющих на интенсивность конкуренции, относятся экономические условия, формирующие себестоимость и цену товара.

Интенсивность конкурентной среды на рынке предприятий овощеводства защищенного грунта может быть рассчитана на основе оценки степени подобия рыночных долей конкурентов, а также с помощью показателей, которые учитывают динамику и рентабельность рынка. Обобщенный показатель интенсивности конкурентной среды (K_u) нами был рассчитан по формуле:

$$K_u = \sqrt[3]{K_d \cdot K_t \cdot K_r}, \quad (3)$$

где, K_d – показатель интенсивности конкуренции, рассчитанный на основе оценки степени подобия рыночных долей конкурентов;

K_t – показатель интенсивности конкуренции, который учитывает динамику рынка;

K_r – показатель интенсивности конкуренции, который учитывает рентабельность рынка.

Определение интенсивности конкурентной среды в зависимости от концентрации производства защищенного грунта, динамики товарооборота и уровня доходности позволило обнаружить региональную дифференциацию интенсивности как по отдельным факторам, так и при коллективном их влиянии. Обобщающий показатель интенсивности конкурентной среды в производстве овощей защищенного грунта свидетельствует о том, что уровень конкуренции в целом по Российской Федерации не очень высок (0,4). Наивысшая интенсивность наблюдается в Южном федеральном округе, Сибирском и Дальневосточном федеральных округах, а самая низкая – в Северо-Западном и Центральном федеральных округах, средний уровень конкуренции – Приволжский и Северо-Кавказский федеральные округа. В целом, следует отметить, что для роста интенсивности конкурентной

среды на рынке овощей защищенного грунта в Российской Федерации есть перспективы и потенциал.

Но и даже при недостаточном уровне интенсивности конкуренции на российском рынке продукции овощеводства защищенного грунта российским производителям сложно противодействовать производителям импортной тепличной продукции, доля которых на российском рынке стремительно набирает обороты. Высокий уровень тепличного производства в развитых европейских странах и большие объёмы производства в странах средней Азии позволяют производителям внесезонных овощей захватывать российский рынок.

Увеличение доли импортной продукции на рынке является серьезным препятствием развитию российских тепличных хозяйств. Вступление России в ВТО увеличивает долю импортной продукции на российском рынке, и в связи с увеличением внутреннего производства уровень конкуренции будет расти, что, возможно, приведет к снижению доли импорта. Но, тем не менее, рост поставок импортных овощей способствует более полному удовлетворению потребности населения во внесезонной продукции.

Таким образом, интенсивность конкуренции на рынке овощей защищенного грунта обусловлена его специфическими особенностями. Производство овощей защищенного грунта в большей мере определяется природными и экономическими условиями. От природных факторов (естественное плодородие почвы, безморозный период, количество солнечных дней) при определенном уровне агротехники и организации производства зависят производительность труда и урожайность.

От экономических условий (уровень концентрации и специализации, наличие достаточной численности трудовых ресурсов, сельскохозяйственной техники, удобрений, близость районов выращивания овощей к местам потребления и переработки, состояние и удобство транспортных средств и др.) зависят общая себестоимость, качество и эффективность производства овощей.

Устойчивость рынка овощей защищенного грунта значительно ниже других отраслей АПК в связи с изменяющимися условиями, что обуславливает значительные колебания объёмов предложения продукции и цен. Сезонность производ-

ства тепличных овощей приводит к неравномерной реализации продукции в течение года. Тепличные овощи являются скоропортящейся продукцией, поэтому требуют скорейшей реализации, что обостряет конкуренцию в период их массового поступления на рынок.

Существует также ряд факторов, ограничивающих развитие конкуренции на рынке овощей защищенного грунта: недостаток материальных и финансовых ресурсов, низкий уровень развития концентрации и интенсификации производства. На состояние и интенсивность конкуренции на рынке овощей защищенного грунта отрицательное влияние оказывает и недостаток хранилищ, складов, отсутствие рациональных логистических схем товародвижения.

Существенной проблемой для увеличения объемов отечественного производства овощей и зелени в защищенном грунте, является фактическое отсутствие надежной и разнообразной современной семенной базы. До сих пор в России основная часть тепличной продукции выращивалась из семян голландской селекции, реже – французской и российской. Особенно высока зависимость от импортных гибридов у новых промышленных теплиц, использующих малообъемную технологию, светокультуру и круглогодичный цикл производства. Единственным конкурентом европейским поставщикам семян в сегменте защищенного грунта для промышленных теплиц является компания «Гавриш». Другие российские семеноводческие предприятия представляют очень ограниченный ассортимент высокоурожайных овощных культур для промышленных теплиц. В случае продолжения санкционной политики российские овощеводы будут вынуждены изменить ассортимент выращиваемых культур или искать обходные пути получения семян. В любом случае, затраты хозяйств на приобретение элитных семян гибридов зарубежного происхождения будут повышаться.

Другой проблемой производителей овощей в связи с вводом эмбарго, является слабая производственная база в России по выпуску расходных материалов, заменителей грунтов, средств защиты (ядохимикатов) и удобрений для теплиц. Современные агротехнологии не допускают использование крупнодисперсных и плохо растворимых отечественных удобрений, которые забивают поливочные систе-

мы. Урожайность культур напрямую зависит от качества заменителей грунтов. Высокоинтенсивные малообъемные технологии выращивания растений ведут к линейному росту популяций вредителей и необходимости регулярного применения средств защиты, качество которых влияет на состояние растений и конечную безопасность готовой продукции. Последние годы в РФ идут разработки и налаживается производство расходных материалов, включая грунты, химикаты, средства биозащиты для тепличного бизнеса, и введение эмбарго «подстегнет» развитие данного направления. В целом, выборочные запретительные меры на импорт привели к ускоренному росту сезонных цен на свежие овощи тепличного происхождения в стране. Повышение характеризует как потребительские цены, так и цены реализации производителями.

Одним из способов уменьшить натиск внутриотраслевой конкуренции является использование сравнительных преимуществ, которыми обладают производители.

Основным преимуществом, которое могут использовать российские производители является неценовая конкуренция, которая может быть направлена на совершенствование качества продукции и условий её продажи, повышение уровня сервиса и сбыта, воздействие на потребителей через рекламу. Повышение качества овощной продукции может осуществляться на основе улучшения ее потребительских свойств. Российские овощи имеют два главных преимущества – свежесть и экологичность, в то время как за рубежом используется много ядохимикатов, за счет этого увеличивается урожайность и снижаются издержки на 1 кг выращенной продукции. Местные овощи попадают на рынок и в магазины либо в день сбора, либо на следующий день (если приходится везти из соседнего региона), импортные же – не раньше, чем через неделю.

Отечественную продукцию овощеводства защищенного грунта выгодно отличает обязательное удостоверение качества, которое на импорт не оформляется. При этом в России действуют более жесткие нормы при выращивании продукции. Например, нельзя использовать стимуляторы завязывания, и отечественные растения опыляются насекомыми. По данным Всероссийского НИИ овощеводства для зеленых культур в Европе используется стандарт 4000 мг на 1 кг продукции, в России – 2000

мг. В Европе выводят экспортные сорта, улучшая главным образом технические характеристики продукта – транспортабельность, внешний вид, срок хранения [244].

Приход дешевых и не всегда качественных импортных овощей на внутренний рынок ослабляет позиции российских производителей, а затем вызывает рост цен на продукцию овощеводства защищенного грунта, что неблагоприятно сказывается на потребительском спросе и ухудшает ситуацию с доступностью тепличных овощей. Для того чтобы избежать негативных последствий развития отрасли овощеводства защищенного грунта необходима эффективная государственная политика по смягчению возможных негативных последствий.

Овощи защищенного грунта особенно востребованы населением во внесезонный период (октябрь-май). В летнее время конкуренцию на рынке составляют овощи открытого грунта.

В период активной поставки на рынок овощной продукции открытого грунта рентабельность тепличного бизнеса значительно снижается, находясь ниже точки безубыточности, что оказывает значительное влияние на эффективность производства и инвестиционную привлекательность рынка овощей защищенного грунта.

В процессе исследования были изучены тенденции и приоритетные направления дальнейшего развития рынка овощей защищенного грунта.

Ключевыми факторами устойчивого развития для производителей продукции защищенного грунта будут:

- инновационная технологическая стратегия, включающая в себя внедрение современных интенсивных технологий выращивания, которые позволят выпускать новые виды продукции высокого качества с улучшенными вкусовыми свойствами;
- использование достижений научно-технического прогресса, которое проявляется в комплексном подходе совершенствования производительных сил, методов управления, организации производства;
- активная маркетинговая политика: в первую очередь расширение ассортимента, постепенная переориентация на более рентабельные виды продукции. Перспективными направлениями развития тепличного производства являются: производство салата и других видов зелени, земляники, расширение ассортимента овощей;

- эффективная кадровая политика предприятий, позволяющая повысить эффективность производственного процесса на основе управления персоналом (повышение квалификации персонала, семинары, конференции), вовлеченность сотрудников в бизнес-процессы.

Снижение конкуренции и появление реального дефицита несезонных овощей в связи с санкциями и эмбарго позволит отечественным теплицам повысить свои отпускные цены и ощутимо увеличить выручку и прибыльность бизнеса. Так, например, прибыль у российских предприятий сельскохозяйственной отрасли в сегменте растениеводства только за первое полугодие 2015 года выросла на 69%. Дополнительный прирост доходов от продаж российских производителей в защищенном грунте и оптовых поставщиков составит не менее 10-15% только от запрета поставок турецких свежих томатов и огурцов.

Рассматривая вопрос повышения интенсивности и формирования конкурентной среды в целом в Российской Федерации, следует подчеркнуть, что решение его заключается в активной хозяйственной деятельности предприятий, производящих овощи в защищенном грунте. Это дает возможность сделать вывод о том, что уровень конкуренции на рынке овощной продукции защищенного грунта – это уровень устойчивости предприятий. С этой позиции следует отметить, что первоочередной задачей является повышение уровня устойчивости предприятий овощеводства защищенного грунта, который должно рассматриваться как основной принцип формирования и развития конкурентной среды.

2.3 Механизм ценообразования на продукцию овощеводства защищенного грунта

Механизм ценообразования продукции овощеводства защищенного грунта включает в себя следующую реализационную цепочку: оптовая цена тепличного предприятия – цена, по которой предприятие продает продукцию оптовому поку-

пателю. Эта цена состоит из себестоимости продукции и прибыли предприятия. Оптовая цена торговли – цена, по которой оптовый посредник продает товар розничному продавцу. Цена включает в себя себестоимость, прибыль и снабженческо-сбытовую скидку (издержки оптового поставщика). Розничная цена – цена, по которой товар продается конечному потребителю. Она включает в себя также торговую скидку (издержки розничного торговца).

Следует отметить, что эффективность механизма ценообразования на продукцию защищенного грунта в значительной мере сдерживается нарушением партнерских отношений между сельскохозяйственными, перерабатывающими и торговыми предприятиями. Причем, прибыльность в цепи «производство-переработка-реализация», достигается за счет убыточности производственного звена. В настоящее время цепь «производитель – оптовик – розничный продавец – потребитель» перегружена большим количеством посредников, что в значительной мере повышает цены на тепличные овощи. Связи между производителем, оптовым и розничным покупателем не стабильны, имеют бессистемный и эпизодический характер. Расходы на сбыт превышают производственную себестоимость почти в 1,5-2 раза.

Для определения цены в рыночных условиях используют следующие методы ценообразования:

- установление цены по уровню средних издержек плюс прибыль;
- установление цены по уровню плановой рентабельности производства продукции – обеспечение безубыточности и получение запланированной прибыли;
- установление цены, исходя из реальной стоимости продукции;
- установление цены на основе уровня средних цен.

В овощеводстве защищенного грунта становление цены происходит по уровню средних издержек плюс прибыль, то есть основано на учете себестоимости единицы продукции и наценки. Размеры наценки изменяются в зависимости от условий реализации продукции, количества посредников, логистической цепочки.

Организация тепличного хозяйства предполагает реализацию в зимне-весенний период, то есть тогда, когда спрос на неё существенно выше, а значит и

уровень цен может быть установлен на более высоком уровне, что позволяет предприятиям получать более высокую прибыль. Себестоимость продукции овощеводства защищенного грунта значительно изменяется по месяцам. Все виды затрат распределяются по месяцам примерно одинаково, за исключением затрат на обогрев. Именно эта величина значительно влияет на себестоимость продукции по месяцам.

Себестоимость продукции является важнейшей экономической категорией. Она характеризует затраты предприятия на производство и реализацию продукции. На себестоимости отражаются результаты всей деятельности предприятия: производительность труда, экономное расходование материальных ресурсов, степень концентрации производства, использование достижений научно-технического прогресса и др.

На цену реализации влияют сроки возделывания овощей. Самые высокие цены на продукцию наблюдаются с февраля по апрель месяц, поэтому производители овощной продукции заинтересованы в выпуске большого количества ранней продукции. Для этого ещё на подготовительной стадии и стадии производства в тепличных комбинатах необходимо уделять должное внимание использованию сортов высокопродуктивных ранних культур, применять систему питания растений, ускоряющую их рост, и проводить технологические мероприятия, способствующие появлению раннего урожая.

Одним из важнейших условий конкурентоспособности предприятия в условиях рынка является предоставление потребителям высококачественной продукции и по цене ниже, чем у конкурентов. В условиях рынка снижение себестоимости продукции является ключевым фактором конкурентоспособности. Анализ структуры затрат позволяет выявить резервы ее снижения.

Структура затрат на производство овощей защищенного грунта представлена на рисунке 25.

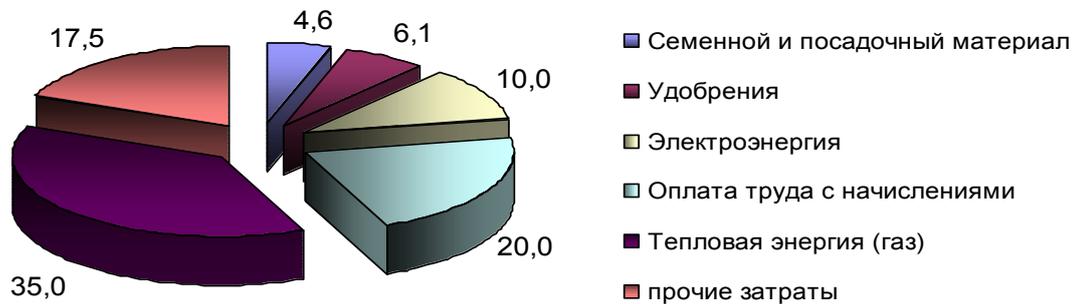


Рисунок 25 – Структура затрат на производство овощей защищенного грунта, %* [Составлено автором]

Из рисунка 25 следует, что основным резервом снижения себестоимости продукции защищенного грунта является снижение энергоемкости и трудоемкости продукции. Модернизация производства также оказывает значительное влияние на снижение себестоимости, так как в структуре себестоимости снижается доля живого труда и увеличивается доля овеществленного. В овощеводстве защищенного грунта для получения продукции требует гораздо больше затрат, особенно в части потребления минеральных удобрений и энергоресурсов. Урожайность овощей в культивационных сооружениях во многом зависит от количества и целесообразности внесения необходимых удобрений, так как грунт не имеет природного плодородия и усиленно используется. Тепличные предприятия в отличие от предприятий, выращивающих овощи в открытом грунте, вкладывают в восстановление плодородия почвы существенные средства.

Основной причиной увеличения себестоимости продукции защищенного грунта является опережение темпов роста затрат на возделывание культур по сравнению с темпами роста урожайности. Основную долю затрат в структуре себестоимости

* (структура затрат представлена с учетом средних значений ведущих тепличных комбинатов Российской Федерации)

мости составляют затраты на тепло и заработную плату. Это связано с трудоемкостью выращивания овощей и применением на производстве в основном ручного труда. Материальные затраты составляют в структуре себестоимости в среднем 15%. Это затраты на семена и посадочный материал, удобрения, нефтепродукты, ядохимикаты, биопрепараты, спецодежду и другие материалы. Цены на эти ресурсы постоянно растут, поэтому их доля в структуре себестоимости овощей растет.

Основной причиной увеличения себестоимости продукции защищенного грунта является опережение темпов роста затрат на возделывание культур по сравнению с темпами роста урожайности. Основную долю затрат в структуре себестоимости составляют затраты на тепло и заработную плату. Это связано с трудоемкостью выращивания овощей и применением на производстве в основном ручного труда. Материальные затраты составляют в структуре себестоимости в среднем 15%. Это затраты на семена и посадочный материал, удобрения, нефтепродукты, ядохимикаты, биопрепараты, спецодежду и другие материалы. Цены на эти ресурсы постоянно растут, поэтому их доля в структуре себестоимости овощей растет.

Себестоимость овощей значительно отличается в зависимости от вида выращиваемой продукции. Особенностью производства овощной продукции защищенного грунта является ее выращивание в два культурооборота: первый – с января по июнь, второй – с июля по ноябрь. Томаты выращиваются на продленном культурообороте – с ноября по ноябрь. Себестоимость продукции, выращенной в первом или втором культурообороте отличается между собой, так как меняется количество световых дней, соответственно количество затрат на тепло – и электроэнергию. Структура себестоимости 1 тонны огурца в зависимости от культурооборота и технологии возделывания значительно различается, что показано в таблице 18, что непосредственным образом сказывается на цене реализации продукции.

Таблица 18 – Структура себестоимости производства 1 тонны огурца в зависимости от культурооборота в сельскохозяйственных организациях

Наименование статьи затрат	Технология выращивания		
	Первый культурооборот	Второй культурооборот	Светокультура
Теплоэнергия, руб.	25544	14742	10604
Электроэнергия, руб.	1260	3355	34643
Заработная плата, руб.	7522	8765	8499
Минеральные удобрения, руб.	4868	5108	4691
Субстрат, руб.	1965	3576	3709
Посадочный материал, руб.	1706	3572	3404
Амортизация, руб.	580	1893	4070
Прочие расходы, руб.	4291	7630	7486
Накладные расходы, руб.	6277	10024	8569
Итого, руб.:	54013	58665	85675

[Составлено автором на примере сельскохозяйственных организаций защищенного грунта Удмуртской Республики]

Себестоимость огурца второго культурооборота выше первого на 4 руб./кг., а себестоимость огурца-светокультуры выше в среднем на 30 руб./кг. Наибольший удельный вес при производстве огурца первого и второго культурооборотов занимают затраты на теплоэнергию и заработную плату. При производстве огурца-светокультуры затраты на электроэнергию достигают 47%, что говорит о высокой энергоемкости данной технологии. Годовые затраты на электроэнергию тепличного освещения для зимнего цикла светокультуры огурца превышают стоимость ламп и светильников в 2 раза и сопоставимы с капитальными затратами на приобретение и монтаж всей системы тепличного освещения. Не смотря на высокие затраты данная технология выращивания позволяет значительно увеличить объёмы производства продукции, снизить сезонность поставки продукции, то есть появляется возможность присутствовать на рынке 12 месяцев в году. «Светокультуру» выращивают во многих тепличных хозяйствах в России достигая средней урожайности 70 кг с квадратного метра в год, что является безусловным рекордом в тепличной отрасли России. На отдельных участках урожайность светокультуры огурцов достигает 125 кг/кв. метра в год.

Основным фактором, влияющим на снижение цены овощной продукции защищенного грунта продукции, является увеличение объемов предложения ее на рынке. Грунтовые сезонные овощи резко сбивают цену реализации на продукцию защищенного грунта в летний период.

Наиболее сильно выражены сезонные колебания цен на огурцы. Отклонения между максимальным и минимальным значением цены реализации может достигать 75-80%. Так, например, в 2016 году разница между максимальными ценами в феврале – марте и минимальными в июле – августе составила 78% или 74,27 руб. В 2015 году перепад был чуть меньше – 73%, но при этом цены значительно выросли по сравнению с предыдущим годом, особенно в летний период (Рисунок 26).

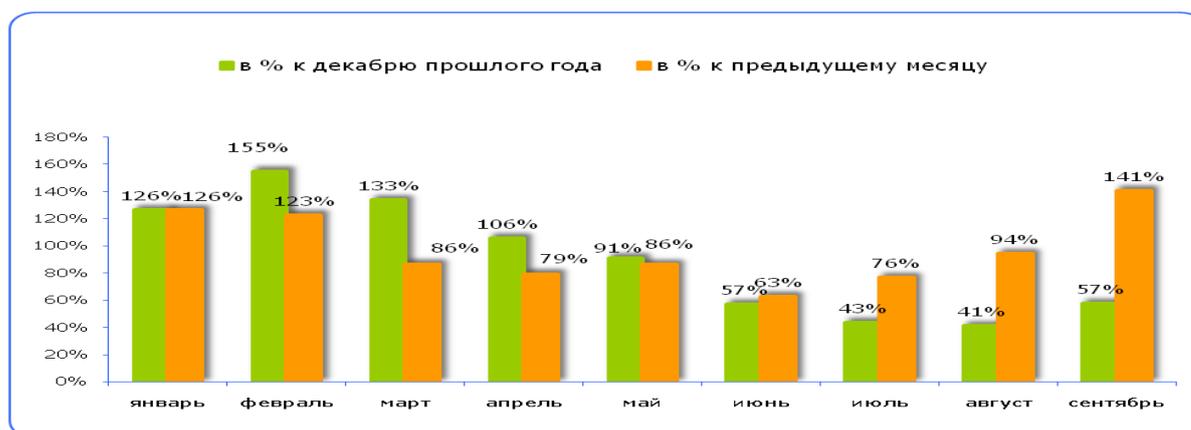


Рисунок 26 – Динамика индекса средних цен российских производителей на огурцы защищенного грунта, 2016 г. [Составлено автором]

Необходимо учитывать тот факт, что летом-осенью 2015 года наблюдалось значительное снижение стоимости огурцов, а в сентябре оно превысило 30%. Это связано с массовыми поставками на российский рынок дешевых иранских овощей, себестоимость производства которых почти в 4 раза ниже, чем в среднем по России. В таких условиях и отечественным производителям пришлось снижать цены, так как огурец относится к скоропортящимся товарам, его реализовывали по цене ниже себестоимости.

Максимальный уровень цен на тепличные томаты наблюдается с января по май месяц. Своего пика цены достигают в апреле месяце, а минимума – в августе

и сентябре. Так, в 2016 году разница между апрельской ценой (77,15 руб./ кг) и августовской ценой (31,33 руб./кг) составила 59,4% или 45,82 руб. (Рисунок 27). Резкое падение цен в сентябре 2015 года произошло по причине массового ввоза в страну томатов из Турции, себестоимость которых значительно ниже российских.

Очевидный на графиках скачек цен в сентябре 2016 г. произошел по двум основным причинам:

- в сентябре цены, как на томаты, так и на огурцы, значительно снизились в результате увеличения импортных поставок дешевых овощей из Ирана и Турции;

- в результате неблагоприятных погодных условий летом многие тепличные комбинаты не выполнили план по производству овощей, в результате чего понесли большие затраты на обеспечение необходимых условий в теплицах и старались компенсировать эти потери за счет повышения цены.

Необходимо отметить, что в летний сезон, когда наблюдается массовое поступление дешевых овощей открытого грунта, как из южных регионов России, так и из-за рубежа производство овощей в защищенном грунте нерентабельно. Таким образом, раннее высаживание рассады для получения урожая в феврале-мае, становится стратегическим направлением промышленных теплиц. Применение светокультуры позволяет современным тепличным комплексам захватить и второй пик максимального уровня цен в ноябре-январе.

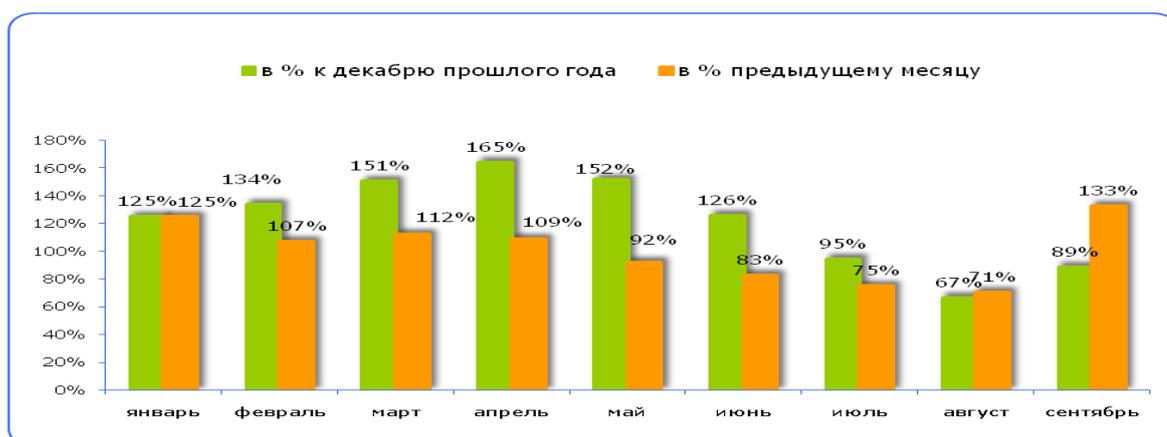


Рисунок 27 – Динамика индекса средних цен производителей по РФ на томаты защищенного грунта, 2016 г. [Составлено автором]

Динамика среднегодовых цен реализации овощей защищенного грунта в регионах определяется совокупностью объективных и субъективных рыночных факторов. Так, на текущие цены реализации овощей будет влиять урожай открытого грунта овощей-аналогов, что зависит как от природно-климатических факторов в регионе, так и от развития местного растениеводства и овощеводства.

Появление в регионе крупного производителя свежих овощей может снизить уровень цен местных производителей. Похожая ситуация возможна и в случае организации направленной логистики тепличных овощей из соседних регионов-доноров, или начала эксплуатации нового крупного комплекса в области. В то же время, современные теплицы имеют более продолжительный период сбора урожаев благодаря электродосвечиванию и системам отопления, поэтому могут продавать овощи в наиболее дефицитный зимний период, что, напротив, приведет к повышению среднегодовых цен реализации в регионе.

В целом, среднегодовые отпускные цены тепличных комбинатов управляются рыночными механизмами, основанными на балансе спроса и предложения. Значительные колебания среднегодовых цен указывают, прежде всего, на низкий уровень устойчивого развития рынка защищенного грунта в России в целом, и в каждом из субъектов Российской Федерации.

Прирост цен реализации тепличных огурцов в Центральном федеральном округе в период с 2009 по 2015 гг. составил 48%, а томатов – 42% [Рисунок 28].

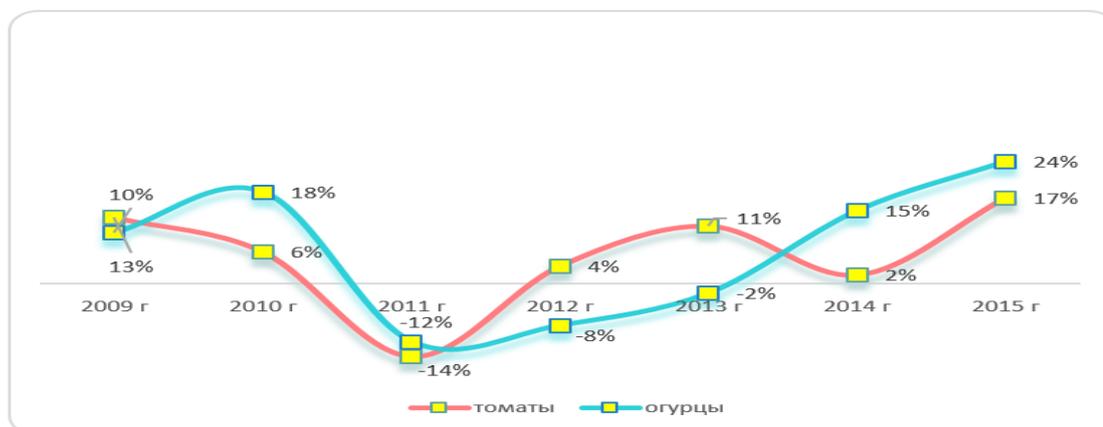


Рисунок 28 – Динамика прироста среднегодовых цен реализации овощей защищенного грунта в Центральном федеральном округе России [Источник: «Технологии Роста» по данным Росстат]

Производители овощей в Южном округе увеличили цены реализации огурцов на 95%, а томатов на 35% с 2008 по 2015 годы. Самые высокие темпы прироста цен на огурцы наблюдаются в 2013 и 2015 годах. Такому приросту способствовала работа введенных тепличных комплексов с круглогодичным сбытом продукции [Рисунок 29].



Рисунок 29 – Динамика прироста среднегодовых цен реализации овощей защищенного грунта в Южном федеральном округе России
[Источник: «Технологии Роста» по данным Росстат]

Прирост цен реализации в Приволжском федеральном округе за 7 лет на огурцы составил 29%, на томаты – 39% [Рисунок 30].

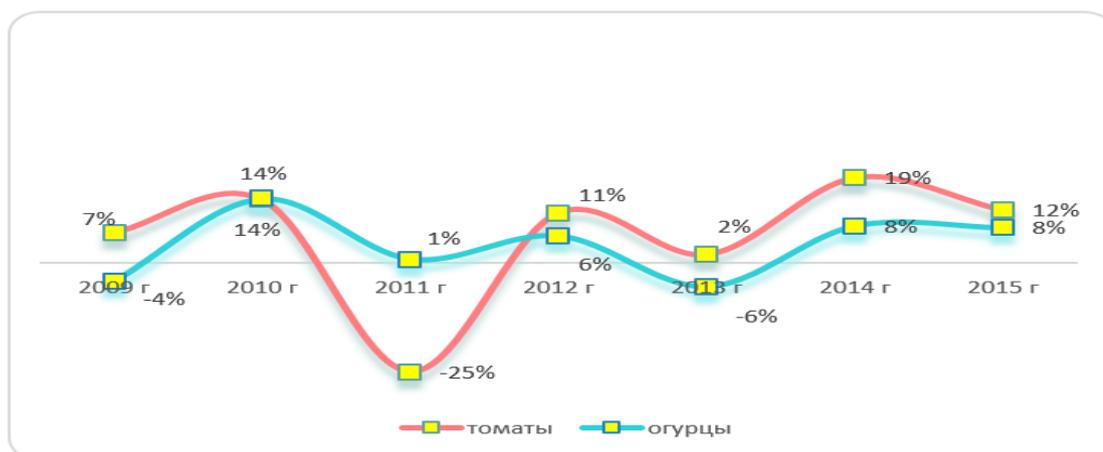


Рисунок 30 – Динамика прироста среднегодовых цен реализации овощей защищенного грунта в Приволжском федеральном округе России
[Источник: «Технологии Роста» по данным Росстат]

В Северо-Западном федеральном округе цены реализации теплиц за 7 лет на огурцы выросли на 66%, а на томаты на 58% [Рисунок 31].

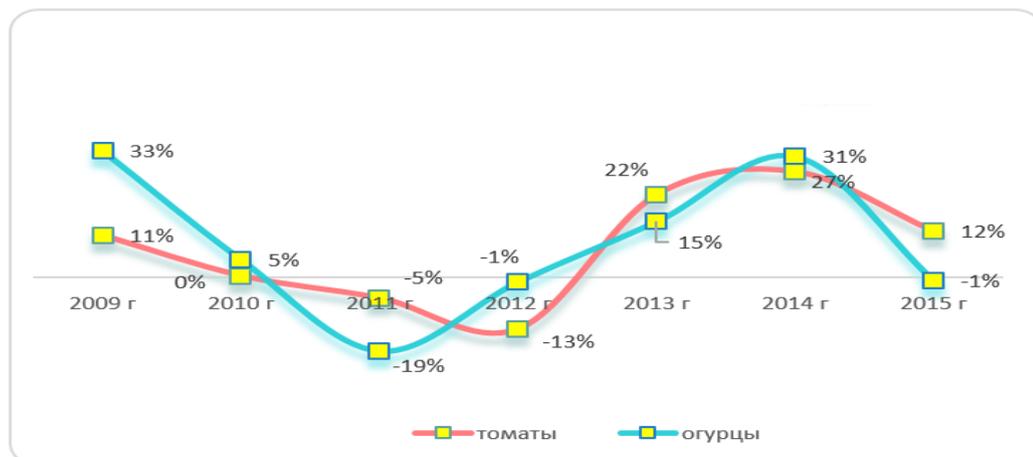


Рисунок 31 – Динамика прироста среднегодовых цен реализации овощей защищенного грунта в Северо-Западном федеральном округе России [Источник: «Технологии Роста» по данным Росстат]

В Уральском федеральном округе отпускные цены на тепличные огурцы росли достаточно высокими темпами: прирост за 7 лет составил 17%, а на томаты только почти в два раза медленнее (+9%) [Рисунок 32].

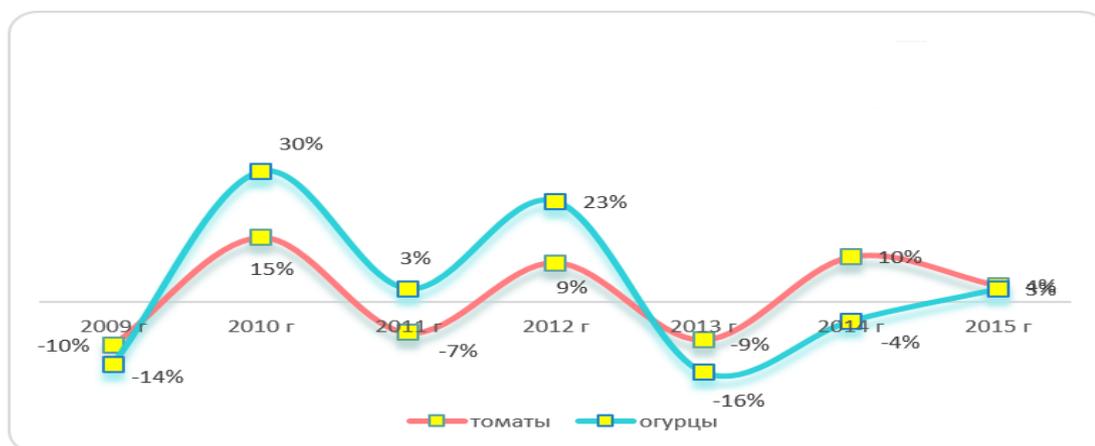


Рисунок 32 – Динамика прироста среднегодовых цен реализации овощей защищенного грунта в Уральском федеральном округе России [Источник: «Технологии Роста» по данным Росстат]

В Сибирском Федеральном округе смогли производители овощей защищенного грунта увеличить цены на томаты на 53% за 7 лет, на тепличные огурцы – на 71%) [Рисунок 33].

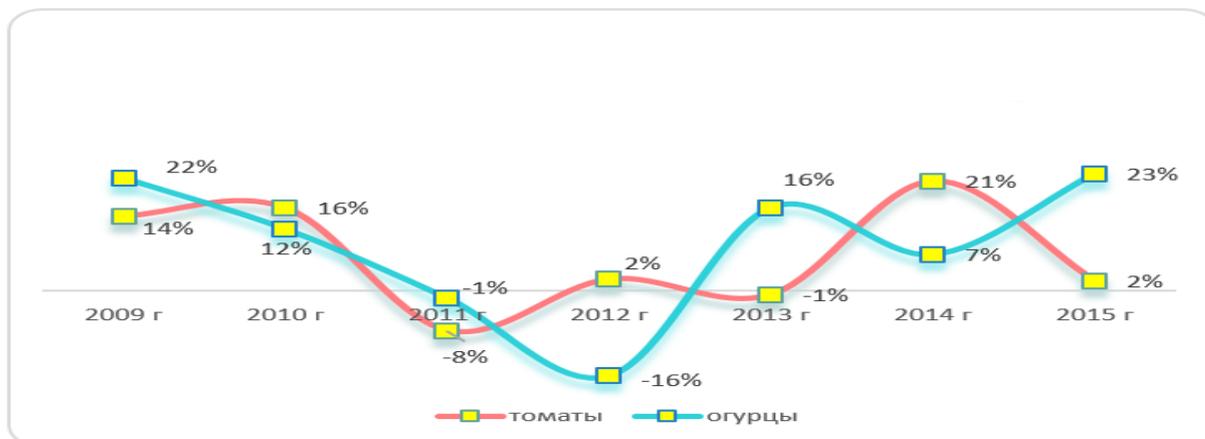


Рисунок 33 – Динамика прироста среднегодовых цен реализации овощей защищенного грунта в Сибирском федеральном округе России
[Источник: «Технологии Роста» по данным Росстат]

Следует отметить, что Дальневосточный федеральный округ характеризуется самыми высокими розничными ценами на овощи защищенного грунта. За 7 лет дальневосточные производители стали продавать тепличные огурцы дороже на 87%, томаты на 22% дороже к 2008 году [Рисунок 34].



Рисунок 34 – Динамика прироста среднегодовых цен реализации овощей защищенного грунта в Дальневосточном федеральном округе России
[Источник: «Технологии Роста» по данным Росстат]

В Уральском и Сибирском регионах цены продаж на тепличные овощи находятся в высоком сегменте, что объясняется низкой конкуренцией местных производителей и более дорогой логистикой импортных овощей, основная часть которых идет через Санкт-Петербург и Москву.

Розничные цены на овощи защищенного грунта в Санкт-Петербурге почти совпадают со средними ценами по Северо-Западному региону, в то время как цены в Москве отличаются от средних по Центральному федеральному округу примерно на 8-12%.

Механизм ценообразования на овощи защищенного грунта носит сезонный характер и связано это в первую очередь с изменением объемов предложения. Но существуют и другие факторы, влияющие на формирование цен.

Ценообразование на овощную продукцию защищенного грунта устанавливается в зависимости от характера экономических отношений, сформированных в процессе их производства. Тем не менее, на уровень цен оказывает влияние политика тарифно-таможенного регулирования, что обусловлено значительной долей импорта овощей защищенного грунта в общем объеме потребления продукции.

Поступление импортных овощей, доля которых на рынке достигает до 70%, оказывает довольно серьезное влияние на стоимость овощей. Так томаты, представленные на прилавках магазинов во внесезонный период, в основном импортного происхождения, поскольку они хорошо переносят транспортировку, а себестоимость их производства в защищенном грунте в РФ значительно превышает стоимость тех же импортных томатов даже с учетом транспортных расходов. На стоимость огурцов импорт оказывает меньшее влияние, что объясняется, прежде всего, их плохой сохранностью при транспортировке. В основном цены продаж на огурцы диктуют местные российские производители.

Кроме импорта огромное воздействие на механизм ценообразования овощей защищенного грунта оказывают постоянно повышающиеся затраты на источники тепла для обогрева культивационных сооружений. Доля энергоресурсов в себестоимости продукции овощеводства защищенного грунта за последние пятнадцать лет выросла на 50-60%. Никаких преференций для сельхозпроизводителей не преду-

смотрено, напротив, за каждый перерасход и недорасход газовой выставляются штрафы. Цены на электроэнергию, теплоносители и природный газ растут неуклонно. Так, за 2002-2016 гг. цены поднялись на 500%, 347% и 437% соответственно (Таблица 19). Повышение цен на электро- и теплоносители значительно снижает рентабельность тепличного производства.

На основании Прогноза долгосрочного социально-экономического развития России до 2030 года можно отметить политику дальнейшего увеличения цен на газ и электроэнергию (Рисунок 35).

Дальнейший рост цен на газ и электроэнергию, опережающий мировую динамику, может привести к убыточности ряда предприятий, производящих овощи в защищенном грунте, так как износ культивационных сооружений, построенных 30-35 лет назад, составляет 80-85 %, где расход энергоносителей на производство единицы продукции очень высок, что непосредственно влияет на повышение себестоимости и механизм ценообразования.

Таблица 19 – Динамика цен на электроэнергию, газ и теплоносители для сельскохозяйственных организаций в России, руб.

Год	Средние цены на электроэнергию, 1 Квт. час./руб.	Средняя цена на теплоносители, 1 Гкал/руб.	Средние цены на газ горючий природный, 1 тыс. м ³ /руб.
2002	0,99	284	1158
2003	1,02	310	1250
2004	1,04	341	1320
2005	1,08	375	1485
2006	1,1	398	1597
2007	1,93	452	1973
2008	2,30	556	2547
2009	2,8	642	2886
2010	3,34	740	3635
2011	3,93	896	4385
2012	4,12	913	4895
2013	4,18	925	4985
2014	4,40	950	5020
2015	4,80	970	5025
2016	4,95	985	5060
2016 г. к 2002г. в %	500	347	437

[Составлено автором]

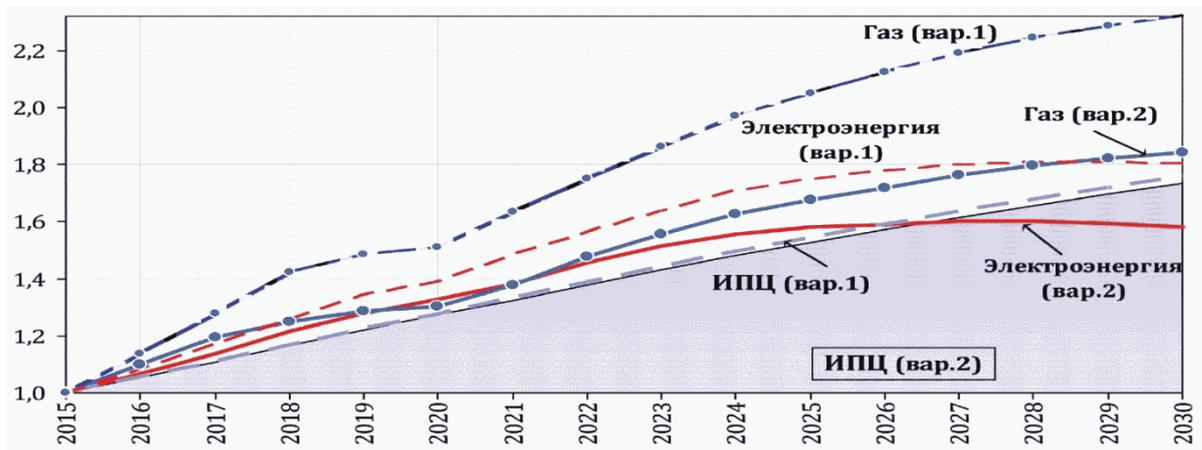


Рисунок 35 – Динамика цен на газ и электроэнергию для потребителей по вариантам развития экономики России

[Источник: Минэкономразвития]

Так, расход газа на производство 1 кг продукции по тепличным комбинатам РФ составляет от 3,2 м³ до 5,5 м³, а в некоторых случаях и более 6 м³. В то же время в современных культивационных сооружениях этот показатель составляет 1,2-2,0 м³. Годовое потребление тепловой энергии на 1 га теплиц составляет 9-11 тыс. Гкал, что в стоимостном выражении составляет 6,0-13 млн. руб. в зависимости от региона. [140].

Основным фактором, оказывающим влияние на снижение себестоимости и энергоёмкости продукции овощеводства защищенного грунта, является модернизация энергокомплекса, который снабжает теплицу электричеством и теплом, а также использование энерго- и ресурсосберегающих технологий.

Еще одним фактором, оказывающим существенное влияние на механизм ценообразования овощной тепличной продукции, оказывают логистические издержки. В условиях отсутствия развитой транспортной инфраструктуры и материальной базы (склады, овощебазы и т.п.) на большей части территории России, такие расходы порой доходят до такого уровня, что производство не просто перестает приносить доход, но и вообще становится убыточным [191].

Также стоит отметить, что овощеводство защищенного грунта отличается высокой интенсификацией производства, которая выражается в применении

большого количества удобрений, особенно органических, широкое использование орошения, химических средств защиты растений. Цены на продукцию химической промышленности также неуклонно растут и, само собой, все эти затраты существенно влияют на формирование конечной стоимости тепличной продукции.

В условиях кризиса в 2009 г. наблюдалось значительное снижение цен на удобрения, которое по отдельным позициям достигало 30% по отношению к предыдущему году. Однако, это не повлияло на рентабельность производства, так как кризис повлиял и на совокупный спрос на продукцию. Кроме того, как уже отмечалось, достаточно сильно выросли цены на электроэнергию, издержки на которую составляют значительную долю общих затрат на производство овощей в защищенном грунте.

Министерство экономического развития РФ отметило, что в январе 2016 года произошел беспрецедентный рост цен на плодоовощную продукцию в размере 22%, что добавило в общую инфляцию 0,9 процентного пункта. Такой рост обусловлен, прежде всего, резким сокращением отечественного предложения в межсезонье. В то время как импорт из стран дальнего зарубежья после введения эмбарго сократился примерно на 40%, реализация отечественной продукции на внутренний рынок осталась на уровне прошлого года. В январе-марте также выросли отпускные цены и логистические издержки, в том числе, из-за смены поставщиков-импортеров.

На общероссийском уровне, с высокой вероятностью можно прогнозировать стагнацию и даже падение объемов потребительского спроса, сложившейся на российском рынке в течение последних 3-5 лет.

По сравнению с вступлением в ВТО, девальвация рубля оказала во много раз более сильное влияние на баланс спроса и предложения в сегменте тепличных овощей и зелени в России. Рост цен на продукты питания в 2016 году, и, особенно, на несезонные овощи, зелень и ягоды, оказался выше среднегодовой общей инфляции, как минимум, в 1,5-2 раза. Сокращение общего объема импорта добавило к потребительской инфляции на отдельные овощные позиции в 2016 году не менее 10-15%.

По оценке Минэкономразвития, за первые 10 месяцев 2016 года реальная заработная плата россиян снизилась на 10,9%, что, безусловно, самым непосредственным образом влияет на покупательскую способность населения. Таким образом, система ценообразования в овощеводстве защищенного грунта очень гибкая, быстро реагирующая на соотношение спроса и предложения. Цена изменяется постоянно в зависимости от спроса на продукцию. Самые высокие цены на овощную продукцию наблюдаются с февраля по апрель. В это время небольшой объем производства, а затраты на отопление и обогрев теплиц самые значительные.

Несмотря на высокие цены, в этот период продукция пользуется спросом, так как оказывают влияние неценовые факторы. С наступлением весны потребности населения во внесезонной овощной продукции увеличиваются, и даже высокая цена в это время не приводит к снижению покупательского спроса у покупателей с высоким и средним уровнем дохода. Небольшой объем производства, высокая цена и ограниченный круг потребителей в некоторой степени уравнивают спрос и предложение овощей защищенного грунта в период с февраля по апрель. С мая месяца потребителями овощной продукции становятся покупатели с различным уровнем доходов.

Спрос на продукцию овощеводства защищенного грунта эластичный (т.е. зависит от изменения цены на товар) и зависит от ряда факторов:

- увеличение доходов населения (вызывает увеличение спроса) – ожидания изменения цены сокращают спрос при ожидании снижения и повышают спрос при ожидании повышения цены на тепличную продукцию;
- урожайность овощей открытого грунта;
- наличие импортной внесезонной продукции, а также наличие конкурентов на рынке;
- насыщенность рынка консервированной и замороженной овощной продукцией;
- потребительские предпочтения и вкусы (стремление к здоровому образу жизни, правильному и рациональному питанию стимулирует человека потреблять большое количество свежих овощей);

- число покупателей на рынке (их увеличение равнозначно росту спроса, а уменьшение ведет к снижению спроса на тепличную продукцию);
- число безработных (оно уменьшает численность покупателей из-за отсутствия заработка, что вынуждает экономить даже на продуктах питания);
- соотношения средней заработной платы к прожиточному минимуму;
- реклама товара, его качество, упаковка;
- деятельность продавцов и посредников по реализации овощей защищенного грунта;
- наличие праздничных и других пиков в спросе на овощную продукцию (праздники – 8 Марта, Пасха, 1 и 9 Мая и др. – являются периодами повышенного спроса на тепличную продукцию).

Таким образом, факторы, оказывающие влияние на ценообразование тепличной продукции, можно разделить на внутренние и внешние (Рисунок 36).

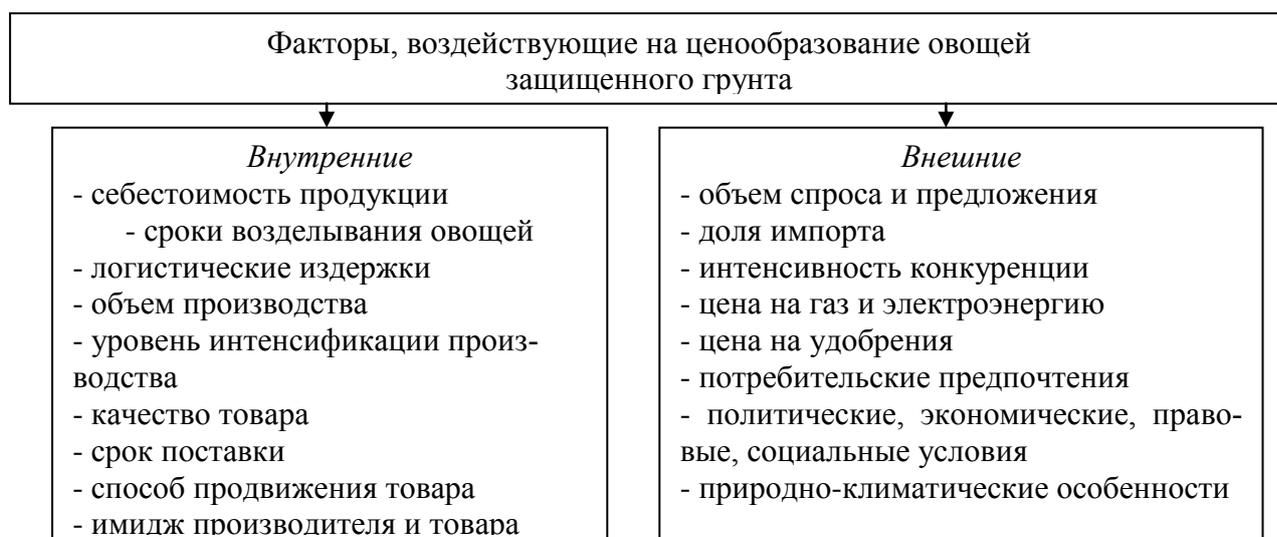


Рисунок 36 – Факторы, оказывающие влияние на ценообразование овощей защищенного грунта [Составлено автором]

С середины апреля объём производства увеличивается, затраты на производство снижаются и, соответственно, снижается цена на тепличную продукцию. В целом с начала периода реализации и до его окончания цены на огурцы изменяются в 5-6 раз, а на томаты – в 3-4 раза. Если на внутренние факторы ценообразования продукции защищенного грунта можно воздействовать путем проведения эффек-

тивной экономической политики предприятия путем внедрения энергосберегающих технологий, интенсификации производства, проведения организационно-экономических мероприятий, то влияние внешних факторов ценообразования во многом зависит от государственной аграрной политики.

Цена реализации продукции оказывает влияние и на размер инвестиционных ресурсов в отрасли овощеводства защищенного грунта. Так как установление цены продукции овощеводства защищенного грунта основано на учете себестоимости, а наибольший удельный вес составляют затраты на приобретение тепловой энергии, семян, минеральных удобрений, необходимо выявлять резервы снижения себестоимости продукции.

Зависимость российского потребительского рынка от импорта свежих овощей тепличного происхождения в холодное время года самым непосредственным образом влияет на оптовые и розничные цены, и, следовательно, на объем потребительского спроса наименее обеспеченной части населения. В 2013-2015 гг. свежие овощи дорожали в среднем на 10% в месяц, начиная с середины октября, пик цен приходился на весну, затем шло плавное снижение розничных цен до минимума в конце июля – начале сентября. Зимой 2016 года эксперты оценивали темпы прироста цен на несезонные овощи на уровне 15-20% в месяц. На ускорение роста цен, кроме сокращения традиционного торгового предложения из Европы, повлияли значительный рост курса доллара и евро, и девальвация российской валюты. В августе 2016 года стоимость свежих томатов, огурцов, баклажанов, перца была зафиксирована более чем на 15-45% (в зависимости от региона) выше аналогичных цен августа 2015 года. В первой половине сентября потребительские цены на томаты и огурцы вновь начали расти, по сравнению с августом они уже увеличились на 4-7% [156].

Экономический анализ системы ценообразования овощной продукции защищенного грунта показал, что в настоящее время наблюдается ряд негативных тенденций, обусловленных следующими факторами:

- значительный рост себестоимости продукции защищенного грунта в результате падения рубля и инфляции в 2015 и 2016 гг. значительно превысил средний рост цен реализации;

- отставание в уровне технологического развития, влияющее на качество продукции и формирование себестоимости, увеличивая ее;

- нарушением пропорций между производственной и сбытовой стадиями, наличие большого количества посредников;

- высокие цены на энергоресурсы и большой срок окупаемости производства;

- недостаточным уровнем государственного регулирования и поддержки отрасли овощеводства защищенного грунта.

Также следует отметить, что экономический механизм ценообразования продукции овощеводства защищенного грунта и эффективность устойчивого развития и функционирования отрасли защищенного грунта в значительной мере сдерживается нарушением партнерских отношений между сельскохозяйственными, перерабатывающими и торговыми предприятиями. Прибыльность в цепи «производство-переработка-реализация», достигается за счет убыточности производственного звена. В настоящее время цепь «производитель – оптовик – розничный продавец – потребитель» перегружена большим количеством посредников, что в значительной мере повышает цены на овощи. Связи между производителем, оптовым и розничным покупателем не стабильны, имеют бессистемный и эпизодический характер. Расходы на сбыт превышают производственную себестоимость почти в 1,5-2 раза. Таким образом, пока еще не создана система крупнооптовой торговли через организованные продовольственные рынки, где производителю гарантирован, сбыт продукции на экономически выгодных условиях.

Результаты проведенного анализа механизма ценообразования на продукцию защищенного грунта позволили определить основные направления ценовой политики в процессе производства и реализации овощей защищенного грунта, которые являются одним из элементов механизма ценообразования [Рисунок 37].



Рисунок 37 – Направления ценовой политики в процессе производства и реализации овощей защищенного грунта [Составлено автором]

Для поддержания ценового паритета необходима антимонопольная политика, препятствующая монополизации ресурсообеспечивающих предприятий, так как диспаритет цен на энергоносители и овощную продукцию защищенного грунта значительно сдерживает развитие отрасли и приводит к повышению цены на продукцию отечественных производителей, в то время как импортная продукция защищенного грунта поставляется на российский рынок по цене значительно ниже отечественной.

Исходя из этого, одним из направлений поддержки отрасли овощеводства защищенного грунта является ценовая политика, которая включает в себя использование гарантированных закупочных цен на ресурсы: газ, электроэнергия, горюче-смазочные материалы, минеральные удобрения, средства защиты растений, семена.

При разработке ценовой политики в тепличных хозяйствах необходимо руководствоваться официальными данными Росстат за предыдущие периоды в качестве опорной базы. Одновременно необходимо проводить анализ текущей ситуации и возможность реализации новых проектов в регионе, а также учитывать эластичность платежеспособного спроса местного населения и его потенциальный объем.

Значимым фактором процесса ценообразования является организация системы сбыта предприятия, начиная от каналов сбыта, распределения продукции по каналам, планируемой логистики, удаленности мест основного сбыта конечным потребителям от места производства, типа фасовки и потребительской упаковки готовой продукции. Рост объемов производства приводит к снижению цены реализации как реакции на степень насыщения сегмента рынка, но также этот факт может привести к дополнительным расходам, связанным с продвижением продукции на рынок. Несмотря на временное снижение реальных среднедушевых доходов основной части населения России в 2015 и 2016 годах, сформированный платежеспособный спрос на внесезонные овощи и зелень, его высокая эластичность, снижение уровня импортных поставок ставок, будут способствовать увеличению объема предложения на рынках тепличных овощей и зелени отечественного производства.

Таким образом, основные направления ценовой политики должны способствовать повышению конкурентоспособности отечественного производства овощей защищенного грунта, основной целью которого является производство и реализация качественных овощей по доступным ценам, соответствующим потребительским свойствам, обеспечивая устойчивое развитие рынка, использование современных технологий, развитие рыночной инфраструктуры.

ГЛАВА 3. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЫНКА ОВОЩЕЙ ЗАЩИЩЕННОГО ГРУНТА

3.1 Интеграция экономических интересов производителей и потребителей продукции на рынке овощей защищенного грунта

Экономические интересы производителей и потребителей на рынке овощей защищенного грунта направлены на повышение устойчивого развития предприятий-производителей овощей защищенного грунта, удовлетворяя при этом потребности потребителей и поставляя им качественную продукцию по цене, соответствующей качеству этой продукции. Экономические интересы производителей и потребителей, прежде всего, направлены на установление рыночной равновесной цены, при которой продавец всегда соотносит с ней свои расходы, а потребитель свои доходы. Соответственно, задача производителей обеспечить эффективность производства добиваясь, чтобы величина издержек была ниже рыночной цены. Потребители, в свою очередь, определяют для себя полезность и важность покупаемой продукции. Таким образом, механизм взаимодействия производителей и потребителей на рынке показывает эффективность (или неэффективность) производства той или иной продукции.

Потребительский спрос является одним из основополагающих факторов определяющих экономические интересы между производителями и потребителями. Поэтому для анализа механизма взаимодействия производителей и потребителей продукции защищенного грунта необходим регулярный анализ спроса, потребительских предпочтений, сегментации рынка, в целях стратегического планирования деятельности предприятий.

Процесс формирования потребностей рассматривается современной наукой как механизм опережающего отражения, позволяющий социально-экономическим системам функционировать наиболее успешно и активно взаимодействовать с

внешней средой. Степень удовлетворения потребностей является итоговой характеристикой, результатом любой человеческой деятельности [83].

В России пройден рубеж, при котором общество готово потреблять все, что произведено. Для того чтобы предприятие оставалось конкурентоспособным, необходимо выявлять желания потребителей и удовлетворять их, выпуская качественные продукты и реализуя их по ценам, соответствующим потребительским качествам товара.

В настоящее время в России наблюдается дефицит потребления овощей защищенного грунта, так как отечественное овощеводство не удовлетворяет потребности населения в этой биологически ценной продукции. Обеспечение уровня потребления населением овощей по нормам, рекомендованным научной медициной, – одна из важных государственных задач в сохранении здоровья, обеспечении продолжительной активной жизни населения и продовольственной безопасности России.

Рынок овощной продукции России не насыщен и, наиболее вероятно, что его объем будет расти в дальнейшем по мере перетекания инвестиций в аграрный сектор и повышения уровня благосостояния населения. Эксперты отмечают наметившуюся тенденцию изменения структуры потребления продуктов питания россиянами: сокращение относительной доли картофеля в потребительской корзине горожан за счет роста доли потребления овощей. Но пока по потреблению свежих овощей и фруктов Россия отстает от развитых стран. Как результат, более 90 % населения нашей страны по данным РАМН в настоящее время по тем или иным физиологическим показателям, характеризующим здоровье человека, имеют отклонения от нормы. Среди многих причин, определяющих неблагоприятное состояние здоровья – дефицит свежих овощей, бахчевой продукции и фруктов в структуре питания населения. Роль этих продуктов в продовольственном балансе определяется их значимостью для здоровья и долголетия людей. Являясь важным компонентом пищевого рациона человека, овощи и фрукты способствуют его сбалансированности, они благоприятно действуют на обмен веществ, поддерживают кислотно-щелочной баланс в организме и обладают лечебными свойствами.

При оценке качества питания населения Всемирная организация здравоохранения считает, что употребление свежих овощей в достаточном количестве благотворно влияет на здоровье человека и является профилактикой многих заболеваний. Необходимо отметить, что к свежим овощам может относиться продукция, не подвергшаяся охлаждению. Физиологическая (минимальная) норма потребления овощей – 400 граммов в сутки, а медицинская (оптимальная) – 600 граммов в сутки. Диетологи Всемирной Организации Здравоохранения и НИИ питания РАМН утверждают, что человеку требуется не менее 139 кг овощей в год (Таблица 20). С учетом климатических условий в России минимум 15 кг из этого количества необходимо выращивать в теплицах.

Таблица 20 – Нормы потребления овощей (на 1 человека в год), рекомендованные НИИ питания РАМН

Овощи	Норма (кг)	Овощи	Норма (кг)
Баклажан и перец	2-5	Патиссон и кабачок	3-5
Зеленый горошек и фасоль	7-10	Помидоры	25-32
Капуста всякая	35-55	Столовая свекла	6-10
Лук и чеснок	6-10	Зеленные (салат, укроп и др.)	5-9
Морковь	6-10	Прочие овощи (спаржа, ревень	
Огурец	10-13	сахарная кукуруза, сельдерей, пастернак и др.)	19-26

[Составлено автором]

Основная часть свежих томатов и огурцов россиянами традиционно употребляется в летне-осенний период, с июля по сентябрь, во время сбора урожаев открытого грунта. Срок хранения свежих томатов, огурцов, перца, баклажанов и зеленных ограничивается 7-12 днями. Хранение в специальных условиях, при поддержании нужных температур и влажности, позволяет увеличить срок до 18-20 дней.

8-9 месяцев в году население РФ вынуждено вводить в свой рацион здорового питания свежие овощи и зелень исключительно тепличного происхождения. Норма Института питания РАН по потреблению тепличных овощей и зелени составляет 14-15 кг в год на человека. Основная часть потребления несезонных овощей приходится на тепличные томаты, которых каждый россиянин для под-

держания здоровья должен съедать не менее 8,0-8,5 килограммов в течение холодного времени года [Рисунок 38].

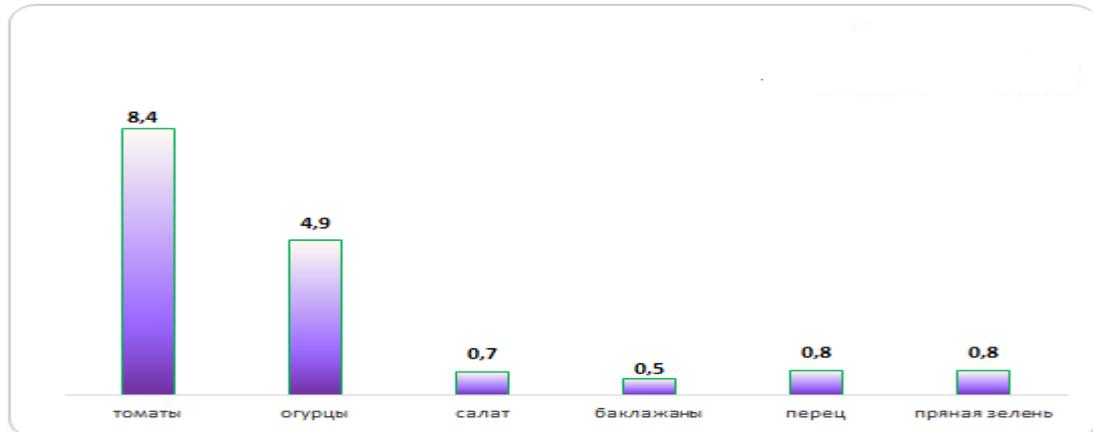


Рисунок 38 – Рекомендуемые нормы овощей защищенного грунта согласно нормам питания Института питания РАН, кг/чел. в год

[Составлено автором]

По мнению ученых из Института питания, огурцов в период межсезонья достаточно съедать 4,5-5,5 кг. Норма потребления тепличных салатов, пряной зелени, сладкого перца, баклажанов, редиса, цуккини и пр. овощей, составляет от 0,5 до 0,8 килограмма на человека в год.

Текущая обеспеченность населения овощами местного производства рассчитывается как соотношение валового сбора в регионе на душу населения к нормативным показателям. За последние 10 лет максимальный показатель внутренней обеспеченности продукцией защищенного грунта в России достиг 37% в 2015 прошлом году. Минимальное самообеспечение зафиксировано в 2008 и в 2010-2011 гг., когда местное производство поставило населению 26% и 28% тепличных овощей от медицинских норм. Таким образом, внутренняя обеспеченность местными свежими тепличными овощами и зеленью в России даже в тот период, когда объем производства был достаточно высоким, составляет только треть от положенного объема потребления [Рисунок 39].

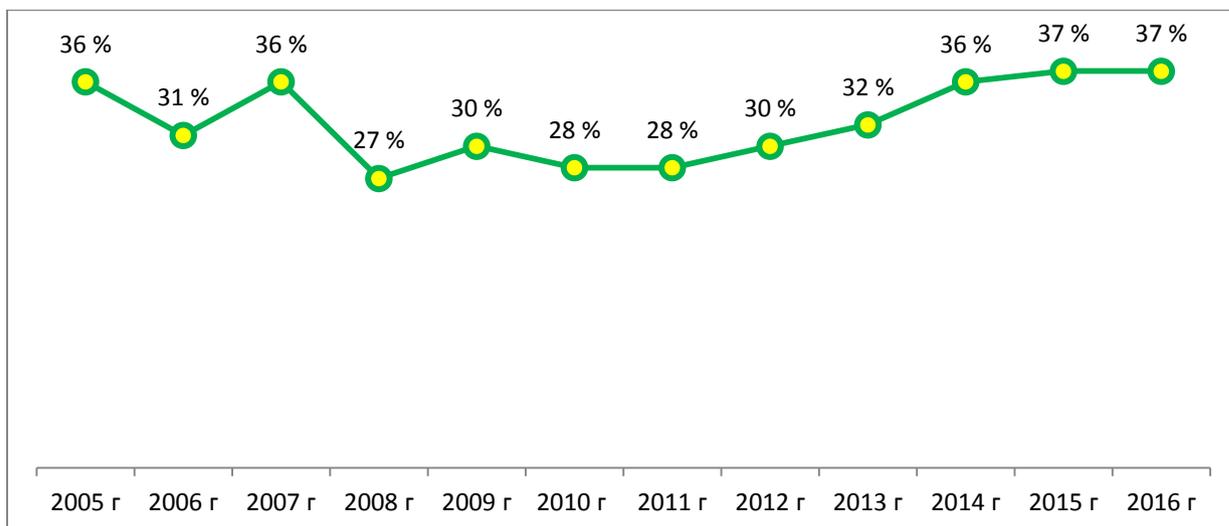


Рисунок 39 – Динамика обеспеченности овощами защищенного грунта российских производителей согласно нормам Института питания РАН
[Источник «Технологии Роста»]

В настоящее время научно доказана связь между питанием и сердечно-сосудистыми заболеваниями, а также некоторыми онкологическими заболеваниями, которые являются ведущими причинами преждевременной смертности в мире и в России. По данным медицинских исследований, на долю сердечно-сосудистых заболеваний в Европейском Союзе приходится около 1,4 млн. случаев смерти ежегодно, при этом свыше 30 млн. человек страдают сердечно-сосудистыми заболеваниями. В Европе в структуре смертности на долю сердечно-сосудистых заболеваний приходится 43% всех случаев смерти, а в России смертность от сердечно-сосудистых заболеваний является одной из самых высоких в Европе и в мире.

Если в Москве и Московской области обеспеченность овощами защищенного грунта и зеленью составляет 7 кг в год на человека, то российская ситуация в целом гораздо хуже. Реальный объем потребления нашими гражданами зелени и овощей в несколько раз ниже рекомендуемой нормы. В среднем на одного жителя России сегодня приходится около 4 кг овощной продукции, выращенной в защищенном грунте.

Индекс удовлетворения потребностей населения продукцией овощеводства защищенного грунта в России составляет в среднем 0,26 с учетом собственного российского производства и 0,7 с учетом импорта. Это говорит о том, что потреб-

ность в продукции защищённого грунта, произведенной в России, удовлетворена только на 26 %. В результате сложившейся ситуации на рынке наши граждане во внесезонный период лишаются свежих натуральных овощей и, соответственно, витаминов естественного происхождения. С учетом увеличения доли импорта на российском рынке индекс удовлетворения потребности населения во внесезонных овощах доходит до 0,7. Даже с учетом импортной продукции фактическое потребление овощей не достигает научно обоснованной нормы.

Местные овощи, выращенные в защищенном грунте, занимают очень небольшую долю в потребительской корзине россиян вследствие их тотального дефицита. В текущем столетии отечественные тепличные хозяйства выращивали в среднем по 4,3 килограмма овощей и зелени на каждого жителя РФ. По итогам прошлого 2015 года, среднедушевое производство в целом по России превысило 5 килограммов на человека [Рисунок 40].

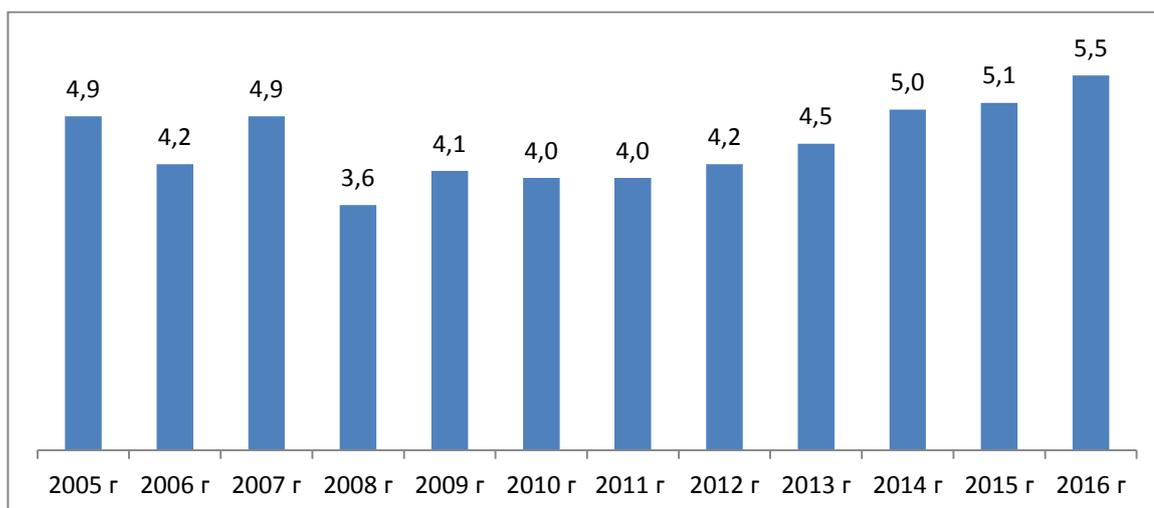


Рисунок 40 – Динамика среднедушевого производства овощей защищенного грунта в России кг /чел. [Источник «Технологии Роста»]

Для обеспечения минимальной медицинской нормы потребления овощей защищенного грунта их годовой валовой сбор должен составлять 2,2 млн. т. В то же время, отечественное производство дает менее 850 тыс. тонн.

Производство овощей защищенного грунта в России значительно отличается по регионам [Рисунок 41]. Лучше всего обеспечено собственными овощами и

зеленю население Южных областей и Приволжья, где на каждого жителя приходится более 7,0 килограммов продукции из местных теплиц.

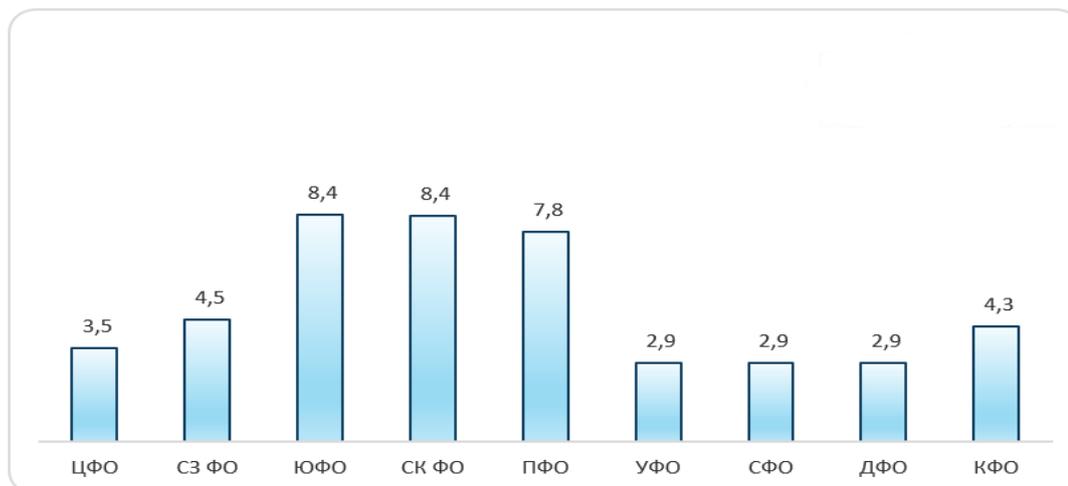


Рисунок 41 – Среднедушевое производство овощей защищенного грунта по федеральным округам в России кг /чел. 2016 год

[Источник «Технологии Роста»]

Наиболее активно за 2016 год нарастили среднедушевое производство овощей в Южном и Северо-Кавказском Федеральном округах. В данных округах на каждого жителя по итогам 2016 года пришлось по 8,4 кг местных тепличных овощей и зелени, что является самым высоким показателем самообеспеченности для России.

В Северо-Западном и Крымском федеральных округах производство и реализация овощей из местных теплиц составила по 4,3-4,5 килограмма на человека в 2016 году.

Необходимо отметить, что крупные промышленные теплицы, имеют расширенную географию сбыта, включающую соседние области и даже регионы. Например, агрокомбинат «Южный» около 90% выращенных овощей отправляет в Москву, а зелень и салатную продукцию оставляет в своем Северо-Кавказском Федеральном округе практически в полном объеме.

Межрегиональный экспорт продукции защищенного грунта развит у таких крупных участников рынка защищенного грунта. Например, у ТК тепличного комбината «АгроКом» в Кабардино-Балкарии, «Пензенского тепличного комби-

ната», ТК «Алексеевский» (Башкирия), ТК «Агро-Инвест» (Калужская область), ОАО «Тепличный» и «Овощи Краснодарского края» на Кубани, «Волга» и «Совхоз-Весна» (Саратовская область), СПК «Воронежский», ЗАО «Нежинское», «Овощи Ставропольского края» и «Эко-культура» в Ставропольском крае, ТК «Емельяновский» (г. Новосибирск), ТК «Суховский» и «Калтанское» (Кемеровская область), ОАО «Индустриальный» (Алтайский край) [156].

Таблица 21 – Динамика обеспеченности населения России овощами защищенного грунта (с учетом импорта)

Показатель	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Численность населения, млн. чел.	142,0	141,9	142,8	142,8	143,0	143,3	146,2	146,5	146,4
Валовой сбор в России, тыс. тонн	520,0	588,0	565,5	565,5	595,5	644	728	749	813
Фактическое потребление на душу населения, кг.	3,6	4,1	4,0	4,0	4,2	4,5	5,0	5,1	5,5
Индекс удовлетворения потребности, Ip	0,24	0,27	0,27	0,27	0,28	0,30	0,33	0,34	0,36
Импорт, тыс. тонн	800	800	1053	1107	1208	1254	1162	952	575
Фактическое потребление овощей на душу населения с учетом импорта, кг	9,3	9,8	9,8	10,8	10,9	10,6	10,9	9,2	7,0
Индекс удовлетворения потребности с учетом импорта, Ip	0,62	0,65	0,65	0,72	0,73	0,7	0,72	0,61	0,47

[Составлено автором] Примечание: Расчеты выполнены с учетом научно обоснованной нормы потребления, 15 кг овощей защищенного грунта на душу населения

Увеличение валового сбора российской продукции в 2016 году увеличило потребление российской овощной продукции на 0,4 кг на душу населения. Но в тоже время, сокращение импорта тепличной продукции в 2016 году снизило по-

казатель фактического потребления овощей на душу населения на 2,2 кг по сравнению с 2015 годом, в результате чего индекс удовлетворения потребности снизился на 0,14 по сравнению с 2015 годом [Таблица 21].

Начиная с 2008 по 2015 гг. большая часть внутреннего спроса на продукцию защищенного грунта удовлетворялась за счет импортных поставок (Рисунок 42). Но в 2016 году ситуация на рынке поменялась, что обусловлено введением режима эмбарго и государственной поддержкой сектора тепличного овощеводства.

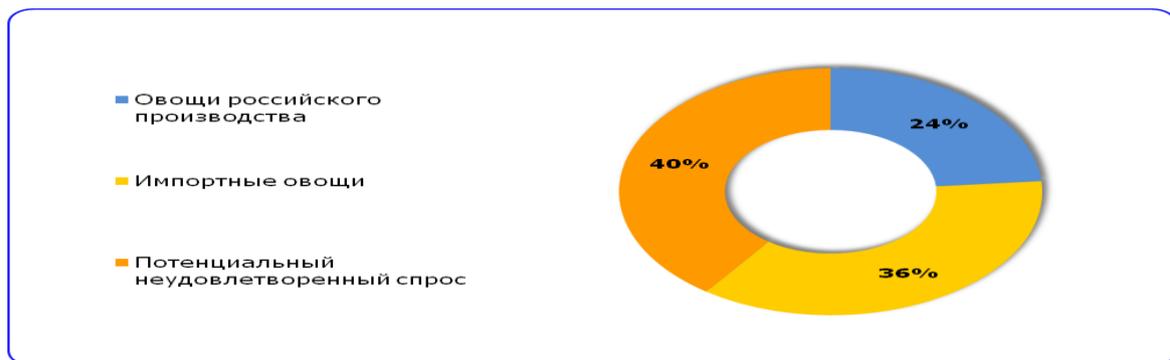


Рисунок 42 – Структура потребления овощей защищенного грунта в России с [Составлено автором]

Необходимо отметить, что импортные овощи стоят дешевле российских тепличных овощей. Но стоит отметить и тот факт, что российский продукт обычно является более экологически чистым и пользуется доверием населения.

Более того, большая часть импортной продукции, согласно требованиям ВОЗ, не может быть отнесена к свежим овощам, так как транспортируется при пониженных температурах и ее ценность как источника витаминов и биологически активных веществ вызывает сомнение, но картины это не меняет – ее доля на рынке значительно выше.

По данным статистики, в среднем российская семья тратит 36% дохода на покупку продуктов питания. Такая доля расходов на продукты питания высока. Большую часть доходов потребители тратят на мясопродукты – 10,5% и хлебобулочные изделия – 6,5%. На овощную тепличную продукцию расходуется около 1,3% дохода [184].

Основными конечными потребителями продукции овощеводства защищенного грунта в России являются городские жители. Численность городского населения в России составляет 64%. По результатам опросов, чаще всего приобретают продукцию защищенного грунта женщины от 30 до 60 лет с разным доходом, уровнем жизни и социальным положением.

Тенденция потребления овощей существенно различается по регионам и доходам населения. Так как в России наблюдается региональный дисбаланс который отражается в высоком уровне межрегиональных различий по душевым показателям ВРП, доходам населения, объемам инвестиций в основной капитал, бюджетной обеспеченности, соответственно высокий потребительский спрос на продукцию овощеводства защищенного грунта наблюдается в Центральном и Северо-Западном федеральных округах.

На территориальную структуру денежных доходов населения сильное влияние продолжает оказывать «столичный» фактор. Высокие доходы в Московской агломерации являются главной причиной высоких показателей Центрального округа, тогда как во всех остальных регионах Центрального округа как номинальные, так и реальные доходы оказываются ниже уровня среднероссийских.

В сельской местности и регионах со средним уровнем дохода покупают преимущественно продукты первой необходимости. Продукция защищенного грунта там не пользуется спросом. В более крупных городах потребители имеют широкий ассортимент продуктов питания. Повышающиеся стандарты жизни обусловили спрос на продовольствие и его разнообразие. Расходы потребителей на питание быстро растут, и продовольствие все чаще покупают в современных супермаркетах. Люди готовы платить за качественную овощную тепличную продукцию, особенно в крупных городах, где уровень жизни высокий и характер потребления продуктов аналогичен западноевропейскому.

В России потребители покупают продукцию овощеводства защищенного грунта на открытых рынках, в киосках на улицах, небольших магазинах, и все больше в супермаркетах и гипермаркетах с крупными цепочками розничной тор-

говли. На основании сложившихся тенденций в дальнейшем основными каналами сбыта продукции защищенного грунта будут являться супермаркеты.

Для дальнейшего прогнозирования спроса на продукцию защищенного грунта важно не столько определить тенденцию спроса, сколько оценить степень и характер влияния тех факторов, которые могут обусловить его изменение. Наиболее важными факторами, которые могут оказать влияние на спрос продукции овощеводства защищенного грунта, являются:

- социально-демографические факторы (численность населения, распределение по классам и социальным группам, денежному доходу);
- факторы конкуренции;
- экономические факторы;
- производственные факторы.

В условиях рыночной экономики планирование и обновление ассортимента продукции являются важнейшими факторами конкурентоспособности предприятий. Овощеводы постоянно должны находиться в поиске чего-то нового, так как потребители «избалованы» изобилием товаров на рынке.

Импортные производители тепличной продукции постоянно предлагают эксклюзивные товары-новинки, в то время как российские производители продукции защищенного грунта не торопятся расширять свой ассортимент. При производстве массовой овощной продукции необходимо поставлять её требуемого качества и по возможно низкой себестоимости. При производстве эксклюзивной тепличной продукции аспект цены, конечно, важен, но здесь он менее доминантен. Потребители согласны потреблять более дорогие продукты, предъявляя при этом определенные требования к каналам сбыта и формату их продаж.

На российском рынке появляются инновационные продукты. Это, например, мини-сливовидные томаты, иноцветные томаты, томаты с повышенным содержанием ликопина, огуречный сок, огурцы с повышенным содержанием минеральных веществ. Производители продукции защищенного грунта уверены, что «овощи-новинки» будут иметь спрос у потребителей, которые остаются сторон-

никами здорового образа жизни и правильного питания. Это сегмент потребителей с доходом выше среднего.

Анализируя опросы потребителей, можно утверждать, что российские потребители предпочитают овощи местного производства, поэтому потребительские предпочтения и вкусы остаются на стороне продукции отечественного производителя.

Маркетинговые возможности определяют наиболее привлекательные направления производителей на рынке для получения прибыли или социального эффекта, удовлетворяя потребности населения. Анализ маркетинговых возможностей является необходимой предпосылкой для взаимодействия производителей и потребителей на рынке.

Одним из широко распространенных является анализ сильных и слабых сторон, возможностей и опасностей на рынке. В анализ SWOT входят следующие компоненты: изучение тенденций развития, анализ ресурсов, анализ возможностей использования преимуществ и недостатков, определение целей и задач, исследование внешней среды с целями определения возможностей и угроз.

Суть методики состоит в том, чтобы определить и оценить сильные и слабые стороны организации и соотнести их с возможностями и опасностями (угрозами) рынка. При этом сильные и слабые стороны относятся к внутренним характеристикам организации, а возможности и угрозы – к внешним факторам, которые организация не может контролировать.

Таблица 22 – SWOT-анализ рынка овощей защищенного грунта в России с учетом влияния каждого фактора

Strengths (сильные стороны)	Баллы	Weaknesses(слабые стороны)	Баллы
- доверие потребителей	30	- высокие тарифы на энерго- и теплоресурсы	35
- уважение к отечественному бренду	30	- низкий уровень рентабельности – 10-15%	5
- господдержка (субсидирование, льготное кредитование)	10	- дорогие кредиты	7
- качество продукции отечественного производителя (количество витаминов в импортных, охлажденных овощах длительного срока хранения намного меньше, чем в отечественных овощах)	30	- высокие таможенные пошлины на приобретение нового оборудования	5

Продолжение табл. 22

		- крупные затраты на модернизацию старых и постройку новых тепличных конструкций	10
		- высокие цены на российскую продукцию	8
		- товарный вид	5
		- отсутствие логистической базы (транспорт, склады, овощебазы) для быстрой доставки овощей из регионов	10
		- зависимость производства от природно-климатических условий	8
		- сезонность производства (простой производства в декабре, январе) и ограниченный срок хранения продукции	7
Opportunities (возможности)		Threats (угрозы)	
-рост платежеспособного спроса	5	- устаревшие производственные мощности	15
- изменение структуры питания, мода на здоровую пищу	7	- недоступность инвестиций	5
- улучшение селекционной работы	8	- конкуренция со стороны импорта	20
- активная энерго- и ресурсосберегающая политика агропредприятий	20	- высокая цена земли вокруг крупных городов (застройка на месте теплиц)	5
- государственное регулирование цен на энергоносители для предприятий аграрного сектора	20	- дальнейший рост цен на энергоносители, газ	20
-инвестиции в обновление материальной базы	10	- рост цен на продукцию химической промышленности (удобрения, ядохимикаты)	6
- таможенные барьеры и ужесточение контроля качества ввозимой продукции	5	- отсутствие квалифицированных кадров и образовательных учреждений, способных их подготовить	15
- разработка Минсельхозом программы развития тепличного овощеводства в РФ до 2020 года	10	-отсутствие низкоквалифицированных кадров (тепличных работников и т.д.)	2
- сбыт продукции защищенного грунта на национальных рынках других стран как члена ВТО	5	- неблагоприятные погодные условия;	7
- политика импортозамещения	10	- членство России в ВТО	5

[Составлено автором]

На основе SWOT-анализа выявлены как сильные стороны рынка, основными из которых являются: доверие потребителей к продукции отечественного производителя, то есть уважение к отечественному бренду, так и слабые стороны –

сезонность производства, ограниченный срок хранения продукции, высокие цены на энерго- и теплоресурсы, крупные затраты на модернизацию (Таблица 22).

Таким образом, для устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта необходимо эффективно использовать все сильные стороны и возможности, и принимать в расчет те факторы и угрозы, которые могут помешать извлечь выгоду из благоприятных возможностей. Для того, чтобы противостоять угрозам, возникающим на рынке необходимо владеть информацией и иметь ресурсы, для реализации новых возможностей.

Управленцы и специалисты в области овощеводства защищенного грунта должны осознавать, что возможности и угрозы могут переходить в свою противоположность. Так, неиспользованные возможности предприятия могут стать угрозой, если их вовремя использует конкурент.

С учетом мнения управленцев и специалистов в области защищенного грунта все факторы проранжированы и определены баллы (максимум 100 баллов по каждому сегменту) по силе, слабости, возможностям и угрозам развития рынка. На основании SWOT-анализа рынка овощей защищенного грунта в России и влияния каждого фактора можно разработать мероприятия с учетом сочетания факторов и определить стратегию устойчивого развития рынка учитывая экономические интересы производителей и потребителей на рынке овощей защищенного грунта.

Таким образом, проанализировав внешнюю и внутреннюю среду российского рынка овощей защищенного грунта, можно сделать вывод, что внешняя среда достаточно неустойчива, зависит от совокупности природных, производственных, социальных, правовых факторов, и в значительной мере влияет на результаты деятельности. Наиболее значимыми негативными факторами являются высокие тарифы на энерго- и теплоресурсы их дальнейший рост, конкуренция со стороны импорта, отсутствие логистической базы. Основными факторами внутренней среды, негативно влияющие на производство продукции защищенного грунта являются отсутствие квалифицированных кадров и износ основных фондов.

Сильными сторонами и возможностями развития рынка овощей защищенного грунта является доверие потребителей к качеству производимой продукции.

Членство России в ВТО можно рассматривать с одной стороны как возможность развития, так как у российских производителей появляется вероятность сбыта продукции защищенного грунта на национальных рынках других стран как члена ВТО. В то же время членство России в ВТО можно рассматривать как угрозу развития данного рынка, так как прогнозируется перенасыщение рынка и обострение конкурентной борьбы. Вхождение России в ВТО может значительно осложнить ситуацию, особенно в вопросе продовольственной независимости страны и удовлетворения потребностей населения в качественном продовольствии, а именно в овощной продукции защищенного грунта.

Не смотря на сложное положение в отрасли, есть много примеров инновационной и производственной активности тепличных комбинатов, которые максимально используют имеющиеся возможности, свои сильные стороны, внедряют интенсивные технологии, строят современные теплицы, реконструируют старые тепличные конструкции. За последние семь лет (2009-2016 гг.) для производства овощей построены теплицы в следующих тепличных комбинатах:

- Агроком Криптон КБР – 20,0 га;
- ЗАО Агрокомбинат «Московский» – 13 га;
- ООО ТК «Майский» г. Казань – 10,5 га;
- ОАО «Горьковский» г. Нижний Новгород – 8,0 га;
- ГУП «Комбинат Тепличный» г. Владимир – 4,5 га;
- ОГУСП «Тепличное» г. Ульяновск – 6,0 га;
- ГУП РМ «Тепличный» г. Саранск – 6,0 га;
- ОАО «Завьяловский» г. Ижевск – 7 га.

Всего за период с 2012 по 2016 гг. было введено в эксплуатацию 581 га современных тепличных конструкций в 24 тепличных комбинатах.

К 2016 году в России строят 170 тепличных комплексов с объемом инвестиций 24 млрд рублей.

В процессе анализа потребителей и сегментации рынка всегда решается ключевой вопрос – какое количество товара могут приобрести потребители. Потребительский потенциал рынка обусловлен покупательским спросом и характе-

ризуется показателем емкости рынка. Емкость рынка характеризует способность рынка приобрести некоторый объём товаров при определенных условиях за определенный отрезок времени.

Существуют различные методики определения емкости рынка.

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.

Для анализа потенциальной емкости рынка (E_p) внесезонной овощной продукции в России используется несколько методик.

1. Расчёт потенциальной ёмкости рынка на основе норм потребления данного товара на одного жителя и общей численности населения. Этот подход используется, как правило, для продовольственных товаров.

Этот способ идеален для предварительной оценки рынка, но не позволяет в полной мере оценить ёмкость рынка по ассортиментным позициям и не учитывает дифференциацию населения по каждой социальной и возрастной группе.

2. Расчёт ёмкости рынка, в основу которого положено определение круга потенциальных покупателей с учетом нормы потребления.

Формула для оценки емкости рынка (E_p , тонн, в год) имеет вид:

$$E_p = Ч_{нр} \cdot (1 - Д_{нп}) \cdot Д_{пп} \cdot С_{нп}, \quad (4)$$

где, $Ч_{нр}$ – численность населения в регионе, чел.;

$Д_{нп}$ – доля лиц, которые ни при каких обстоятельствах не могут быть потребителями данного продукта;

$Д_{пп}$ – доля лиц с достаточным доходом для приобретения продукта;

$С_{нп}$ – среднегодовая норма потребления продукта на одного человека, кг в год.

В качестве исходных данных мы использовали статистические данные о демографическом составе населения России, а также распределения их по уровню дохода. При определении показателя $Д_{нп}$ предполагается, что потребителями

продукции защищенного грунта не могут быть все сельские жители и горожане с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума.

Так, например, по данным Всероссийского центра уровня жизни, в 2016 году численность населения, имеющего доход ниже прожиточного минимума, в России составила 14%, Сельские жители в среднем составляют 30% всего населения. На основании этих данных можно определить ёмкость рынка продукции защищенного грунта в России.

Так как численность населения в России и количество горожан с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума за последние годы существенно не изменяется, то данный показатель можно считать средним.

$$E_p \text{ в России} = 146,4 \cdot (1 - 0,44) \cdot 0,56 \cdot 15 = 688665 \text{ т/год.}$$

Данный способ можно считать наиболее точным, чем предыдущий, так как здесь учтены потребности потребителя, подкрепленные его покупательной способностью, которые являются основополагающими в рыночных отношениях.

3. Расчет действительной емкости регионального рынка, исходя из объема производства, вывоза и ввоза продукции защищенного грунта.

$$E_p = П - В + V, \quad (5)$$

где, П – производство продукции в регионе, т/год;

В – вывоз произведенной продукции из региона, т/год;

V – ввоз продукции на территорию региона.

На основании анализа емкости рынка можно выявить и потенциал рынка, определяющий возможность товарного предложения и покупательского спроса. Выявление потенциала рынка позволяет установить, какое количество продукции при определенных условиях может быть приобретено.

При дальнейших благоприятных тенденциях развития российской экономики, а также оживления отрасли овощеводства защищенного грунта, можно ожидать, что действительная емкость рынка может увеличиться в 2020 году по сравнению с 2016 годом на 13,3%, а потенциальная емкость незначительно снизится на 0,5%, что связано со снижением численности населения. Фактическое потребление овощей за-

щищенного грунта может быть увеличено до 6,49 кг на душу населения.

Основными конкурентами тепличных овощей на рынке в дальнейшем останутся производители импортной продукции, которые постоянно наращивают объёмы производства и расширяют рынки сбыта.

Анализируя уровень удовлетворения потребности населения в продукции овощеводства защищенного грунта, мы пришли к выводу, что общероссийский рынок тепличной продукции пока не в состоянии удовлетворить имеющийся спрос. Тепличная продукция в зимне-весенний период доступна потребителям с доходом выше среднего. В настоящее время объём потребительского рынка тепличной овощной в России значительно превышает объём производства тепличной продукции. Его положение можно охарактеризовать как удовлетворительное с потенциальным объёмом, превышающим существующий объём в 2,5 раза.

В дальнейшем на рынке овощной продукции сохранится тенденция самообеспечения населения овощами. По итогам текущего 2016 года аналитики и специалисты в сфере защищенного грунта прогнозируют увеличение внутренней обеспеченности россиян собственными несезонными овощами и зеленью до 39-40% от норм питания.

Но так как основной пик на спрос внесезонной продукции приходится на апрель-май, а наполнение рынка продукцией личных хозяйств происходит в июне-июле, то естественно, что личные и фермерские хозяйства не в состоянии будут удовлетворить имеющийся спрос на тепличную продукцию.

Конкуренцию тепличным комбинатам на российском рынке составят производители импортной продукции, так как развитие овощеводства защищенного грунта в европейских странах остается на высоком уровне и постоянно субсидируется государством. Также немаловажным является тот факт, что относительный уровень производительности труда в европейских странах в 2-3 раза выше, чем в России.

Анализируя вышесказанное, можно отметить, что основным фактором, сдерживающим темпы роста потребления овощей защищенного грунта в настоящее время, является недостаток их предложения в широком ассортименте и по доступным ценам отечественными производителями.

Экономический интерес производителя овощей защищенного грунта заключается:

- внедрение новых технологий, совершенствование производства, снижение энергоемкости продукции;
- уменьшение потерь при хранении урожая, создание и внедрение в производство высокоурожайных и устойчивых к болезням и вредителям сельскохозяйственных культур.
- в повышении эффективности производства путем снижения издержек, повышения прибыли и уровня рентабельности.

Экономический интерес потребителей овощей защищенного грунта заключается в социальной эффективности отрасли овощеводства защищенного грунта, а именно:

- в соответствии с Доктриной продовольственной безопасности обеспеченность овощами защищённого грунта собственного производства должна быть не менее 80%;
- потребление овощей защищенного грунта во внесезонный период (октябрь-май);
- установление доступных розничных цен на овощную внесезонную продукцию;
- создание дополнительных рабочих мест, обеспечивающих повышение квалификации персонала и удовлетворение результатами собственного труда;
- потребление экологически чистой продукции.

Таким образом, экономические интересы производителей и потребителей на рынке овощей защищенного грунта должны создавать предпосылки для устойчивого развития отрасли овощеводства защищенного грунта, способствовать увеличению объемов производства продукции защищенного грунта, повышению качества и поступлению на рынок в более ранние и внесезонные сроки, обеспечивая эффективность рынка овощей защищенного грунта.

3.2 Формирование товарного предложения и продвижения на рынок продукции овощеводства защищенного грунта

Рынок продукции овощеводства защищенного грунта выступает как система экономических, финансовых, товарообменных, правовых отношений между производителями и потребителями продукции, он функционирует на принципах конкуренции как система экономических форм и механизмов, связанных с реализацией продукции, призванных обеспечить сбалансированность спроса и предложения овощей. Формирование товарного предложения на рынке овощей защищенного грунта представляется ведущим звеном всей деятельности по продвижению овощной продукции на рынок, так как от правильности выбора товарного предложения и последовательной маркетинговой политики во многом зависит конкурентоспособность предприятия и экономическая эффективность его работы. В то же время динамика развития отрасли заставляет искать новые пути повышения конкурентоспособности товара и его продвижения на рынок.

При формировании товарного предложения продукции овощеводства защищенного грунта требуется значительное внимание со стороны предприятий к интересам и потребностям потребителей. Исследование динамики поступления на рынок продукции открытого и защищенного грунта показывает, что особенность выращивания овощных культур такова, что 70% овощей открытого грунта поступают с поля в летний период. В данный период осложняется принятие овощей защищенного грунта заготовительными и торговыми организациями, увеличиваются потери продукции, растут расходы. Следовательно, для уменьшения потерь необходимо значительное снижение объемов производства в летний период.

Деятельность по продвижению овощной продукции защищенного грунта отечественными предприятиями состоит из отдельных элементов (выявление и прогнозирование спроса на продукцию, планирование ассортимента, организация и совершенствование ее сбыта и др.), которые находятся в связи друг с другом, выполняются в определенной последовательности и составляют систему, которая

позволяет рассматривать ее как рыночную концепцию управления. Алгоритм формирования товарного предложения на рынке овощей защищенного грунта включает ряд этапов (Рисунок 43).

Рынок овощей защищенного грунта ориентируется преимущественно на региональный уровень потребления, несмотря на то, что современные технологии хранения и оборудование позволяют осуществлять перевозку овощей на большие расстояния без ущерба их качеству.



Рисунок 43 – Формирование товарного предложения овощной продукции защищенного грунта [Составлено автором]

В настоящее время у сельскохозяйственных предприятий большой интерес вызывает информация, касающаяся сбыта своей продукции: о конъюнктуре рынка, о возможных каналах сбыта, о перспективных сегментах рынка, прогнозе развития товарных рынков и т.д. Для обеспечения предприятия такой информацией может быть создано специальное маркетинговое подразделение, на которое могут быть возложены следующие функции: проведение и координация сбытовых действий; выбор наиболее выгодных рынков сбыта; рекомендации производству по видам, объемам и срокам производства продукции.

Маркетинг на рынке овощей защищенного грунта предусматривает не только ориентацию на имеющийся спрос, но и постоянное стимулирование возникновения потребностей в новых видах овощной продукции защищенного грунта, то есть формирование новых потребностей.

Роль маркетинговых исследований заключается в оценке потребностей и спроса потребителей с целью разработки программы их удовлетворения, определения возможностей и рисков предприятия по осуществлению и оценке своей маркетинговой деятельности.

В то же время, в отрасли наблюдается высокий уровень ценовой конкуренции, что обуславливает необходимость проведения целенаправленной политики, направленной на продвижение овощной продукции. В качестве основных инструментов этой политики могут быть использованы:

- проведение анализа структуры и объема спроса на овощную продукцию в потребительских группах;
- разработка и организация ассортиментных программ производства овощей защищенного грунта с учетом спроса покупателей;
- осуществление мер, направленных на повышение качества потребительских свойств овощей;
- обеспечение продвижения товара к покупателям с применением наиболее удобных для них и эффективных форм реализации овощной продукции;
- осуществление коммуникационных мероприятий, которые способствуют увеличению спроса.

В этом аспекте производителю также необходимо обосновать спрос на овощную продукцию защищенного грунта в пределах региона при условиях рационального питания, и на основе этого разработать оптимальный объем ее предложения для удовлетворения, как внутренних потребностей, так и возможностей относительно продажи за пределы области. В то же время маркетинг на рынке овощей защищенного грунта предусматривает не только ориентацию на имеющийся спрос, но и постоянное стимулирование возникновения потребностей в новых видах овощной продукции защищенного грунта, то есть формирование новых потребностей.

Важнейший аспект позиционирования на рынке – выбор канала продвижения продукции и ассортимента. Каждый канал продвижения продукции овощеводства защищенного грунта предлагает на выбор ряд инструментов. На сегодня важность использования разных каналов распространения овощной продукции защищенного грунта ранжируется следующим образом: гипермаркеты, оптовые рынки, стационарные торговые точки, фирменные магазины, торговые павильоны; выставки и ярмарки овощной продукции. На рынке овощей защищенного грунта основная часть продукции реализуется предприятиями общественного питания, плодоовощными базами, магазинами, торговыми сетями и продуктовыми рынками. В настоящее время почти 60% овощной продукции защищенного грунта реализуется через торговые сети и гипермаркеты. По данному каналу реализации наблюдается и рост розничной цены продукции.

Продуктовые рынки по-прежнему остаются каналом реализации с самой низкой ценой. Большая часть предприятий по производству овощей защищенного грунта на продуктовых рынках реализует нестандартные или уцененные овощи, цена по которым в среднем на 25% ниже цены, по которой овощи реализуются в торговых сетях и предприятиях общественного питания. Цены при реализации овощной продукции плодоовощным базам в среднем на 13-14% ниже цен реализации в торговых сетях.

Мероприятия стимулирования продажи, прежде всего, реклама, должны отвечать специфике товара и средств коммуникации. Так, в случае продвижения овощей защищенного грунта на рынок, для привлечения трейдеров целесообразно

ной была бы узконаправленная реклама и взаимодействие с основными его потребителями. Если это трейдеры, или перерабатывающие предприятия, то производитель должен своевременно указать им прогнозируемый объем поставки и сообщить о намерениях сотрудничества.

Исследования доказали, что на процесс принятия решение покупателя о приобретении овощей защищенного грунта влияют преимущественно способ продвижения и потребительская привлекательность, которые должны быть учтены для активизации маркетинговой деятельности производителей и повышения спроса у потребителей. Потребительская привлекательность в данном случае означает восприятие потенциальным потребителем совокупности параметров, которые удовлетворяют важнейшие потребности потребителей, воплощенных в основные характеристики продукции овощеводства.

Одна из причин важности сферы конкуренции на рынке овощей защищенного грунта заключается в том, что эта отрасль сегментирована. Овощи защищенного грунта дифференцируются по разновидностям продукции (например, в зависимости от сорта), многочисленным каналам распространения и сбыта и нескольким типам покупателей (рынок, переработчики, население и т.п.). Сегментация важна потому, что в разных секторах рынка – разные потребности и соответственно должны быть использованы различные стратегии продвижения товара с учетом конкурентного преимущества.

После определения конкурентной стратегии и способа продвижения товара производитель овощей выбирает ассортиментную политику с целью удовлетворения потребности потребителей (Рисунок 44).

Ассортиментный состав овощей защищенного грунта представлен тремя сортами – высшим, первым и вторым. К овощам высшего сорта предъявляются самые жесткие требования по качеству, но при этом они реализуются по самой высокой цене.

Овощи второго сорта реализуются по цене, которая в среднем на 10-30% ниже аналогичной продукции высшего сорта. Разница в цене между овощами второго и высшего сорта составляет уже 20-60%.

С учетом того, что разница между розничными и закупочными ценами на огурцы, помидоры и малораспространенные культуры незначительная, а относительно высокие закупочные цены на них не позволяют существенно их увеличить, а также то, что овощи – скоропортящиеся и не подлежат длительному хранению, удлинение сроков реализации будет вести к их значимым потерям, что не выгодно производителю.

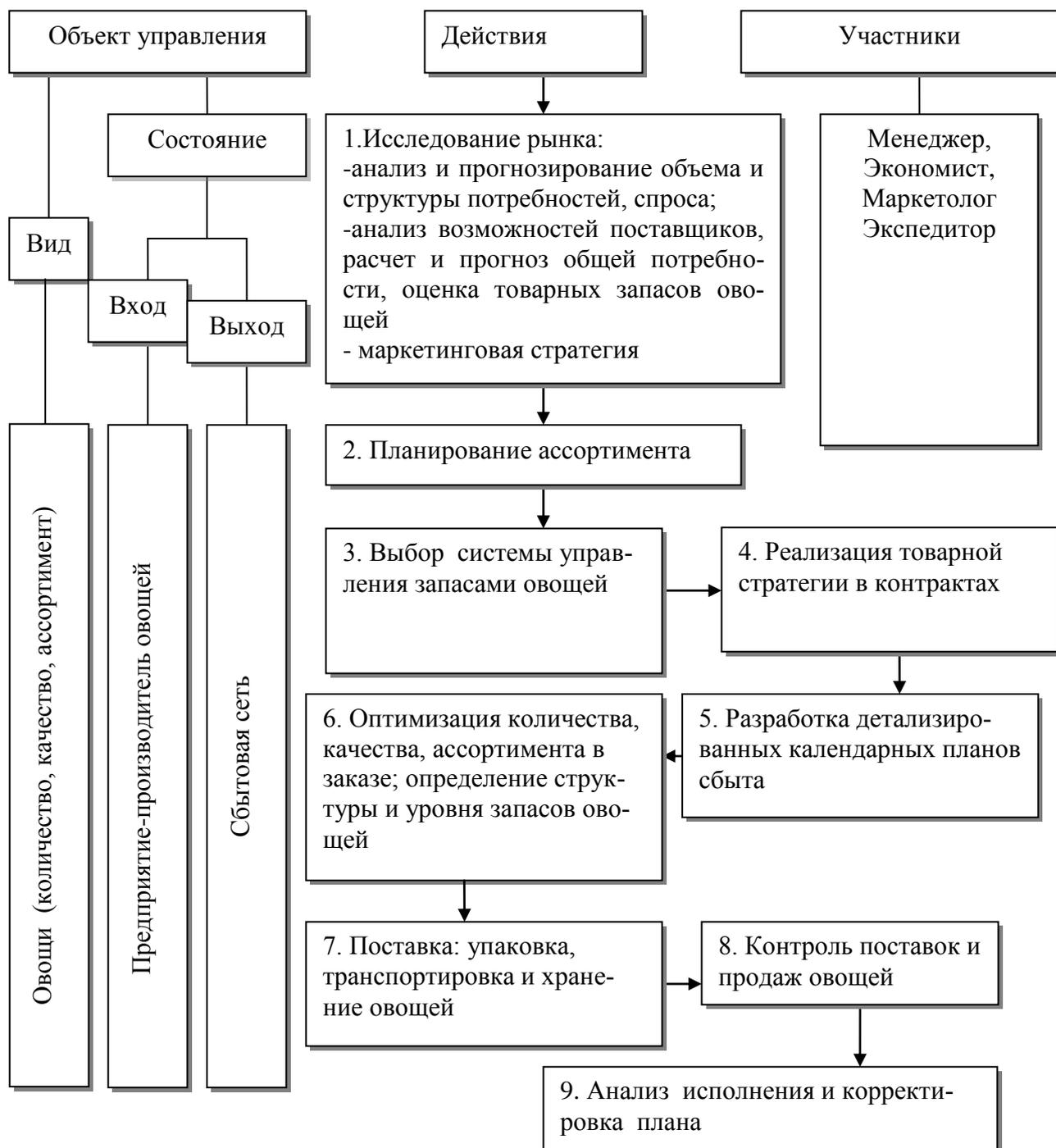


Рисунок 44 – Модель процесса управления ассортиментом овощей защищенного грунта [Составлено автором]

Развитие альтернативных каналов реализации напрямую от сельхозпроизводителей, минуя посредников, позволило бы понизить маржу между ценами и увеличить объемы реализации овощной продукции защищенного грунта.

При формировании ассортиментного состава целесообразно учитывать ассортимент импортируемых овощных культур защищенного грунта. Основную долю в них составляют те виды продукции, которые создаются в недостаточном количестве для внутреннего потребления, скоропортящиеся и не производимые в России. Объем рынка свежих овощей в России в натуральном выражении составляет порядка 85 млн. тонн, при этом основные объемы импортных овощей поставляются в Россию в период с января по апрель.

Большинство российских покупателей ориентированы на приобретение овощей высшего и первого сорта. Овощи второго сорта продают лишь сети недорогих (дисконтных) магазинов.

В то же время при несоблюдении определенных условий обработки на складе и качества упаковки овощи выглядят непривлекательно по сравнению с продукцией из других стран, а их плохой внешний вид является фактором, ограничивающим стоимость продукции.

При реализации скоропортящейся продукции особое значение имеет срок реализации. Это обусловлено тем, что российская продукция слишком быстро портится по сравнению с турецкими помидорами, которые могут храниться почти 1 неделю, и испанскими помидорами, срок хранения которых составляет почти 2 недели.

Хорошая упаковка улучшает эстетичность продукта, снижает потери при транспортировке и продлевает срок реализации. Продукция, упакованная по европейским стандартам, продается быстрее, несмотря на то, что стоит дороже неупакованной. Общее требование, касающееся улучшения качества упаковки помидоров, сводится к тому, что упаковка должна обеспечивать сохранность продукта в процессе его перевозки, хранения и реализации. Кроме того, предпочтение отдается мелкой розничной таре, которая снимает многие проблемы при перевалке и складской обработке товара и облегчает реализацию. Овощная продукция в роз-

ничной упаковке можно поставляться напрямую в магазины; она готов к реализации и может выставляться на полки в той же упаковке, в которой была доставлена.

Ассортиментный состав товарного предложения овощей защищенного грунта существенно различается по округам Российской Федерации [Рисунок 45].

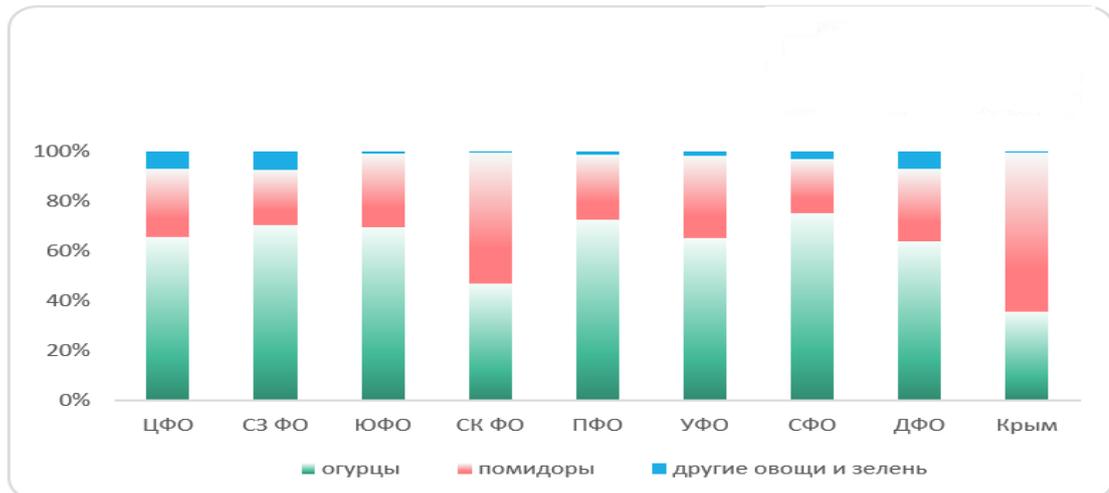


Рисунок 45 – Валовой сбор овощей защищенного грунта по федеральным округам, 2016 год [Источник «Технологии Роста»]

Так, например, в тепличных комбинатах Северного Кавказа (прежде всего, в Ставропольском крае) и Крыма предпочитают выращивать томаты. В 2016 году теплицы в Северо-Кавказском федеральном округе собрали 424 тысячи тонн томатов, что составило 52% в валовом сборе продукции в России. В натуральных показателях больше всего томатов было произведено в Приволжском федеральном округе.

Как видно из рисунка 45 ассортиментный состав товарного предложения во всех федеральных округах представлен огурцами и томатами. Зелень, баклажаны и перец в промышленных теплицах выращиваются в очень ограниченном объеме. Больше всего зелени в абсолютном значении (около 9,5-10 тысяч тонн в год) производится в Центральном федеральном округе, где функционирует крупный салатный комплекс Агрокомбината «Московский». В Северо-Западном федеральном округе доля салатной продукции достигает 7% в ассортименте промышленных и фермерских теплиц, однако в натуральных показателях составляет 4,7 тысяч тонн по итогам 2016 года.

Необходимо отметить, что ассортиментный перечень в отрасли защищенного грунта может существенно меняться год от года по отдельным регионам. Особое влияние на такие изменения оказывает выход на локальные рынки новых крупных тепличных комбинатов. Так, например, начало работы в 2014 году современных промышленных комбинатов «Эко-Культура» и «Овощи Ставрополя» с выраженной томатной специализацией, кардинально изменило структуру валового сбора Ставрополя, и значительно повлияло на структуру Северо-Кавказского округа в целом.

Издержки на производство овощей защищенного грунта увеличиваются с ростом общего уровня инфляции, поэтому понижение спроса на эти овощи и рост цен на них может отрицательно повлиять на экономико-финансовое положение компаний защищенного грунта, что приведет к дальнейшему росту убыточности этих хозяйств, а, соответственно, может привести к увеличению размера импорта в дальнейшем. Одинаковый ассортимент овощей собственного производства не может составить достаточную конкуренцию на рынке потребления, что также будет способствовать дальнейшему росту их импорта. В связи с этим особое значение имеет совершенствование ассортиментной политики на предприятиях защищенного грунта, а также упаковки овощей в процессе реализации продукции.

В России наиболее распространенным видом упаковки помидоров являются деревянные или картонные ящики на 5-6 кг, реже – пластиковые ящики. Поставщики на рынке предпочитают упаковку именно такого размера, потому что в ней помидоры можно доставлять даже в небольшие магазины. Используются также ящики на 8, 10 и даже 18 кг, но они не столь популярны; помидоры в такой упаковке могут даже продаваться по цене на 30% ниже. Крупные универсамы и сети специализированных продуктовых магазинов, эффективность которых неуклонно возрастает, предпочитают небольшую розничную упаковку, т.к. обычно стремятся подвергать продукцию как можно меньшей дополнительной складской обработке и меньше беспокоиться о ее утруске.

В производстве продукции защищенного грунта важным резервом становится повышенный спрос на плоды овощей нетрадиционной формы и расцветки, например, сливopodobные, вишнеподобные, бананopodobные, желтые, оранже-

вые, лимонные, мясистые, сочные помидоры. Из огурцов ценятся дороже короткоплодные и густобугорчатые.

Добавление новых видов и сортов овощной продукции в товарную номенклатуру ведет к насыщению рынка вследствие заинтересованности в получении дополнительной прибыли, а также попытки удовлетворить как можно большее число потребителей. Как свидетельствуют исследования, проведенные на предприятиях по производству овощной продукции защищенного грунта, эффективность их деятельности во многом подтверждается активным развитием диверсификации производства. В то же время возможный убыток от определенных видов деятельности должен компенсироваться полученной прибылью от эффективных производств.

Для расширения внешнеэкономических связей предприятиям защищенного грунта необходимо развивать оптовые рынки, внедрять новейшие технологии производства и переработки продукции (замораживание, охлаждение, сушение). Перспективным является выращивание овощей органического земледелия. Анализ форм продвижения овощей защищенного грунта в зарубежных странах показывает, что для того чтобы подчеркнуть особые свойства огурцов, томатов, овощеводы все чаще используют бренды. Целью такой стратегии продвижения овощной продукции является удержание своей рыночной доли.

Решение проблемы удовлетворения потребностей населения в высококачественных овощах защищенного грунта предусматривает не только достижение определенного объема их производства, но и равномерное поступление продукции к потребителю на протяжении года, особенно в зимне-весенний период. Равномерное поступление овощной продукции потребителям на протяжении года возможно лишь при условиях хорошо отлаженной системы ее длительного хранения в свежем виде.

В высокоразвитых зарубежных странах вопросу хранения высокого качества овощей в процессе хранения и доставки потребителю уделяется значительное внимание, в первую очередь, строятся современные хранилища с регулируемым режимом. Это будет способствовать равномерному использованию трудовых ресурсов на протяжении года, поскольку основная часть работ в хранилищах для овощей защищенного грунта приходится на летний период, когда занятость в сельскохозяйствен-

ном производстве минимальна. Решение вопроса хранения овощей нуждается в комплексном подходе, сочетании в единственный технологический процесс всех этапов – от теплицы к потребителю. В то же время спрос на овощи защищенного грунта возрастает в период с ноября по май месяц, следовательно, в этот период особое внимание следует уделить своевременной реализации овощей в свежем виде. В настоящее время важным резервом становится повышенный спрос на плоды овощей нетрадиционной формы и расцветки, такие как сливкоподобные, вишнеподобные, желтые, оранжевые помидоры, короткоплодные и густобугорчатые огурцы.

Для каждого предприятия по производству овощей защищенного грунта маркетинговая стратегия сводится к трем последовательным этапам:

1. Исследование рынка и составление ассортиментной программы производства продукции. Данный этап начинается с всестороннего и обстоятельного анализа рынка и изучения его возможностей. Осуществляется это делением рынка на части (сегменты), то есть проведением сегментации, с учетом определенных особенностей потребителей (покупателей);

2. Разработка маркетинговой программы. На основе проведенного исследования определяется вид маркетинговой стратегии. То есть, если всем сегментам рынка присущи одинаковые черты, то используется массовый (недифференцированный) маркетинг, тогда принимается решение выпускать однотипную продукцию. Если предприятие решило ориентироваться на несколько сегментов рынка, тогда используют дифференцированный маркетинг, то есть для каждого сегмента рынка предусматривается выпуск соответствующего товара. Особенностью большинства предприятий защищенного грунта является доминирование стратегии недифференцированного маркетинга, в связи с отсутствием соответствующих условий и ресурсов для использования дифференцированных стратегий;

3. Осуществление программы маркетинга по продвижению на рынок сбыта. На основе данных маркетингового исследования разрабатывают рекомендации для производства, которые включают в себя комплекс мероприятий по выпуску продукции, определения ее цены, метода распределения, стимулирования сбыта;

4. Систему маркетинговой инфраструктуры сельскохозяйственного рынка, которая призвана обслуживать движение продукции от производителя к потребителю, формируют аграрные товарные биржи, оптовые сельскохозяйственные рынки, аукционы, выставки-ярмарки, городские рынки, потребительские кооперативные рынки, заготовительные пункты, гипер- и супермаркеты, оптовые фирменные магазины и другие структуры.

Формирование маркетинговой стратегии для тепличного предприятия основывается на выделении трех групп продукции: высококонкурентная, среднеконкурентная и низкоконкурентная продукция. К первой группе («А») относится овощная продукция, обладающая уникальными питательными свойствами (органическая продукция). Например, в эту группу входят томаты с бета-каротином и антиоксидантами, томаты и огурцы нестандартных размеров и свойств. Вторая группа «В» представлена стандартной овощной продукцией 1 сорта, а третья («С») – продукцией 2-го сорта. Для каждой из групп можно предложить следующую маркетинговую стратегию действий (Рисунок 46).

Для группы «А»: увеличение объема производства продукции особых видов и сортов и нестандартной по форме и вкусу овощной продукции, что позволит увеличивать количество конкурентных позиций предприятия на рынке, экологическое направление выращивания продукции;

Для группы «В»: создание благоприятных условий для быстрого роста конкурентоспособности продукции за счет привлечения инвестиций;

Для группы «С»: совершенствование технологии возделывания.

Товарное предложение и маркетинговая стратегия должны учитывать особенности производства и сбыта продукции по каждой группе конкурентоспособности.

Относительно современных тенденций мирового производства овощной продукции в сторону ее приближения к натуральной, можно сказать, что экологическое направление пользуется спросом и имеет тенденции роста. Исходя из этого, можно прогнозировать, что конкурентоспособность продукции овощеводства защищенного грунта в ближайшей перспективе будет определяться не только количественными, но и качественными показателями. Количество предприятий,

которые занимаются органическим агропроизводством, в странах Евросоюза за последние годы выросли почти в 20 раз.



Рисунок 46 – Маркетинговая стратегия предприятия с учетом конкурентоспособности продукции овощеводства защищенного грунта
[Составлено автором]

От эффективной политики товарного предложения и последовательной маркетинговой стратегии во многом зависит успех отдельного взятого предприя-

тия и рынка овощей защищенного грунта в целом. Для достижения успеха в условиях конкурентной экономики с учетом импортозамещения производителям овощей для продвижения продукции необходимо диверсифицировать сортовой состав и тип предлагаемых овощей, изучать конъюнктуры и динамику платежеспособного спроса на продукцию, исследовать изменения цен, чтобы удовлетворять специфические требования конкретных клиентов и рынков. Кроме того, чтобы эффективно конкурировать на российском рынке на равных с иностранными производителями, необходимо улучшить общее качество продукции, сортовой состав, внешний вид, стабильность качества и упаковку овощей. Формирование товарного предложения на рынке и устойчивое развитие рынка овощей защищенного грунта в России возможно на основе системного подхода для выхода на качественно новый уровень.

3.3 Влияние концентрации и специализации на эффективность производства овощей защищенного грунта

Специализация рынка овощей защищенного грунта как форма общественного разделения труда выражается в преимущественном производстве определенных видов продукции и имеет отличительные черты, обусловленные особенностями отрасли. Выращивание продукции в тепличных комбинатах выделено в совершенно самостоятельное узкоспециализированное производство.

В отрасли овощеводства защищенного грунта можно выделить следующие формы специализации: зональная и внутрихозяйственная.

Зональная специализация отражает территориальное размещение производства в наиболее благоприятных природно-климатических зонах.

В мировой практике все виды культивационных сооружений создают с учетом максимального использования солнечной радиации. Солнечная радиация является основным климатическим фактором, определяющим виды и типы культи-

вационных сооружений в данной местности, набор культур по периодам и срокам их выращивания.

Отечественными учеными проведено зонирование территории страны по притоку естественной ФАР, проникающей в теплицы в осенне-зимний период. В соответствии с вычисленными месячными суммами суммарной ФАР в декабре-январе (самые критические месяцы по притоку радиации) все районы страны разбиты на 7 световых зон по возрастающей степени (т.е. по сумме ФАР (фотосинтетическая активная радиация)).

От количества солнечной радиации будет зависеть, какие культуры и в какие сроки будут посажены и собраны. Так, например, в 1-5 световых зонах в декабре и январе приток ФАР в теплицы недостаточен для нормального роста и плодоношения огурца и томата – основных тепличных культур. Рассадку в это время здесь можно выращивать только с электродосвечиванием. В декабре и январе зимние теплицы в 1-5 зонах можно занимать только самыми нетребовательными к свету выгоночными культурами и шампиньоном.

В 6 зоне огурец в теплицах нормально плодоносит зимой, но для томата здесь еще не хватает света. Эта культура способна плодоносить всю зиму только в 7 зоне. В 6 и 7 зонах строительство зимних теплиц планируют в объемах, рассчитанных на поставку продукции не только для местного населения, но и для вывоза в расположенные севернее промышленные центры.

Внутрихозяйственная специализация предполагает разделение труда внутри хозяйственных подразделений. Производственное подразделение специализируется на производстве одного или нескольких видов продукции с учетом имеющихся производственных ресурсов.

Внутрихозяйственная специализация в овощеводстве защищенного грунта характеризуется структурой выращиваемой продукции.

В настоящее время в России в защищенном грунте выращивают следующие культуры: огурец, томат, перец, баклажан, зеленные, грибы, при этом более 90 % всех площадей занято под томатами и огурцами (Таблица 23).

Таблица 23 – Динамика структуры производства овощей защищенного грунта в России, %

Овощи	1990 г.	2005 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Всего:	100	100	100	100	100	100	100	100
огурцы	60,7	60,9	69,5	69,9	68,0	70,0	71	66
томаты	34,5	32,7	20,9	21,0	23,0	20,9	22	25
перец	3,57	2,3	4,2	3,2	3,0	3,2	1,5	2,5
баклажан	1,23	0,3	0,6	0,9	0,9	0,8	0,5	0,5
зеленные	-	3,8	4,8	5,0	5,1	5,1	5,5	6,0

[Составлено автором]

Доминирующим продуктом, производимым во всех крупных тепличных хозяйствах, являются огурцы и томаты. Огурцы являются практически во всех тепличных комбинатах России основным видом продукции и дают основную долю прибыли. Но в 2016 году наблюдается незначительное снижение доли огурцов и повышение доли томатов в общей структуре овощей. Это связано с повышением себестоимости выращивания огурцов в условиях защищенного грунта.

Возделывание томатов в защищенном грунте является более трудоемким процессом по сравнению с производством огурцов. Более низкая урожайность и высокая себестоимость производства томатов отрицательно сказываются на уровне рентабельности производства этой культуры. Однако, в последнее время, помимо традиционных видов овощной продукции в тепличных хозяйствах начинают выращивать баклажаны, перец, различные виды салата, шампиньоны, зеленные, что способствует удовлетворению потребностей потребителя в отечественной витаминной продукции.

Эффективность производства тепличной продукции в большей мере определяется экономическими условиями. Успешное развитие производства зависит от обеспеченности рабочей силой, транспортными путями для перевозки продукции, гарантированными вблизи рынков сбыта. Это предполагает концентрацию и специализацию производства в пригородных зонах крупных городов. Здесь более высокие цены на продукцию, имеется возможность в использовании тепловых отходов промышленности для обогрева теплиц и парников. В приближенных к городу хозяйствах рентабельность производства овощей выше, чем в отдаленных. Приго-

родные хозяйства в значительных количествах реализуют продукцию по прямым связям, имеют специализированное производство.

Географическое расположение промышленных теплиц в настоящее время остается соответственно территориальному размещению планового советского периода, когда основополагающим фактором строительства теплицы являлась не себестоимость продукции, а наличие ее потребителей. Все самые крупные тепличные комбинаты находятся вблизи крупных городов, однако, не в самых благоприятных климатических условиях для выращивания овощей, что оказывает существенное влияние на себестоимость продукции вследствие высоких затрат на освещение и обогрев.

Сегодня в мире наблюдается четкая тенденция: в не экспортирующих странах теплицы строят вблизи мест потребления продукции. Так сокращаются транспортные расходы и решаются проблемы свежести овощей. Страны-экспортеры овощной продукции предпочитают строить в своих южных регионах – им все равно, откуда возить свою продукцию. Динамика площадей защищенного грунта различна по федеральным территориальным округам России [Таблица 24].

Таблица 24 – Динамика площадей защищенного грунта в России по федеральным округам, га

Федеральный округ	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Приволжский	670	680	680	690	690	730	780	800	810	840
Южный	500	400	340	350	350	380	290	400	510	560
Центральный	440	420	430	440	450	480	460	460	430	460
Сибирский	400	400	450	450	480	490	510	500	325	325
Северо-Кавказский*	-	-	-	220	220	220	240	240	300	345
Уральский	190	180	180	180	180	190	500	520	250	250
Северо-Западный	140	145	150	150	150	150	170	220	210	210
Дальневосточный	135	140	140	140	140	150	130	180	190	190
Крымский	-	-	-	-	-	-	-	85	85	85

[Составлено автором]

* Северо-Кавказский округ выделился из Южного в 2010 году

Более половины всех промышленных теплиц в России располагаются в Приволжском, Южном и Центральном федеральных округах [Рисунок 47].

В настоящее время тепличные комбинаты в России остаются в местах их исторической постройки, а строительство новых мощностей инвесторы ведут предпочтительнее в южных регионах. Свыше 1/3 новых промышленных теплиц располагаются или планируются к открытию в Южном Федеральном округе: в Краснодарском крае, Астраханской и Ростовской областях, Ставропольском крае и республиках Северного Кавказа. Связано это, прежде всего, с постоянным удорожанием энергоносителей, вследствие чего, естественно, снижается рентабельность производства. В южных районах у производителей появляется возможность экономить на обогреве теплиц, к тому же и продолжительность светового дня там значительно выше.

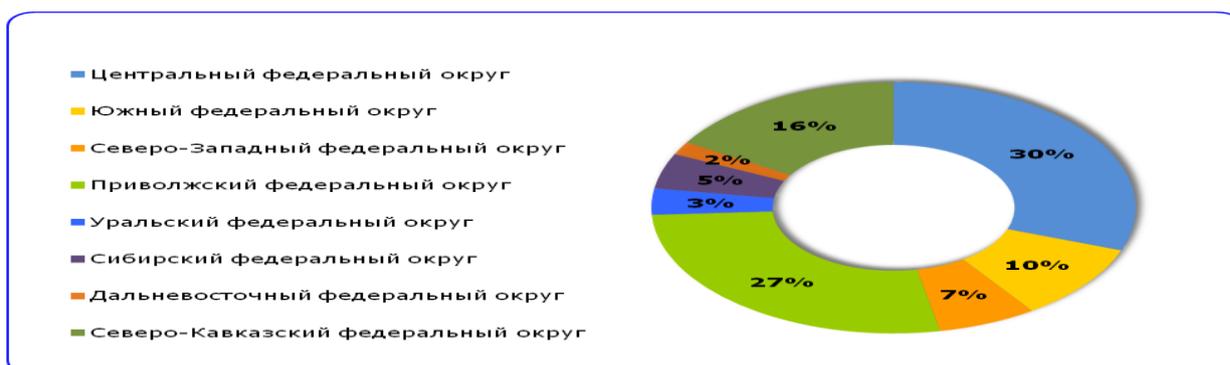


Рисунок 47 – Распределение промышленных теплиц в зависимости от общей площади, приходящейся на каждый федеральный округ, 2016 год
[Составлено автором]

Расположение тепличных хозяйств в южных районах приводит к увеличению логистических издержек, однако, ввиду того, что затраты на тепловую и электроэнергию составляют значительную часть себестоимости тепличной продукции, и строительство в южных районах позволяет их минимизировать, соответственно такая экономия покрывает даже достаточно высокие транспортные расходы.

С 2012 по 2016 год общая площадь защищенного грунта в России, на основании данных Росстат увеличилась на 12%. Площадь зимних обогреваемых теплиц выросла только на 11%, и составила 2 тысячи 18 гектаров на конец 2016 года.

Площади весенних теплиц росли в 1,5 раза быстрее, чем зимних, что обусловлено, прежде всего, более низкими инвестициями, необходимыми для запуска в эксплуатацию весенних необогреваемых теплиц. В 2016 году в России работали 862 гектара весенних теплиц. Нестабильная ситуация наблюдается в сегменте пленочных парников и временных укрытий: за 4 года они значительно (в 2,5 раза в 2013 году) увеличивали свои площади, затем резко уменьшали (в 2014 и в 2015 гг.). Следует отметить, что парники и укрытия практически не влияют на итоговый баланс предложения несезонных и даже ранних овощей в России, поскольку основная их часть предназначена для выращивания рассады овощей, которую затем пересаживают в открытый грунт.

С 2012 по 2016 гг. площади защищенного грунта значительно снизились в Центральном, Сибирском и Дальневосточном округах, где обогреваемый защищенный грунт уменьшился на 48 и 15 га, соответственно. В Дальневосточном федеральном округе площади зимних теплиц сократились на 22%, в то время как в Центральном и Сибирском – на 11% и 13% соответственно.

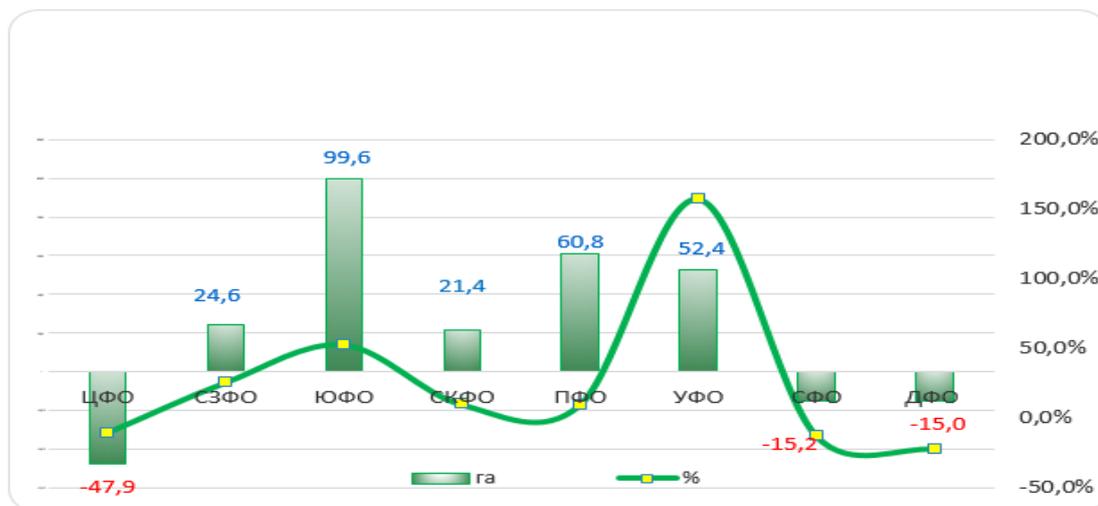


Рисунок 48 – Изменение площадей зимних теплиц с 2012 по 2016 год по федеральным округам в России [Источник «Технологии Роста»]

Увеличение площадей зимних тепличных конструкций произошло в Южном, Приволжском и Уральском федеральном округах, где появилось почти на 100, 61 и 52 га защищенного грунта больше чем 4 года назад.

Соответствующие территориальной концентрации производства результаты показывают и валовые сборы тепличных овощей (Таблица 25, Рисунок 49).

Лидером по производству овощей является Приволжский Федеральный округ, который вносит наиболее существенный вклад в развитие отрасли овощеводства защищенного грунта. В период с 2005-2016 гг. производство тепличных овощей в нем увеличилось на 5,2 %. В 2016 году в приволжских теплицах вырастили и реализовали 231,5 тысяч тонн томатов, огурцов, зелени и других овощных культур.

Помимо того, что там сконцентрировано большое количество тепличных хозяйств, многие тепличные комбинаты в Республиках Татарстан, Башкортостан, Удмуртия, Пермском крае отличаются особой активностью во внедрении инноваций и использовании новейших технологий при модернизации теплиц.

Таблица 25 – Динамика валового сбора овощей защищенного грунта по федеральным округам, РФ, тыс. тонн

Федеральный округ	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Приволжский (ПФО)	223,0	176,3	198,5	175,1	175,0	177,0	180,0	210,5	231,5	240,0
Центральный (ЦФО)	160,0	150,0	145,0	125,0	125,5	125,5	130,0	140,0	135,7	153,0
Южный (ЮФО)	81,0	50,5	50,0	50,0	55,0	75,0	80,0	100	118,1	130,0
Северо-Кавказский* (СКФО)	-	-	-	50,5	50,0	65,0	50,0	60,0	80,9	100,0
Сибирский (СФО)	80,0	50,0	50,0	54,0	52,0	55,0	60,0	60,0	56,0	56,0
Северо-Западный (СЗФО)	53,0	39,0	44,0	39,0	40,5	50,0	50,5	62,0	80,9	80,0
Уральский (УФО)	31,0	20,5	35,0	55,0	40,5	33,0	55,0	55,0	35,7	30,0
Дальневосточный (ДФО)	25,0	20,0	20,0	29,0	22,0	25,0	25,0	25,0	18,2	15,0
Крымский (КФО)	-	-	-	-	-	-	-	9,5	9,78	9,0
Итого:	699,0	520,3	588,0	565,5	565,0	596,0	644,0	728,0	749,0	813,0

[Составлено автором]

*Северо-Кавказский округ выделился из Южного в 2010 году

Например, ГУСП-совхоз «Алексеевский» Уфимского района, является наглядным примером новаторского хозяйствования. Достижения совхоза, сделавшие его известным далеко за пределами Башкортостана, – это результат активного применения передовых научных разработок, прежде всего новейших голландских технологий. Существуют специальные соглашения о сотрудничестве между правительством Башкортостана и Нидерландов. Хотя сегодня российские производители стараются в основном использовать российские технологии выращивания овощей – в этом случае появляется возможность добиться некоторой финансовой поддержки государства.

Тепличные комплексы ПФО обеспечивают 31% валового сбора овощей защищенного грунта в России. Второе место по объемам собранных тепличных овощей принадлежит Центральному Федеральному округу, на него приходится почти 1/5 часть урожая защищенного грунта. По итогам 2015 года валовой сбор теплиц ЦФО составил 135,7 тысяч тонн овощей и зелени. Таким образом, в ЦФО и ПФО выращивается половина тепличных овощей и зелени России. В прошлом 2015 году тепличники произвели здесь 367,2 тысячи тонн овощей. Роль других регионов РФ в тепличном овощеводстве гораздо меньше, и составляет от 7% до 13 %.

На третьем и четвертом местах идут Южный и Северо-Кавказский федеральные округа. Достичь таких показателей этим регионам помогают природно-климатические особенности: в теплых южных условиях рентабельность сельскохозяйственного производства как открытого, так и защищенного грунта существенно повышается, поэтому многие производители стремятся перенести часть своего производства в южные районы. В Карачаево-Черкессии находится крупнейшее не только в России, но и в Европе, тепличное хозяйство – Агрокомбинат «Южный». Однако в 2010 году произошло выделение из Южного округа Северо-Кавказского федерального округа, куда входит Карачаево-Черкессия, соответственно с 2010 года на четвертом месте по валовому сбору идет Северо-Кавказский округ.

На пятом месте – Сибирский федеральный округ. Здесь расположены крупные тепличные хозяйства – совхоз «Суховский» и тепличный комбинат «Индустриальный», которые входят в десятку крупнейших тепличных комбинатов России.

Самые низкие показатели по сборам продукции показывают Уральский и Дальневосточный федеральный округа, где растениеводство вообще не развито ввиду отсутствия большого количества пригодных для этого земель. Кроме того, в регионах отсутствуют необходимые производственные мощности, а та материальная база, что здесь присутствует – наследие советских времен, и на сегодняшний день она сильно изношена и нуждается в капитальной модернизации или полной замене.

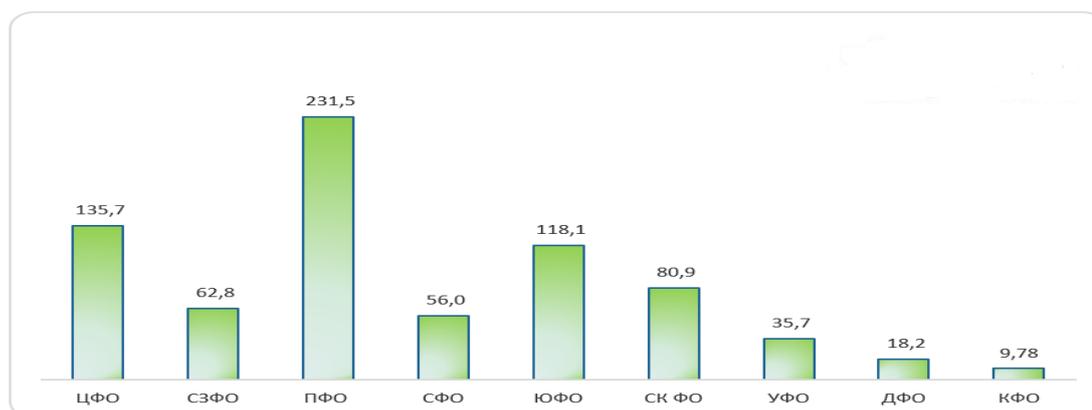


Рисунок 49 – Валовой сбор овощей защищенного грунта по федеральным округам в 2016 г. [Источник «Технологии Роста»]

Совокупный объем производства тепличных овощей и зелени в 2016 году всеми типами хозяйств Российской Федерации (включая Республику Крым) составил 813 тысяч тонн [Рисунок 49]. В 2016 году увеличивались урожаи тепличных овощей в Южном, Северо-Западном и Северо-Кавказском федеральных округах, где темп прироста составил 24%, 15% и 13% соответственно.

Производители тепличных овощей Приволжского округа в 2016 году увеличили сборы на 7 %, а в Центральном федеральном округе сохранился валовой сбор на уровне 2014 года. В других Федеральных округах РФ снизили объемы производства в 2015 году по сравнению с 2014 г.

Значительный прирост за с 2008 по 2016 гг. показал Южный Федеральный округ, где индекс производства составил 254%. Последние 2 года валовое производство на юге России развивается динамично и увеличивается на 20-25% в год. Инновационные проекты промышленных теплиц, запущенные в эксплуатацию в течение последних лет на юге России, обеспечили увеличение урожаев в 2,5 раза

в Южном федеральном округе и в 1,9 раз в Северо-Кавказском федеральном округе. Если в 2008 году доля овощей, выращенных в теплицах Южного федерального округа составляла всего 9 %, или 46,5 тыс. тонн, то в 2016 году доля данного округа выросла до 16 %, а в абсолютных показателях до 118,1 тысяч тонн тепличных овощей.

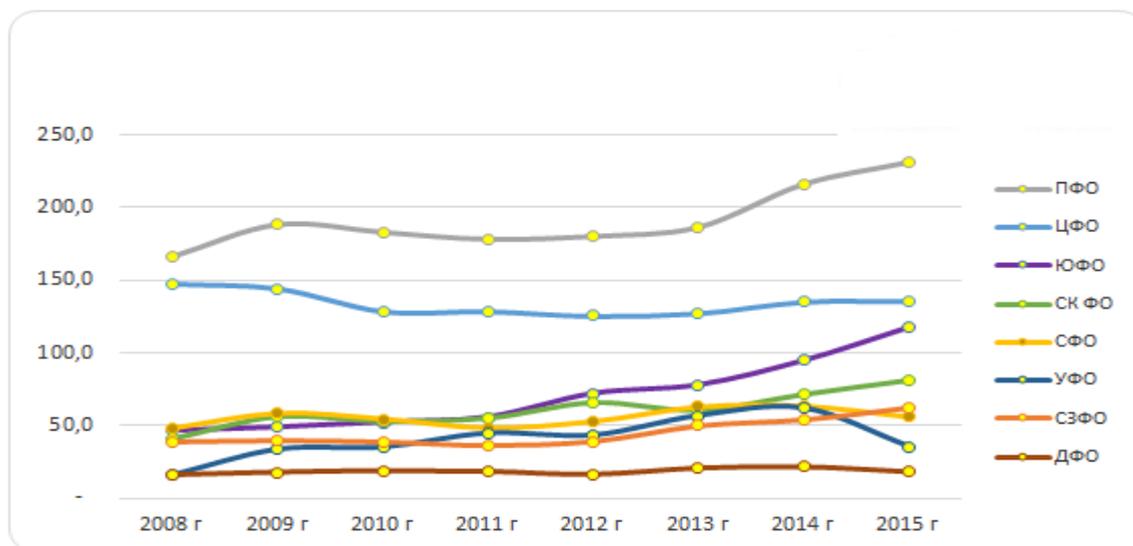


Рисунок 50 – Динамика валового сбора овощей защищенного грунта по федеральным округам [Источник: Росстат, «Технологии Роста»]

2013 год показал падение объемов производства на 8% на Северном Кавказе, что обусловлено сокращением производства АК «Южный», связанным с планируемым переходом прав собственности на комбинат, и отсутствием модернизации теплиц, но уже с 2014 года валовой сбор на Северном Кавказе не только восстановился, но и увеличился за счет запуска новых промышленных теплиц в Ставропольском крае.

Следует отметить, что с 2007 по 2016 гг. структура российского рынка овощей защищенного грунта ощутимо изменилась. Традиционные регионы-лидеры постепенно сокращают свои доли, и даже снижают фактические объемы тепличного производства. Так, например, в Центральном федеральном округе произошло снижение доли производства на 10%, что в натуральных показателях составило 8 %.

В целом, овощеводство защищенного грунта имеет положительную динамику развития по федеральным округам. Отрицательную динамику роста за 8 лет

показывает только один регион – Центральный Федеральный округ, где индекс производства составил 92%. За 2016 год овощеводы Центрального округа смогли сохранить валовой сбор на уровне предыдущего года. По прогнозам аналитиков компании «Технологии Роста», вклад овощных теплиц Центрального федерального округа будет сокращаться еще как минимум в течение трех лет, чему способствует плановый вывод из эксплуатации устаревших тепличных мощностей, построенных в регионе 30-40 лет назад.

Тем не менее, овощеводство защищенного грунта активно развивается в Южном, Уральском и Северо-Кавказском Федеральных округах. Еще более значительным стал рост объемов производства овощей защищенного грунта в Уральском Федеральном округе, где тепличное овощеводство всегда находилось на самом низком уровне развития в России. В 2008 году в Уральском Федеральном округе было выращено 16 тыс. тонн овощей, а в 2016 году – 35,7 тыс. тонн. Такой «производственный скачок» помог отстающему ранее региону приблизиться по объемам производства к Северо-Кавказскому и Сибирскому федеральным округам. Вклад крымских теплиц в общероссийский урожай защищенного грунта составил всего 1% по итогам 2015 года.

Лучшие результаты средней урожайности овощей в зимних теплицах наблюдались в тепличных комбинатах, расположенных в Приволжском и Центральном федеральном округах, а именно:

- ООО «Тепличный комбинат «Майский» Республика Татарстан – 55 кг/кв.м; ООО «Совхоз – Весна» г. Саратов – 47,1 кг/кв.м; ГУСП совхоз «Алексеевский» Республика Башкортостан – 41,9 кг/кв.м; ОГУСП «Тепличное» г. Ульяновск – 41,9 кг/кв.м; ООО «Тепличный комбинат «Солнечный» г. Рязань – 40,0 кг/кв.м; ГУПРМ «Тепличное» Республика Мордовия – 45,78 кг/кв.м; ГУП комбинат «Тепличный» г. Владимир – 38,2 кг/кв.м.

Лучшие результаты на «светокультуре»:

- ООО «Тепличный комбинат «Майский» Республика Татарстан – 115 кг/кв.м – огурцы, томаты – 73,9 кг/кв.м;
- ООО «ТК «Ярославский» – 101 кг/кв.м;

- ГУСП совхоз «Алексеевский» Республика Башкортостан – 100 кг/кв.м – томаты.

Анализируя вышесказанное, можно сделать следующий вывод: на урожайность овощных культур – как главный путь увеличения производства продукции овощеводства защищенного грунта, и в значительной степени решающее условие повышения его эффективности – определенное влияние оказывает уровень концентрации производства. В крупных хозяйствах значительно выше урожайность тепличных овощей, ниже трудоемкость и себестоимость продукции. Небольшие хозяйства не всегда имеют возможность внедрять эффективные средства механизации и химизации, рациональную организацию труда. В таблице 26 показано влияние размеров производства на экономическую эффективность, и, как следствие, на конкурентоспособность предприятия.

Таблица 26 – Эффективность производства овощей защищенного грунта в зависимости от инвентарной площади тепличного комбината (по состоянию на 2009-2016 гг.)

Инвентарная площадь, га	Количество Предприятий	Средний объем производства, тыс. тонн (на 1 предприятие)	Средняя урожайность, кг./кв. м.		Себестоимость, 1 кг, руб.	Уровень рентабельности, %
			томаты	огурцы		
до 11	174	1,8	22,5	25,0	58,3	11,5
От 12-20	12	5,0	27,6	38,4	54,0	12,6
От 21-40	10	10,0	40,0	42,0	53,3	15
От 41-50	2	20,0	45,0	56,0	51,0	20
Свыше 50	3	40,0	38,0	42,0	49,5	25

[Составлено автором]

Например, отсутствие рентабельности перцев и баклажанов в небольших тепличных комбинатах объясняется тем, что при сопоставимых ценах реализации себестоимость получается на 50% выше, а урожайность на 20-40% ниже, чем в крупных хозяйствах. Поэтому эти культуры рентабельно производить в крупных тепличных комбинатах площадью более 20 га.

Таким образом, в настоящее время на российском рынке защищенного грунта насчитывается около 200 тепличных комбинатов разных размеров. Подавляющее большинство – 87% (174 комбината) имеют площадь защищенного грунта до 11 га,

что позволяет им поставлять на рынок в среднем до 300 тыс. тонн тепличной продукции. Поэтому, такие хозяйства нецелесообразно рассматривать как крупных игроков тепличного рынка. Основными участниками российского рынка овощеводства защищенного грунта являются тепличные комбинаты площадью от 14 до 100 га, которые поставляют на рынок до 50% валового сбора тепличных овощей в России.

Исходя из того, что в РФ насчитывается 85 субъектов, а крупнейших тепличных комбинатов – 20, то данные компании можно признать доминирующими, поскольку они действуют независимо друг от друга, имеют территориальную отдаленность и различные рынки сбыта. Аналогичная ситуация при определении коллективного доминирования исключительно посредством установления размера рыночных долей хозяйствующих субъектов, без анализа их поведения на рынке, позволяет считать доминирующими компании, по факту действующие независимо друг от друга. В таблицах 27 и 28 показаны рыночные доли крупнейших тепличных комбинатов России и основные показатели деятельности.

Таким образом, самые крупные участники тепличного рынка имеют рыночные доли от 1,3 до 6,5%. В настоящее время компания признается доминирующей при доле рынка 50%, а при доле меньше 35% рынка фактически не может быть признана таковой. На тепличном рынке отсутствует доминирующая компания, рыночная доля которой доходила бы до 50%. Тепличные комбинаты площадью от 12,2 до 17,7 га, имеют рыночную долю до 0,6-0,8%.

Не смотря на то, что АК «Южный» является самым крупным тепличным комбинатом в России, финансовые показатели его деятельности балансируют на грани безубыточности. Самым неудачным с коммерческой точки зрения оказался 2013 год, когда выручка «Южного» составила 1,58 млрд. рублей при чистом убытке 6,6 млн. рублей. В 2015 году выручка вернулась на уровень 2012 года, АО получило чистую прибыль в объеме 5,7 млн. рублей. В настоящее время часть теплиц демонтирована в связи с моральным и физическим износом, а часть находится в консервации. В большинстве теплиц «Южного» до сих пор используются устаревшие технологии выращивания растений, что приводит к низкой урожайности культур. Средняя урожайность овощей не превышает 30 кг с одного квадратного метра.

Таблица 27 – Рыночная доля ведущих тепличных агрокомбинатов в валовом сборе овощей защищенного грунта в России, 2016 год

Агрокомбинат, площадь	Средний объем производства, тыс. тонн	Доля комбината в общем объеме производства России, %
АК «Южный» ГУП г. Москвы, 100 га	35,0	6,4
ООО «Зеленая линия», Краснодарский край», 83 га	29,5	3,6
АК «Московский», 76,5 га	25,0	5,8
АК «Майский», 42 га	35,0	3,9
АО «Агрокомбинат «Тепличный», Краснодарский край, 30,5 га	12,0	3,3
АО «Совхоз Тепличный», Ивановская область, 40 га	11,5	2,1
ГУСП Совхоз «Алексеевский», Уфа, 38,2 га	15,0	2,7
ГУП «Тепличное», Мордовия, 26 га	13,4	2,4
ЗАО «Выборжец», Ленинградская область, 25 га	14,5	2,6
АО «Совхоз «Весна», Саратовская область, 24,7 га	11,6	2,1
ТК «Пензенский», 22, га	12,0	2,2
СПК «Воронежскийтепличный комбинат»	14,0	2,5
СХПК «Тепличный», г.Саранск, 26,5	14,0	1,8
ТК «Горьковский», 16 га	10,0	2,2
ГУП «Тепличный», г.Владимир, 21 га	13,0	2,4
ЗАО Агрофирма «Ольдеевская», Чувашия, 24 га	15,0	2,7
АО «Тепличное», г.Тамбов, 14 га	7, 0	1,3

[Составлено автором]

Расчет произведен по среднему значению валового сбора продукции (с 2006-2016 гг. – 550 тыс. тонн).

Третий по величине тепличный комбинат «Московский» постепенно выводит старые площади из оборота и продает землю под строительство коммерческой и жилой недвижимости, а также сам выступает в качестве застройщика. В планах собственников «Московского» полное прекращение деятельности.

Таблица 28 – Техничко-экономические показатели деятельности ведущих тепличных комбинатов России, 2016 г.

Показатель	АК «Южный»	ООО «Зеленая линия»	АК «Москов- ский»	АК «Май- ский»	ГУСП Совхоз Алексеев- ский	СХПК Тепличный, г. Саранск	ЗАО Агрофирма «Ольдеев- ская»	ТК Пензен- ский	ГУП Тепличный, г. Владимир	ОАО Совхоз Весна, г. Саратов
Основные финансовые показатели										
Выручка, тыс. руб.	1058000	2700000	3700000	2200000	1446000	862540	643500	353850	678730	735400
Прибыль, тыс. руб.	5700	168000	198000	477000	50000	62000	65000	45000	25000	62779
Себестоимость 1ц., руб.	8250	7500	8419	6056	9644	6161	4290	5055	5221	5100
Рентабельность, %	6,9	10,0	13,6	25,2	15	27,2	34,5	9	2,0	24,9
Основные технико-экономические показатели										
Площадь теплиц, га	100,0	83	76,5	42,0	38,2	26,5	25,72	22,2	21,0	24,7
Обновление ОФ (в т.ч. построено теплиц в 2000- 2016 гг.), га	0	83	0	24	8,2	9,75	13,96	4	0	8
Выведено из обо- рота, га	44	0	8	6	0	2	2	0	0	0
План ввода теп- лиц, га	0	50	прекра- щение деятель- ности	5,5	7,5	2,9	2,2	0	0	0
Объем производ- ства, тыс. тонн	35,0	20,0	32,0	32,5	15,0	14,0	15,0	7,0	13,0	11,6
Площадь с био- методом, %	100	100	100	100	100	100	100	0	100	100

[Составлено автором]

«Совхоз «Тепличный» в Ивановской области долгие годы занимал второе место по площади защищенного грунта в Центральном федеральном округе. По итогам 2014 года на 40 гектарах защищенного грунта предприятие вырастило и реализовало 13,7 тысяч тонн овощей, из которых около 1 тысячи тонн – томаты. Однако в 2015 году предприятие многократно сократило свои объемы производства (до 2,2 тысяч тонн) и вышло из числа лидеров ЦФО. В конце 2014 года комбинат был признан банкротом и сейчас находится под внешним управлением [156].

Результаты проведенного анализа финансовых и технико-экономических показателей демонстрируют снижение эффективности использования материально-технических и трудовых ресурсов крупнейших сельскохозяйственных организаций защищенного грунта в России, поскольку несмотря на положительный прирост валовых показателей, увеличиваются затраты в расчете на единицу площади при несущественном приросте урожайности, увеличении себестоимости и невысоком уровне рентабельности.

Однако связь между размером рыночной доли и конкуренцией далеко не всегда является безусловной, а вывод о наличии либо отсутствии доминирующего положения компании, сделанный исключительно на основании показателя рыночной доли, может не соответствовать текущей ситуации на рынке.

Для определения уровня монополизации рынка овощеводства защищенного грунта, и уровня концентрации производства в отрасли рассчитаем четырехдольный показатель концентрации (CR4 – Concentration Ratio). Для этого возьмем объем реализации четырех крупнейших тепличных комбинатов РФ (АК «Южный» ГУП г. Москвы, АК «Московский», АК «Майский», ООО «Зеленая линия»).

Для измерения уровня интенсивности конкуренции используют показатель, отражающий уровень концентрации производства в отрасли. Он позволяет оценить монополизацию рынка и является величиной, обратной интенсивности конкуренции. Для расчета используется четырехдольный показатель концентрации (CR4 – Concentration Ratio).

$$CR_4 = (OP_1 + OP_2 + OP_3 + OP_4) : OP \quad (6)$$

где, OP_1, \dots, OP_4 – объем реализации продукции первых четырех наиболее крупных организации, млн. руб.,

OP – общий объем реализации продукции заданного ассортимента, млн. руб.

Основным недостатком показателя концентрации является «нечувствительность» к различным вариантам распределения долей между конкурентами [138].

$$CR_4 = (40,5 + 32,0 + 20,0 + 21,5) : 550 = 0,21$$

Таким образом, 4 тепличных комбината контролируют 21% рынка овощеводства защищенного грунта в России, соответственно данный рынок можно определить как конкурентный, умеренно концентрированный, находящийся под контролем антимонопольных органов (указания ФАС по антимонопольной политике).

Опыт развитых стран показывает, что в условиях рыночной экономики могут эффективно функционировать только крупные предприятия. Кроме того, они являются основными производителями сельскохозяйственной продукции. В настоящее время коэффициент концентрации рассчитывается и отслеживается национальной статистикой США и Франции для 4, 8, 20, 50, 100 ведущих компаний рынка.

Однако этот показатель оказывается «нечувствительным» к различным вариантам распределения долей между конкурентами. Оценка распределения рыночных долей с помощью суммы квадратов рыночных долей конкурентов – индекса Херфиндаля, позволяет частично устранить этот недостаток. Индекс Херфиндаля (Herfindahl Index) позволяет оценить распределение рыночных долей с помощью суммы квадратов рыночных долей конкурентов. Такая оценка позволяет частично устранить недостаток и погрешность, возникающую при расчете четырехдольного показателя концентрации производства:

$$I_n = \sum D_i^2 \quad \text{или} \quad I_n = 10000 D_i^2 \quad (7)$$

$$\text{при } D_i = OP_i / OP, \quad i = 1, \dots, n,$$

где, I_n – индекс Херфиндаля ($0 < I_n \leq 1$);

D_i – доля i -ой организации в общем объеме реализации продукции заданного ассортимента.

Индекс Хорфиндаля увеличивается по мере роста концентрации в отрасли и достигается при чистой монополии 1 [138].

$$I_H = (0,074 + 0,058 + 0,036 + 0,039)^2 = 0,04$$

$$0 < 0,04 \leq 1$$

Данный показатель определяет невысокий уровень концентрации рынка овощеводства защищенного грунта.

Сегодня, чтобы тепличный комбинат работал рентабельно необходимо выращивать 50-60 кг на 1 кв. метре защищенного грунта. Но для того чтобы получать такую урожайность необходимы современные теплицы. Крупные хозяйства могут позволить строительство новых тепличных конструкций, а в небольших комбинатах модернизировать производство очень сложно. Однако если учесть, что в России требуется заменить практически 80% устаревших теплиц, то данный процесс может растянуться на продолжительный период. Без государственной поддержки развитие отрасли овощеводства защищенного грунта невозможно. Привлечь частные инвестиции в отрасль непросто, так как инвесторам не интересны проекты, которые не окупаются в течение первых 3-4 лет. А теплицы начинают приносить хоть какую-то прибыль в лучшем случае через 5 лет.

Эффективное функционирование тепличных предприятий предполагает не только специализацию производства, но и его диверсификацию, в том числе диверсификацию производства и диверсификацию продукции. Диверсификация производства позволяет повысить конкурентоспособность предприятия, соответственно, устойчивость его развития.

Одним из важнейших показателей, влияющих на конкуренцию на рынке овощей защищенного грунта, является световая зона. С целью повышения устойчивости предприятий по производству овощей защищенного грунта, находящихся во второй световой зоне, предложен механизм формирования диверсификацион-

ной политики, которая позволяет обосновать тип диверсификации, необходимость и возможность ее реализации.

Диверсификационная политика – это система мероприятий в сфере управления диверсификацией в соответствии с целью, задачами и интересами. С методических позиций диверсификационную политику будем рассматривать как последовательность этапов выбора направлений деятельности (Рисунок 51). Предложенный механизм дает возможность руководителю выбрать направления диверсификации для дальнейшего эффективного функционирования предприятия.



Рисунок 51 – Механизм формирования диверсификационной политики предприятия по производству овощей защищенного грунта

[Составлено автором]

Значительные возможности для географической диверсификации могут быть созданы на основе развития производственно-логистических товаропроводящих систем, которые позволяют расширить географические рынки сбыта и формируют условия для развития предприятий, по производству овощной продукции защищенного грунта.

Основным принципом построения таких систем является: производственный и территориальный оптимум транспортных маршрутов по критериям минимизации энергоемкости и экологической безопасности.

Развитие в этих условиях производства конкурентной овощной продукции с высокими вкусовыми качествами, формирование эффективного ассортимента продукции и разработка логистических товаропроводящих систем овощной продукции защищенного грунта является основой для обеспечения прибыльности производства овощей. При этом соотношение дополнительных расходов по транспортировке овощной продукции должно обеспечивать возмещение капитальных вложений уже в течение первой половины периода реализации проектов развития.

На основе рассмотренной методики рассмотрим возможность географической диверсификации продукции ОАО «Тепличный комбинат «Завьяловский» Удмуртской Республики. Для обоснования механизма географической дифференциации для продвижения продукции Завьяловского тепличного комбината рассмотрим возможных потребителей овощной продукции и его конкурентную среду. Основные конкуренты Завьяловского тепличного комбината – тепличные хозяйства, расположенные Пермском крае (г. Пермь), Кировской области (г. Киров), Республике Башкортостан (г. Уфа), Республике Марий Эл (г. Йошкар-Ола) и Республике Татарстан (г. Казань) (Рисунок 52). Кроме того, рассмотрим особенности конкурентной среды в данных регионах (Таблица 27).

Так, Завьяловский тепличный комбинат находится во второй световой зоне, но, несмотря на это конкурирует с Майским комбинатом, находящимся в Республике Татарстан – третьей световой зоне.

Целью выбора конкурентной стратегии должно стать соответствующее использование ресурсов, которыми владеет «Завьяловский» тепличный комбинат,

для обеспечения уникальных качеств продукции, или ее относительно низкой себестоимости.



Рисунок 52 – Размещение потенциальных потребителей продукции
ООО «Тепличный комбинат Завьяловский»
[Составлено автором]

Конкурентные преимущества в конце производственного процесса воплощаются в товаре. Продажа товара, который имеет внешнее конкурентное преимущество или изготовленного с использованием внутреннего конкурентного преимущества, позволяет получить эффект.

Анализ состояния конкурирующих тепличных предприятий позволил выделить их типичные проблемы: изношенность материально-технической базы, недостаток сырья, неполная занятость персонала, отсутствие квалифицированных работников, производственная ориентация предприятий, инертность руководства, некачественный менеджмент, нехватка отраслевых и межотраслевых связей.

Таблица 27 – Анализ конкурентной среды ОАО «Тепличный комбинат «Завьяловский» Удмуртской Республики

Регион	Пермский край	Республика Башкортостан	Республика Татарстан	Кировская область	Республика Марий Эл
Световая зона в зависимости от притока ФАР	2	3	3	2	2
Наименование предприятия	Тепличный комбинат «Пермский» ОАО «Тепличный комбинат «Муллинский»	Уфимский тепличный комбинат, ГУСП совхоз «Алексеевский»	ООО ТК «Майский»	Чепецкий тепличный комбинат, Красногорский тепличный комбинат	ОАО «Тепличное»
Продукция	Томаты, огурцы, зелень, баклажан	Томаты, огурцы, зелень, лимон	Томаты, огурцы, зелень, редис, перец, грибы, ягоды	Томаты, огурцы, зелень, лук, травяные пряные (специи) травы, цветы (тюльпаны, розы)	Томаты, огурцы, зелень, цветы
Объем производства, тонн	4500	15500	32500	6000	6000

[Составлено автором]

В настоящее время в особенно сложном положении находится Пермский край, в котором из-за 100% изношенности оборудования обанкротились два крупнейших тепличных комбината – ОАО «ТК «Пермский» и ОАО «Тепличный комбинат «Муллинский». В результате в Пермском крае практически не осталось собственных тепличных комбинатов, которые могут оказывать серьезное влияние на рынок. Переход розничной сети Пермского края с собственной на ввозимую тепличную продукцию привел к росту цен, снижению качества и ухудшению качественных характеристик скоропортящейся овощной продукции защищенного грунта.

Себестоимость 1 кг овощной продукции с учетом транспортировки, продукции ОАО «Тепличный комбинат «Завьяловский» в соседние регионы представлены в таблице 28.

Таблица 28 – Расчет себестоимости тепличной продукции (огурцов) ОАО «Тепличный комбинат «Завьяловский» с учетом затрат на транспортировку продукции в соседние регионы

Показатели	г. Пермь	г. Уфа	г. Казань	г. Киров	г. Йошкар-Ола
Расстояние до населенного пункта, км	278	391	341	393	536
Затраты на транспортировку 1 кг продукции, руб.	6,1	8,6	7,5	8,6	11,8
Себестоимость 1 кг продукции с учетом транспортировки, руб.	52,7	55,2	54,1	55,2	58,4

[Составлено автором]

Для обобщения результатов определим направления формирования и реализации стратегии диверсификации, исходя из схемы расширения географических пределов рынков, т.е. горизонтальной диверсификации. Для этого используем показатель «эффективность диверсификации».

Математическая модель выбора стратегии с учетом параметра «эффективность диверсификации» имеет вид функции, которая максимизирует прибыль от деятельности:

$$f(x) = \dot{I} = \sum_{h=1}^n (S_h - Z_h) * X_h \rightarrow \max, \quad (8)$$

где, S_h – цена реализации единицы h -го вида овощной продукции, руб./кг.;

Z_h – расходы на производство единицы h -го вида продукции, руб./кг.;

X_h – объем реализации h -го вида продукции, ед.;

n – количество видов продукции.

При прогнозируемой розничной цене тепличных огурцов 70 руб./кг рассчитаем модель стратегии с учетом емкости рынка соседних регионов.

Географическая диверсификация, т.е. расширение границ реализации овощной продукции позволит сбалансировать совокупный спрос и предложение, со-

кратить импорт на внутреннем рынке Удмуртии, развить рыночную инфраструктуру и создать конкурентную среду на рынке овощной продукции.

Общая постановка межрегиональной производственно-логистической задачи по реализации тепличной продукции состоит в определении оптимального плана отгрузки тепличной продукции из k -пунктов отправления a_1, a_2, \dots, a_k в m пунктов потребления b_1, b_2, \dots, b_m . При этом в качестве критерия оптимальности выберем минимальную стоимость затрат на производство и транспортировку продукции. В задаче в качестве критерия оптимальности была использована минимальная величина затрат на производство и доставку тепличной продукции потребителю. Были введены следующие обозначения:

k – число поставщиков тепличной продукции;

m – число потребителей тепличной продукции;

i – индекс производителя $i = 1, k$

j – индекс потребителя $j = 1, m$

a_i – возможности i -го производителя по реализации тепличной продукции в соседние регионы;

b_j – спрос j -го потребителя

c_{ij} – производственно-транспортные издержки (расходы) за доставку продукции от i к j .

x_{ij} – объемы перевозок от i к j .

Межрегиональная производственно-логистическая модель реализации тепличной продукции предполагала удовлетворение потребности всех потребителей и минимизацию производственно-транспортных расходов по доставке продукции потребителю, т.е. минимизацию функции:

$$\sum_{i=1}^k \sum_{j=1}^m c_{ij} x_{ij} \longrightarrow \min \quad (9)$$

Введем ограничения по производству тепличной продукции:

$$\sum_{j=1}^m x_{ij} \leq a_i \quad (10)$$

Общая сумма производимой тепличной продукции больше или равна спросу:

$$\sum_{i=1}^m a_i \geq \sum_{j=1}^k b_j \quad (11)$$

В задаче использовались следующие ограничения: $c_{i,j}$ – производственно-транспортные затраты на реализацию тепличной продукции из i -го пункта производства в j -й пункт потребления, a_i – запасы тепличной продукции в i -м пункте отправления, b_j – потребности в тепличной продукции в j -м пункте назначения, а $x_{i,j}$ – количество тепличной продукции, перевозимой из i -го пункта производства в j -й пункт назначения.

Составим межрегиональную балансовую производственно-логистическую модель реализации тепличных огурцов трех тепличных комбинатов ТК «Завьяловский» (В), ТК «Майский» (З) и ТК «Уфимский» (К), которые имеют возможность ежегодно отгружать продукцию в соседние регионы. Покупатели тепличной продукции расположены в городах Пермь, Казань, Уфа, Йошкар-Ола и Киров, данные об объемах потребления которых приведены в таблице 29.

Таблица 29 – Исходные данные для расчета межрегиональной балансовой производственно-логистической модели реализации тепличной продукции ОАО «Тепличный комбинат «Завьяловский»

Предприятия	Объем поставки, т	Производственно-транспортные затраты на реализацию, руб.				
		г. Пермь	г. Уфа	г. Казань	г. Киров	г. Йошкар-Ола
ТК «Завьяловский»	2200	53	55	54	55	58
ТК «Майский»	2000	60	57	47	55	50
ТК «Уфимский»	1700	56	48	58	63	61
Итого	5900	169	160	159	173	169

[Составлено автором]

Математическая модель данной задачи имеет вид:

$$F = 53x_{11} + 55x_{12} + 54x_{13} + 55x_{14} + 58x_{15} + 60x_{21} + 57x_{22} + 47x_{23} + 55x_{24} + 50x_{25} + 56x_{31} + 48x_{32} + 58x_{33} + 63x_{34} + 61x_{35} \rightarrow \min \quad (12)$$

Результаты расчета свидетельствуют, что ТК «Завьяловский» целесообразно осуществлять поставку дополнительной тепличной продукции в г. Пермь в количестве 1100 т и г. Киров – в количестве 186 т, а ТК «Майский» – в г. Киров – 114 т и г. Йошкар-Олу – 200 т.

Ограничения по задаче:

$$\left\{ \begin{array}{l} \tilde{o}_{11} + \tilde{o}_{12} + \tilde{o}_{13} + \tilde{o}_{14} = 2200 \\ \tilde{o}_{21} + \tilde{o}_{22} + \tilde{o}_{23} + \tilde{o}_{24} = 2000 \\ \tilde{o}_{31} + \tilde{o}_{32} + \tilde{o}_{33} + \tilde{o}_{34} = 1700 \\ \tilde{o}_{11} + \tilde{o}_{21} + \tilde{o}_{31} = 169 \\ \tilde{o}_{12} + \tilde{o}_{22} + \tilde{o}_{32} = 160 \\ \tilde{o}_{13} + \tilde{o}_{23} + \tilde{o}_{33} = 159 \\ \tilde{o}_{14} + \tilde{o}_{24} + \tilde{o}_{34} = 173 \\ \tilde{o}_{15} + \tilde{o}_{25} + \tilde{o}_{35} = 169 \\ \tilde{o}_{11}, \tilde{o}_{12}, \dots, \tilde{o}_{35} \geq 0 \end{array} \right. \quad (13)$$

По результатам вычислений, можно составить следующий план реализации. В таблице 30 показаны результаты расчета реализации продукции защищенного грунта в ОАО «Тепличный комбинат «Завьяловский» на основе межрегиональной балансовой производственно-логистической модели.

Расчет межрегиональной балансовой производственно-логистической модели реализации тепличной продукции позволили установить, что в результате приведенных мероприятий производственно-транспортные затраты ТК «Завьяловский» составят 68530 тыс. руб., а прибыль при средней цене реализации 70 руб./кг – 10630 тыс. руб.

Таблица 30 – Результаты расчета реализации продукции защищенного грунта в ОАО «Тепличный комбинат «Завьяловский»» на основе межрегиональной балансовой производственно-логистической модели

Предприятия	Всего, т	Объем реализации, т				
		г. Пермь	г. Уфа	г. Казань	г. Киров	г. Йошкар-Ола
ТК «Завьяловский»	1286	1100	0	0	186	0
ТК «Майский»	714	0	0	400	114	200
ТК «Уфимский»	400	0	400	0	0	0
		---	---	---	---	---
Итого:		1100	400	400	300	200
	Потребности региона -->	1100	400	400	300	200
Предприятия	Поставки, т	Затраты на перевозку от предприятия к потребителю, руб./кг:				
ТК «Завьяловский»	2200	53	55	54	55	58
ТК «Майский»	2000	60	57	47	55	50
ТК «Уфимский»	1700	56	48	58	63	61
Производственно-транспортные затраты, тыс. руб.	122 800	58 300	19200	18 800	16 500	10 000

[Составлено автором]

Вопрос о возможной реализации предложенных рекомендаций по внедрению диверсификационной политики на Завьяловском тепличном комбинате при современных условиях хозяйствования экспериментально подтверждается расчетами экономической целесообразности ее внедрения.

Таким образом, на основе рассчитанных показателей можно сделать вывод, что проект по диверсификации продукции эффективен и принесет предприятию доход в размере 10630 тыс. руб. Прогнозируемое позитивное действие диверсификации в тепличных комбинатах будет способствовать увеличению прибыли и рыночной стоимости предприятия, позволит уменьшить риски, уравновесить расходы и доходы, загрузить мощности, полнее использовать трудовые ресурсы, снизить влияние сезонности, организовать комплексную переработку сырья, снизить зависимость производства от межотраслевых кооперационных связей и снабже-

ния. Кроме того, диверсификация даст возможность создать дополнительные рабочие места, повысить уровень оплаты труда.

Предлагаемая модель и механизм дает возможность руководителю выбрать направления диверсификации для дальнейшего эффективного функционирования предприятия.

Концентрация, специализация и диверсификация оказывают существенное влияние на устойчивое развитие рынка овощей защищенного грунта. Более высокая экономическая эффективность производства овощей в защищенном грунте на специализированных и крупных предприятиях достигается совершенствованием технологий, модернизацией производства, повышением производительности труда, инвестиционной привлекательностью, сосредоточением квалифицированных кадров, которые являются залогом успеха любой организации.

ГЛАВА 4. ПРОГНОЗЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ОВОЩЕЙ ЗАЩИЩЕННОГО ГРУНТА

4.1 Эффективные направления организационно-экономического механизма устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта

На основании проведенного исследования рынка овощей защищенного грунта в России необходимо отметить, что необходимость разработки и обоснования эффективных направлений организационно-экономического механизма устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта обусловлена следующими факторами, которые сдерживают развитие исследуемого рынка:

- преобладающая доля устаревших тепличных конструкций и применяемых агротехнологий, не позволяющих иметь высокую урожайность тепличных культур;
- моральный и физический износ основных фондов производственных теплиц;
- недостаточность финансовых средств на модернизацию и реконструкцию устаревших конструкций;
- высокая материалоемкость и капиталоемкость строительства промышленных тепличных комплексов;
- длительный срок окупаемости инвестиционных проектов;
- высокие кредитные ставки для бизнес-структур и сельскохозяйственных предприятий;
- низкий уровень логистики тепличного комплекса и цепочки «производитель» – «потребитель»;
- зависимость производства защищенного грунта от импортных технологий, конструкций, производственно-технологического оборудования, средств защиты растений, семенного фонда, удобрений;
- высокая энергоемкость производства продукции в защищенном грунте;
- опережающие темпы роста тарифов на энергоносители в России;

- высокий уровень риска российской экономики для инвесторов.

Сделанные выводы объективно доказывают необходимость разработки и внедрения организационно-экономического механизма устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта, который позволит решить выявленные проблемы с помощью:

- преодоления несогласованности действий субъектов рынка;
- улучшения координации и взаимодействия элементов и участников рынка;
- рационального сочетания инструментов, способов и методов государственного регулирования рынка:
- обеспечения информационной обеспечения субъектов рынка;
- улучшения основных финансовых и технико-экономических показателей сельскохозяйственных предприятий защищенного грунта;
- повышение устойчивого функционирования и развития рынка овощей защищенного грунта.

Существующие традиционные технологии выращивания овощей в условиях защищенного грунта России на сегодняшний день ограничивают возможность улучшения производственных результатов, вследствие чего остается высокой себестоимость продукции и невысокими прибыль и рентабельность. В настоящее время слишком велика разница в уровне применяемых технологий по предприятиям защищенного грунта в стране, многие из которых не в полной мере используют имеющиеся ресурсы, слабо внедряют, а порой просто не готовы к внедрению инновационных разработок в производство.

Наличие эффективного рынка инновационных технологий в целях создания конкурентного рынка технологий в отрасли овощеводства защищенного грунта является ключевым для устойчивого функционирования рынка овощей защищенного грунта. На первый взгляд может показаться, что достаточно создать доступные кредиты для данной отрасли и проблема инноваций сама по себе будет решена. Такая точка зрения согласуется с монетаристской и кейнсианской теориями, однако, как показывает практический опыт применения данного направления в целях устойчивого развития, который говорит о том, что неестественно низкая кредитная ставка

приводит к неэффективному помещению капитала, что впоследствии и приводит к негативным результатам после перенасыщения экономики. Таким образом, регулирование отрасли с целью ее устойчивого роста, может привести к обратным результатам и созданию или увеличению волатильности экономического шока.

Научно-технический прогресс является важнейшим фактором интенсификации рынка овощеводства защищенного грунта. Научно-технический прогресс – это сложный, многоплановый, динамичный процесс. В отечественной и зарубежной литературе имеется множество его определений.

По мнению И. Санду, НТП в сельском хозяйстве – процесс постоянного технического, технологического, организационного и социально-экономического совершенствования достижений науки, техники и прогрессивных технологий с целью значительного повышения эффективности сельскохозяйственного производства. Экономические факторы и направления развития НТП в сельскохозяйственном производстве в двадцать первом веке связаны с тем, что сам процесс технико-технологического и структурно-организационного обновления агропромышленного производства преследует в конечном итоге цель повышения эффективности вообще и экономической эффективности в частности, а также подъема экономики всей отрасли АПК и отдельных его предприятий [191].

Для предприятий по производству овощей защищенного грунта внедрения инноваций в производство – это в первую очередь:

- внедрение новых технологий производства;
- применение новых сортов растений, более производительных и более стойких к болезням;
- использование биотехнологий, которые дают возможность получить новые более качественные продукты, имеющие оздоровительный и профилактический эффект;
- применение новых технических средств и технологий возделывания почвы, очистки и хранения сырья;
- применение инноваций, которые соответственно дают возможность повысить урожайность культур;

- применение энергосберегающих технологий.

Основной проблемой в тепличных комбинатах России является снижение тепловых и энергетических затрат, соответственно необходимо использовать все возможности и этапы технологического процесса выращивания овощей в защищенном грунте.

Одним из направлений снижения тепловых и энергетических затрат является применения субстратов, которые сэкономят энергоресурсы за счет дополнительно выделяемой теплоты при его разложении.

Применение новых видов субстратов является неотъемлемой частью применения инновационных ресурсосберегающих технологий в овощеводстве защищенного грунта, позволяющих увеличить рост урожайности, улучшить качество продукции, повысить организационно-технологический уровень производства, сократить затраты тепловой энергии.

Так, например, при использовании технологии выращивания овощей на малообъемных субстратах отпадает необходимость в выполнении таких трудоёмких и дорогостоящих процессов, как пропарка и замена грунта. К достоинствам этого способа следует отнести также возможность получать более высокую урожайность овощей, значительную экономию электроэнергии и автоматическое управление технологическими процессами.

Удорожание топлива стимулирует активный поиск и внедрение в овощеводство защищенного грунта научно-технических разработок по экономии энергии. Опыт некоторых зарубежных стран показывает, что двойное покрытие крыши и боковых стен теплиц на 20-40% уменьшает расход тепла. Однако использование двойных покрытий может отрицательно сказаться на величине урожайности, так как происходит снижение освещенности теплицы. Наибольшую экономию тепла без значительного снижения освещенности дают двойное остекление, применение матового стекла и двойного полиакрила.

В настоящее время в России в качестве ограждающего материала теплиц и фрамуг широко используются светопропускающие сотовые поликарбонатные панели, которые позволяют оптимально сочетать в теплицах освещенность, температуру,

влажность, конструкционную прочность и позволяют повышать урожайность продукции до 25%.

Не все тепличные комбинаты могут осуществлять реконструкцию или строительство новых энергосберегающих тепличных конструкций, соответственно необходимо изыскивать все имеющиеся резервы снижения энергоемкости продукции, используя которые можно существенно снизить энергозатраты и себестоимость продукции.

Таким образом, снижение энергоемкости тепличной продукции возможно на основе реализации организационно-экономических мероприятий по энергосбережению, а именно:

- качественное остекление крыши, замена стекла на поликарбонат, проектирование и разделение контуров отопления, разработка и установка энергосберегающих и светопроницаемых ограждений, тепловых экранов и автоматизированных систем обогрева;

- отключение от тепла всех источников в комбинате, которые не имеют прямого отношения к производству продукции;

- установка современных энергетических комплексов;

- комплектование оптимального количества и состава оборудования для производства продукции;

- строительство собственной котельной с баком-аккумулятором;

- выбор оптимального субстрата;

- установка энергосберегающих и светопроницаемых ограждений, тепловых экранов и автоматизированных систем обогрева;

- повышение квалификации персонала, обучение новым технологиям;

- совершенствование уровня организационной культуры, позволяющей неукоснительно соблюдать все элементы технологии выращивания овощей.

Снижение энергоемкости продукции овощеводства защищенного грунта – важное направление интенсификации тепличного производства и ресурсосбережения. Выявление и использование резервов снижения энергоемкости возможно путем осуществления системы технических, технологических, организационных

мер, направленных на совершенствование процесса производства тепличной продукции и потребления энергии.

Основной способ снижения энергоемкости продукции овощеводства защищенного грунта, безусловно, лежит в модернизации энергетического комплекса на основе установки современного оборудования, внедрения энергосберегающих технологий, строительстве новых тепличных конструкций, и этим процессам нет альтернативы. Учитывая то, что в настоящее время подавляющее большинство тепличных комбинатов в России не имеет возможность перевооружить площади в соответствии с современными разработками в области энергосбережения, следовательно, только экономия энергоресурсов по всем направлениям производства и технологического процесса позволит им оставаться конкурентоспособными участниками рынка.

Следовательно, инновации и научно-технический прогресс отрасли овощеводства защищенного грунта может охватывать все достижения и разработки научно-технического прогресса, которые обеспечат решение ключевых задач для устойчивого функционирования рынка (Рисунок 52).

Вместе с тем эффективность реализации достижений научно-технического прогресса зависит от того, насколько им соответствуют экономические и организационные условия их использования на предприятиях. Для того чтобы новые технологии быстро получили широкое внедрение, требуется их испытание на опытных участках в условиях реальных теплиц. Тепличные комбинаты не могут позволить себе рисковать, внедряя инновации, так как возможны фатальные экономические последствия. Поэтому внедрение достижений НТП в России происходит медленнее, чем можно было бы ожидать.

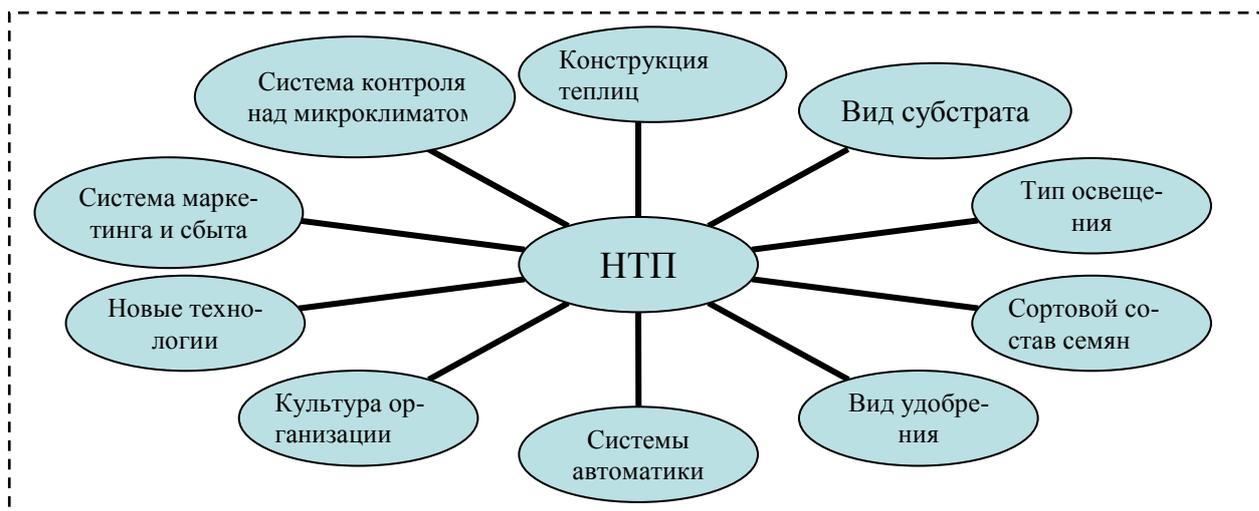


Рисунок 52 – Основные направления инновационного развития в овощеводстве защищенного грунта [Составлено автором]

Применение инновационных технологий в тепличном овощеводстве позволяет:

- получать более высокие урожаи и уменьшать себестоимость продукции;
- повышать производительность труда, т.е. сокращать рабочее время на производство единицы продукции;
- исключать все технологические операции, связанные с обработкой почвы: пахоту, пропаривание, внесение удобрений, т.е. повысить качество технологического процесса и снизить производственные затраты;
- улучшать фитосанитарные условия в теплицах, снижать заболеваемость растений;
- повышать выход продукции, улучшая потребительские свойства и качество продукции.

В настоящее время существуют следующие интенсивные технологии, применяемые в овощеводстве защищенного грунта:

- выращивание овощей методом малообъемной гидропоники с применением различных субстратов (керамзит, минеральная вата, коковит, гречишная шелуха и др.);
- выращивание овощей малообъемным способом с применением подкормки CO_2 ;
- автоматизированные системы управления микроклиматом;

- технология выращивания с интенсивным досвечиванием – светокультура;
- выращивание растений без субстрата или почвы – аэропоника или водная культура (снабжение растений водой и питательными веществами осуществляется путем мелкодисперсного опрыскивания корней питательным раствором);
- выращивание растений методом интерплантинга (совместное выращивание);
- лазерная предпосевная обработка семян.

Совершенствование техники и технологии требует новых форм организации труда и хозяйствования. Их многообразие должно способствовать рациональному использованию научного и материально-технического потенциалов отрасли. Важно не только произвести продукцию с минимальными затратами труда и средств, но и успешно ее реализовать. Поэтому основными тенденциями развития НТП в совершенствовании реализации продукции защищенного грунта является развитие маркетинга, фирменной торговли, интеграция производителей тепличной продукции с перерабатывающими предприятиями и торговлей.

Развитие НТП в овощеводстве защищенного грунта – это не только развитие технических, технологических, социально-экономических процессов, но и развитие системы факторов и условий, необходимых для его осуществления, т.е. «инновационного потенциала».

С целью преодоления трудностей в концепции повышения устойчивого развития отрасли овощеводства защищенного грунта в условиях вступления России в ВТО и внедрения инновационных технологий и достижений НТП предлагается создать инновационный координационный центр (ИКЦ), который будет носить межотраслевой характер и будет охватывать общие маркетинговые, производственные, исследовательские, инновационные сферы деятельности участников коммуникационного взаимодействия на рынке овощной продукции защищенного грунта.

Создание ИКЦ возможно только с учетом взаимодействия и сотрудничества всех участников рынка овощей защищенного грунта (Рисунок 53).



Рисунок 53 – Участники инновационного координационного центра взаимодействия и сотрудничества на рынке овощей защищенного грунта

[Составлено автором]

Для успешной деятельности координационного центра необходим механизм реализации, обеспечивающий повышения устойчивости рынка и предприятий на рынке овощей защищенного грунта.

Разработаны программные и организационные мероприятия деятельности участников координационного центра взаимодействия и сотрудничества в целях повышения эффективности производства продукции защищенного грунта в России (Таблица 31).

Таблица 31 – Основные направления деятельности инновационного координационного центра взаимодействия и сотрудничества на рынке овощей защищенного грунта

Направление	Цели и задачи	Результат
Повышение квалификации кадров.	Повышение теоретических знаний и практических навыков. Восприимчивость персонала к нововведениям. Подготовка специалистов для работы в высокотехнологичных предприятиях.	Эффективность использования трудовых ресурсов; повышение производительности труда; повышение прибыли.
Практическое внедрение передовых технологий.	Предоставление оборудования и площадей защищенного грунта для апробации технологий.	Изменения условий труда и функций работников; повышение уровня высокой технологической дисциплины; снижение себестоимости продукции и повышение уровня рентабельности.
Маркетинговая деятельность.	Маркетинговые исследования локальных рынков. Продвижение и сбыт продукции.	Увеличение объема продаж; оптимизация каналов сбыта.
Логистика.	Оптимизация логистической цепочки.	Снижение уровня транспортных расходов.
Банковские и страховые услуги.	Страхование рисков и получение льготных кредитов	Снижение производственных рисков, увеличение оборотного капитала.
Организация и проведение семинаров, конференций, выставок.	Демонстрация современного оборудования. Управление знаниями.	Обмен опытом, повышение профессиональных знаний
Консультационная поддержка.	Получение специализированной передовой информации	Устойчивое развитие организации.
Научно-исследовательская деятельность.	Выращивание и тестирование новых сортов, элитное семеноводство. Внедрение научных проектов.	Повышение урожайности, снижение потерь от заболеваемости растений.

[Составлено автором]

Координация деятельности и обеспечение функционирования между всеми участниками взаимодействия должны быть возложена на Ассоциацию «Теплицы России» и «Национальный союз производителей овощей», которые созданы для представления и защиты интересов тепличных предприятий. Ассоциация «Теплицы России» включает в себя более 75% предприятий защищенного грунта в России, обеспечивает информационное и международное сотрудничество в области защи-

щенного грунта, занимается изучением и внедрением достижений НТП на предприятиях защищенного грунта.

Схема организационно-управленческой структуры управления ИКЦ представлена на рисунке 54.

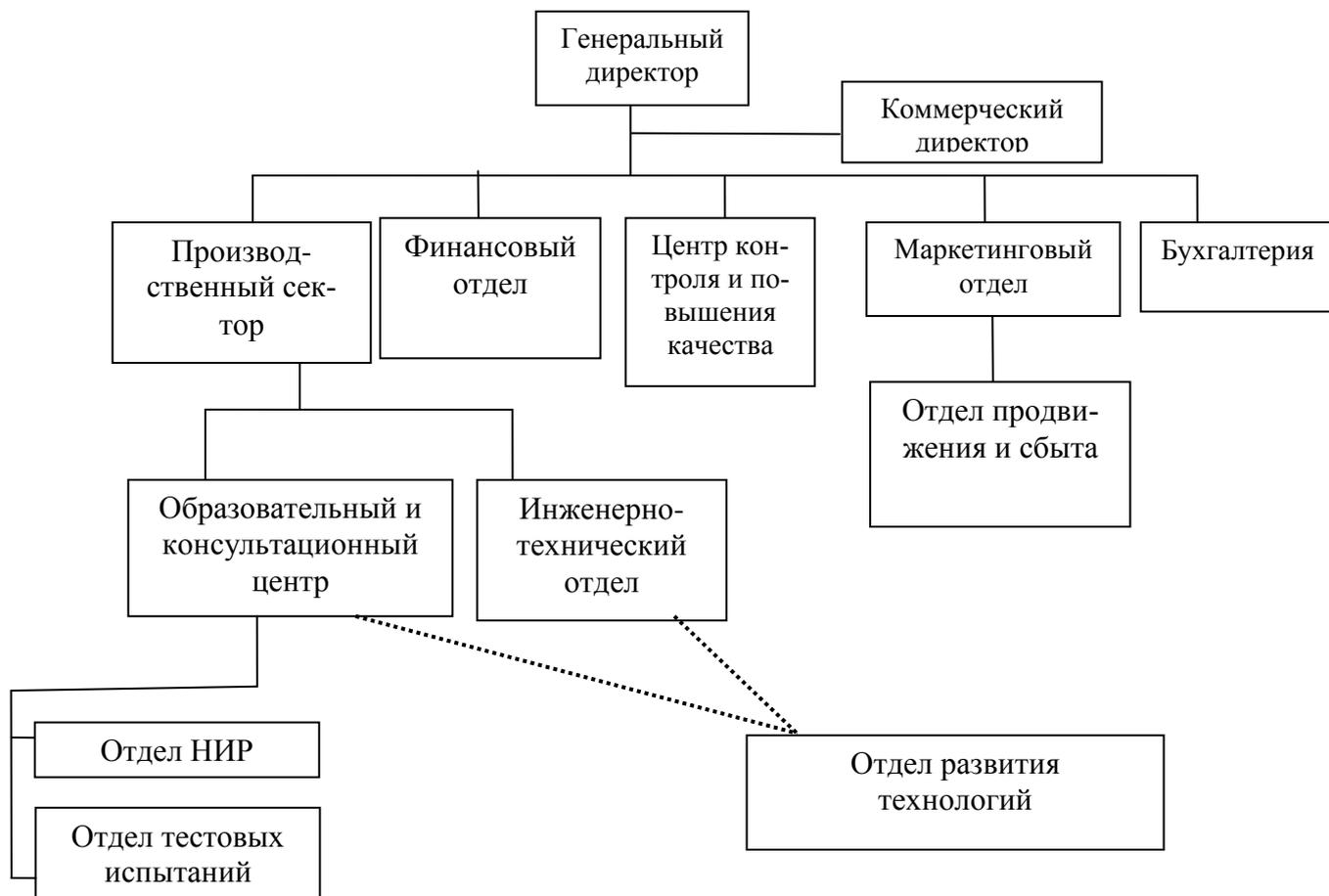


Рисунок 54 – Организационно-управленческая структура управления инновационным координационным центром [Составлено автором]

Данная организационная управленческая структура позволит координировать деятельность сотрудников для достижения максимальных результатов.

Ассоциация «Теплицы России» должна выступить в роли координатора всех действий субъектов рынка, определить все функции и правильно их скорректировать для успешной реализации проекта. Заметим, что эти вопросы создания и реализации проекта должны быть решены на макроуровне, так как в настоящее время на микроуровне уровне тепличные комбинаты решают вопросы модернизации и внедрений инноваций в производство самостоятельно. Поэтому многие тепличные

хозяйства, не успев модернизировать производство, вынуждены закрыться, а наиболее быстро приспособившиеся к условиям рынка, вложив огромные средства в капитальный ремонт, получают максимальный урожай в старых теплицах. Однако данная политика и направления деятельности не имеют стратегического и устойчивого развития, получая кратковременный эффект. Объем средств и ресурсов, необходимых на реализацию запланированных мероприятий в ИКЦ рассчитан с учетом оценок экспертов в области защищенного грунта (Таблица 32).

Таблица 32 – Ресурсное обеспечение инновационного координационного центра

Ресурсы	Всего, усл. ед.	Итого, тыс. руб.	Источники Дохода	Источники финансирования	
Площади под тестовые площади тепличных конструкций, га.	10 га (10 теплиц)	510000 («Агрисовгаз» Россия, 550000 «REVANO Голландия»)	Членские взносы, оплата за обучение специалистов, аренда от сдачи площадей, взносы за проведение конференций и семинаров, реализация производимой в центре продукции	Государственные средства, средства частных инвесторов	
Оборудование для тепличных конструкций, ед.	10 ед.				
Площади для экспозиций, консультаций, семинаров и конференций, м ²	300 м ²	3000		Государственно-частное партнерство	
Оборудование для практических занятий, шт.	5 шт.				
Персонал, чел.	70 чел.				1750
Реклама	20 шт.	1000			
Единовременные затраты		554000			

[Составлено автором]

Стратегическая цель создания координационного центра взаимодействия и сотрудничества на рынке овощей защищенного грунта – создание рынка инновационных технологий в отрасли овощеводства защищенного грунта в России; повышение эффективности производства овощей, в том числе увеличение урожайности овощей; снижение сезонности продукции; повышение квалификации работников данной отрасли и формирование нового кадрового потенциала, способного работать в современных высокотехнологичных тепличных комбинатах.

Данный центр необходим для проведения научных исследований по отборам и сортоиспытаниям перспективных овощных культур, приобретения опыта работы в условиях высокотехнологичного оборудования, повышения уровня организационной культуры работников тепличных комбинатов.

Государство выделяет средства федерального бюджета для возмещения части понесенных затрат. С целью стимулирования строительства новых теплиц как дополнительной меры по инвестиционным проектам Правительством Российской Федерации принято постановление от 24 июля 2015 г. № 624 «Об утверждении Правил предоставления и распределения субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов РФ на возмещение прямых затрат и (или) модернизацию объектов АПК».

Для расчета эффективности проекта на основе имеющихся данных о затратах определяются денежные потоки по проекту, чистый дисконтируемый доход и чистая текущая стоимость, вычисляется срок окупаемости и внутренняя норма доходности проекта (Таблицы 34, 35, 36, 37). Создание инновационного центра сопряжено с производственными, коммерческими и организационными рисками. Наиболее существенные риски, которые могут возникнуть в ходе реализации проекта, представлены в таблице 33. Учитывая нестабильность факторов внешней среды, любой инвестиционный проект имеет риски, которые могут возникать в процессе его реализации.

Таблица 33 – Риски, которые могут возникнуть в ходе реализации проекта ИКЦ

Стадия реализации проекта	Риск
Организационная	Риск увеличения затрат на разработку и освоение данного проекта.
НИР	Риск более длительного периода разработки и исследований
Тестовые испытания	Увеличение затрат на научно-исследовательскую деятельность
Производственный риск	Риск возможного снижения намеченных объемов производства Риск увеличение материальных затрат Риск снижения цен, по которым планировалось реализовывать продукцию и услуги Риск увеличения налоговых платежей.

Продолжение табл. 33

Коммерческий риск	Риск не востребоваемости консультационных услуг и произведенной продукции.
	Риск вынужденного снижения цены на продукцию и услуги
	Риск снижения спроса вследствие появления новых конкурентов.
	Риск увеличения инфляции. Риск повышения издержек обращения.
	Риск потери качества готовой продукции при хранении и транспортировке.
	Риск форс-мажорных обстоятельств Условия поставки энергоресурсов.
	Замедление темпов экономического роста (рецессия экономики в России, экономический кризис)
Организационный риск	Бюрократические барьеры

[Составлено автором]

Таким образом, проект характеризуется следующими экономическими показателями:

- Чистая текущая стоимость проекта, NPV 1110,199 млн руб.
- Индекс доходности: 2,0 ЧДД/Капитальные вложения 1110199/554000
- Среднегодовая рентабельность инвестиций: $ROI = \frac{\text{Среднегодовой доход}}{\text{Инвестиции}} = \frac{1110,199/5}{554,0} = 0,4$ или 40% годовых.
- Срок окупаемости: DPP = 3, 61 год или 3 года 7 месяцев.

Таблица 34 – Динамика расчетных издержек и единовременных затрат координационного центра

Статьи затрат	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Семена и посадочный материал, тыс. руб.	4000	4200	4800	5000	5600	6000
Тара и упаковка, тыс. руб.	2500	3000	3800	4100	4500	5000
Удобрения, тыс. руб.	6000	6500	6900	7200	7600	8000
Теплоснабжение, тыс. руб.	20000	20500	21500	22000	22500	23000
Электроснабжение, тыс. руб.	8000	9000	9500	10000	10500	11000
Защита растений, тыс. руб.	3000	3200	3500	3700	3900	4000
Автоуслуги, тыс. руб.	2000	2500	3000	4000	4500	5000
Прочие затраты, тыс. руб.	4500	2100	1500	1000	3900	3000
Итого переменные расходы, тыс. руб.:	50000	51000	54500	57000	63000	65000

Продолжение табл. 34

Амортизация, тыс. руб.	10000	10000	10000	10000	10000	10000
Заработная плата с отчислениями, тыс. руб.	27000	27000	27500	28000	30000	30000
Накладные расходы, тыс. руб.	13000	13000	12500	12000	10000	10000
Итого условно-постоянные расходы, тыс. руб.	50000	51000	52500	53000	55000	55000
Итого текущие расходы, тыс. руб.	100000	102000	107000	110000	118000	120000
Строительство тепличных конструкций, тыс. руб.	550000	-	-	-	-	-
Оборудование и инвентарь для экспозиций, обучения и консультирования, тыс. руб.	3000	-	-	-	-	-
Реклама и маркетинг, тыс. руб.	1000	-	-	-	-	-
Итого единовременные затраты, тыс. руб.	554000	-	-	-	-	-

[Составлено автором]

Таблица 35 – Поступления при реализации проекта ИКЦ

Показатели	2015г.	2016г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
Объем продажи услуг, тыс. руб.	5000	5500	5500	6500	7000	8000
Производство овощей, тонн	7000	7 300	7 500	7 700	7800	8000
Выручка от продажи овощей, тыс. руб.	250000	270000	277500	285000	288000	300000
Итого, тыс. руб.	255000	275500	283000	291500	295000	308000

[Составлено автором]

Таблица 36 – Денежные потоки

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Приток	255000	275500	283000	291500	295000	308000
Отток	- 100000	- 102000	-107000	-110000	-118000	-120000
Сальдо	155000	173500	176000	181500	177000	188000

[Составлено автором]

Таблица 37 – Расчет чистого дисконтированного дохода по проекту ИКЦ, тыс. руб.

Показатели	2015 год	2016 Год	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	Итого
Коэффициент дисконтирования	0,885	0,783	0,693	0,613	0,542	0,481	-
Чистые денежные поступления	155000	173500	176000	181500	177000	188000	
Дисконтированные чистые денежные поступления	175141	221584	253968	296085	326568	390852	1664198,63
Дисконтированные единовременные затраты	554000*	-	-	-	-	-	-
Чистый дисконтированный доход в текущем периоде	-378859	221584	253968	296085	326568	390852	1110198,63
Накопленный дисконтированный доход в текущем периоде	-378859	-157275	96693,1	392778	719346	1110199	

[Составлено автором]

Примечание*Капитальные вложения берутся по полной первоначальной стоимости, т.к. они совершаются один раз на нулевом этапе проекта

На основании проведенных расчетов можно сделать вывод о целесообразности и необходимости данного инновационного проекта, так как дальнейшее устойчивое развитие российского рынка овощей защищенного грунта в условиях импортозамещения и противостояния растущему потоку импортной продукции возможно на основе объединения всех субъектов рынка.

Основные направления устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта в целях устойчивого развития должны иметь инновационный вектор развития.

Очевидно, что инновационный рынок может быть отличным катализатором роста экономики в целом и отдельных ее секторов, однако стоит также аккуратно подходить к стимулированию инновационного рынка.

Решением проблемы является создание институционального и финансового базиса для рынка инноваций, который можно проверить при помощи теоретического и эмпирического анализа.

Поскольку в данной работе используется микроэкономический принцип, то построение и анализ рынка следует начать с его элементарной единицы – предприятия. Таким образом, не только определяется база для последующей модели рынка, а также влияние различных факторов на каждое предприятие в частности и при помощи этих данных можно проанализировать его конкурентоспособность.

Для этого используем стандартное описание организации принятое в неоклассической теории. Обозначим через $x \in R_+ l_\lambda$ факторы, которые использует организация в производстве, через $w \in R_+ l_\lambda$ вектор цен факторов. Учитывая, что данный рынок овощей защищенного грунта представляет собой пример монополистической конкуренции, то наличие функции спроса $p(y)$ где y – объем продукции, выпускаемый фирмой, имеет следующую производственную функцию, $y = f(x)$ и $\frac{\partial^2 f}{\partial x_i^2} \leq 0$ $\frac{\partial f}{\partial x_j} > 0$.

При этом считаем, что задача организации выглядит следующим образом:

$$\pi = p(y)f(x) - xw \rightarrow \max_{x \geq 0} \quad (14)$$

Для решения этой задачи используем следующие условия первого порядка:

$$p'(y) \frac{\partial f}{\partial x_j} + p(y) \frac{\partial f}{\partial x_j} = w_j; \forall_j = 1 \dots L \quad (15)$$

Рост цены фактора производства приведет к снижению выпуска и снижению использования данного фактора производства. Также если предположить, что вступление России в ВТО приводит к тому, что цены устанавливаются на уровне мировых и фирмы теряют рыночную власть, то условия первого порядка могут быть упрощены:

$$p \frac{\partial f}{\partial x_j} = w_j; \forall_j = 1 \dots L \quad (16)$$

Эффект от изменения цен на факторы производства будет еще более критичен. Таким образом, если мировая цена будет меньше порогового значения, то

производители просто уйдут с рынка.

Данная модель показывает, что для того чтобы российский рынок овощей защищенного грунта устойчиво развивался и функционировал, противостоял конкуренции со стороны иностранных производителей, активно развивая политику импортозамещения, цена должна быть ниже мировой и доступной для населения с низким уровнем доходности в т.ч. для пенсионеров и других социально незащищенных групп населения.

Однако данная модель не объясняет, каким образом избежать этого. Для этого необходимо построить более сложную модель рынка с учетом инновационного процесса и вмешательства государства в экономику.

В данном случае влияние на развитие сельскохозяйственных организаций и рынка в целом будут оказывать как структурные изменения внутри каждой фирмы, так и динамика рынка со стороны потребления.

Для моделирования рынка с учетом инновационного процесса и вмешательства государства в экономику необходимо учитывать планы, прогнозы и тенденции развития агропродовольственного рынка в России.

В долгосрочной перспективе сохранится динамика поступательного развития агропродовольственного сектора в мире, определяемая «Прогнозом долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года»:

- ростом численности населения и платежеспособного спроса на продовольствие, повышением уровня жизни в развивающихся странах;
- развитием рынка биотехнологий, позволяющих решить большинство проблем экономического и экологического характера. Применение селекционно-генетических инноваций приведет к производству сортов растений повышенной урожайности и устойчивых к неблагоприятным условиям, болезням и вредителям;
- активным развитием рынка органической продукции, получившим широкое распространение в высокоразвитых странах;
- углублением интеграции российского агропродовольственного рынка в мировую систему торговых отношений;
- усилением конкуренции как на внутренних, так и на внешних рынках.

Основными факторами, определяющими прогнозируемую динамику развития АПК в долгосрочной перспективе, будут являться:

- природно-климатические факторы;
- макроэкономическая ситуация на внешнем и внутреннем рынке;
- повышение спроса за счет роста реальных располагаемых доходов населения;
- реализация мер государственной поддержки, целью которых является обеспечение продовольственной независимости страны;
- интенсивность инновационного обновления производства [112].

В частности, инновационное обновление производства представлено в следующей модели, которая включает в себя возможность внедрения инновационных технологий в процессе производства продукции овощеводства защищенного грунта.

Наблюдается отчасти классический сценарий развития экономики России до 2030 года, где стимулирование спроса приводит к росту производства за счет роста реальных доходов населения. Стоит отметить, что даже консервативный сценарий «Прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года» является крайне оптимистичным, особенно учитывая актуальные данные. Предполагается средний темп роста реального ВВП в 3,6 процентных пункта в период с 2011 по 2015 года, но реальный темп роста реального ВВП в 2016 не превысил 1,5 процентных пункта.

Таким образом, рассчитывать на стимулирование развития рынка за счет роста реальных доходов в соответствии с государственными сценариями не приходится. Достижение устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта возможно путем внедрения инновационных технологий и развития рынка производства данных технологий.

4.2 Моделирование рынка инновационных технологий в овощеводстве защищенного грунта

На рынке овощей защищенного грунта в России действует 200 предприятий, задача максимизации мгновенной прибыли из предыдущей части может быть сведена к двойственной:

$$\pi^i = P(Q)q^i - c^i(q^i, \tau^i) \rightarrow \max_{q^i} \quad (17)$$

$$Q = \sum_{i=1}^N$$

Где помимо функции спроса $P(Q)$ который зависит от выпуска всех фирм и выпуска каждой фирмы, присутствуют также функция издержек $c^i(q^i, \tau^i)$ и уровень технологии.

Однако фирма не является «близорукой» и максимизирует на мгновенную прибыль, а прибыль на бесконечном горизонте с фактором дисконта $\delta(t)$, который является простой функцией от времени, тогда задача предприятия будет выглядеть следующим образом:

$$\int_{t_0}^{\infty} e^{-\delta(t)} \pi^i(q^i(t), \tau^i(t)) dt \rightarrow \max_{q_i(t)} \quad (18)$$

Однако, это только часть задачи предприятия, так как исходя из этого условия, может быть выбран только объем производства, а для выбора уровня технологии предприятие решает следующую задачу:

$$\int_{t_0}^{\infty} e^{-\delta(t)} \pi^i(q^i(t), \tau_o^i) dt \geq \int_{t_0}^{\infty} e^{-\delta(t)} \pi^i(q^i(t), \tau_t^i) - p^{\tau t} dt \quad (19)$$

где, p_t^{τ} – цена новой технологии,

$q^i(t)$ – оптимальный уровень выпуска приданной технологии.

Заметим, что данная постановка подразумевает различные методы решения данной задачи, не только учитывая полную рациональность, но и ограниченную рациональность. В этом случае фирма не учитывает, что другие также могут купить новую технологию. Ограничением данной модели является то, что новые технологии поступают последовательно, то есть не существует некоторого меню из конкурирующих технологий, а каждая из них требует установки технологии предыдущего уровня.

Однако данное ограничение может быть снято, если предположить, что на каждом этапе фирма выбирает технологию из некоторого меню, это изменит лишь то, что условие станет векторным.

Внедрение инновационных технологий на рынке овощей защищенного грунта приведет к снижению цены и увеличению объема производства овощей.

Таким образом, для устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта необходимо предварительно создать инновационный сектор для данного производства. Также в данном случае для обеспечения устойчивого развития рынка регулятору (государству) необходимо обеспечить субсидирование инноваций.

Моделирование рынка инноваций.

Перейдем к исследованию рынка, который соответствует инновационному сектору экономики, разрабатывающему новые технологии для производителей овощей защищенного грунта. Поведение производителей формирует спрос на новые технологии: $Q(p_j^\tau, \tau), j \in J$. В соответствии с теорией поиска новое открытие происходит с вероятностью, где c_j издержки на изобретение, а $\tau \in [0; 1]$ как и ранее характеризует эффективность изобретенной технологии.

Тогда фирма решает задачу максимизации прибыли:

$$\pi_j = \int_0^1 q_j(c_j, \tau) p_j^\tau Q(p_j^\tau, \tau) dt - c_j \rightarrow \max_{c_j, p_j \geq 0} \quad (20)$$

В этом случае условия первого порядка будут выглядеть следующим образом:

$$\left\{ \begin{array}{l} \frac{\partial r_j}{\partial p_j} = \int_0^1 q_j(c_j, \tau) Q(p_j, \tau) + p_j q_j(c_j, \tau) Q'(p_j, \tau) dt = 0 \\ \frac{\partial r_j}{\partial p_j} = \int_0^1 (q_j(c_j, \tau))'_{c_j} Q(p_j, \tau) p_j dt = 1 \end{array} \right. \quad (21)$$

Исходя из решения данной задачи, получаются равновесные значения \hat{p}_j, \hat{c}_j .

Также, исходя из условий первого порядка, можно проанализировать влияние субсидирование исследований на развитие рынка защищенного грунта, которое показывает, что субсидирование исследований не приведет к снижению цены технологий для производителей на рынке овощей защищенного грунта.

Исходя из выше доказанных утверждений, оптимальной политикой для регулятора (государства), который обеспечивает устойчивое развитие рынка овощей защищенного грунта, является субсидирование на покупку новых технологий производителями.

Так же стоит отметить, что наличие коррупции в инновационном секторе экономики является критичным, так как снижает вероятность появления новых технологий и повышает их стоимость.

С точки зрения глобального рынка технологий, регулятору необходимо сделать все, чтобы снизить цену технологий, в том числе импортируемых из-за рубежа, для этого необходим полный отказ от налогообложения таких технологий и наращивание объема государственно-частного партнерства в отрасли овощеводства защищенного грунта.

Необходимо отметить, что на данном этапе развития рынок технологий в России является в большинстве своем государственным, что приводит к неэффективности этого рынка, в связи как с неэффективным управлением предприятиями, так и с отсутствием конкурентных стимулов для развития. В связи с этим необходимо создание конкурентного рынка технологий, не зависящего от государства. Безусловно, создание такого рынка требует времени, однако при корректном сти-

мулировании производителей (субсидировании) возможно достаточно быстрое создание рынка технологий.

В настоящее время развитие научно-технического сектора инновационной сферы в рамках существующих институтов является очень сложным и практически невозможным, что еще раз приводит нас к полученному в теоретической части выводу о необходимости институциональных реформ, которые приведут к созданию конкурентного рынка технологий в отрасли овощеводства защищенного грунта.

Для анализа репрезентативной фирмы построим регрессионную модель производственной функции. В данной регрессии (Таблица 38) коэффициенты обозначают уровень развития технологий. Таким образом, для ликвидации слабых сторон деятельности хозяйствующих субъектов рынка овощей защищенного грунта необходимо развивать как энергосберегающие технологии, так и трудосберегающие. Однако, в случае если предприятие специализируется на одном типе производства, то будет предъявлять спрос только на одну из указанных технологий.

Стандартные экономические модели предполагают наличие гомогенного продукта, то есть качество всех продуктов одинаково.

Проведем анализ модели монополистической конкуренции с вертикальной дифференциацией и рассмотрим возможность изменения уровня качества продукции овощеводства защищенного грунта.

Таблица 38 – Урожайность огурцов и томатов в зависимости от уровня развития технологий

Зависимая переменная	Независимые переменные	Коэффициенты	R ²
Урожайность томатов	Const	19,14	0,56
	Производительность Труда, 1 чел. т	0,14	
	Электрообеспеченность, 1 га, тыс. квт. ч.	0,12	
Урожайность огурцов	Const	- 35,88	0,87
	Производительность Труда, 1 чел. т	0,15	
	Электрообеспеченность, 1 га, тыс. квт. ч.	0,88	

[Составлено автором]

Дифференциации продукции по качеству на рынке овощей защищенного грунта может быть разделена на так называемые «органические» и остальные типы овощей. Такое разделение предлагает явный тип дифференциации, который дает потребителю дополнительный сигнал, что может быть следствием того, что цена является недостаточным инструментом, сигнализирующим о качестве товара. Модель монополистической конкуренции с вертикальной дифференциацией представляет теоретические и практические применения ее к рынку овощей защищенного грунта. Таким образом, требуют исследования возможные проблемы, которые могут возникнуть с учетом разделения товаров по качеству.

Формализуем данную модель, для этого определим как сторону спроса, так и сторону предложения, что позволит проанализировать свойства равновесия в данной модели. Хотя модели монополистической конкуренции достаточно распространены, однако, зачастую они предполагают определенные функциональные формы функций издержек и уделяют значительно меньше внимания более общим свойствам равновесия. В данной работе мы минимизируем спецификацию модели, ввиду отсутствия необходимых для этого данных и нежелания делать нереалистичные предположения в пользу анализа более общих свойств полученного равновесия, которое позволит получить достаточную информацию о характеристиках рынка овощей защищенного грунта и оптимальной стратегии для его устойчивого развития.

Заметим, что устойчивое развитие рынка овощей защищенного грунта может также нарушаться за счет замещения отечественного производства овощей импортным производством.

Проведем анализ сегментации рынка на отечественных и зарубежных производителей, учитывая, что на рынке присутствуют два соответствующих типа предприятий. Различные уровни технологии на территории и за пределами РФ, также как климатические условия, институциональные особенности и многое другое будут оказывать влияние на издержки двух типов предприятий. Исходя из этого при равном уровне качества средние издержки будут отличаться. Рассмотрим следующие случаи:

1. Издержки зарубежных производителей овощей защищенного грунта незначительно ниже, чем отечественных. В данном случае явной сегментации рынка не наблюдается, но для продукции среднего качества будут превалировать импортные овощи, в то время как отечественные производители займут ниши высшего и низшего качества.

2. Издержки зарубежных производителей значительно ниже, чем отечественных. В таком случае импортные товары будут превалировать в наиболее прибыльных сегментах рынка овощей защищенного грунта, то есть качества среднего и выше среднего. При критическом различии издержек это может привести к полному вытеснению отечественных производителей.

3. Издержки отечественных производителей овощей защищенного грунта значительно ниже, чем зарубежных. Данный случай противоположен предыдущему и основную роль на рынке будут играть отечественные производители.

Таким образом, существует предел по увеличению уровня качества продукции овощеводства защищенного грунта, создаваемый рынком. Повышение качества продукции должно проводиться лишь на фоне технологического прогресса, который обеспечит конкурентоспособность продукции. То есть, коэффициенты характеризующие качество и организационно-технический уровень достаточно тесно связаны, однако лишь в одну сторону. Технология может развиваться и при постоянном качестве продукции, однако, наращивание уровня качества при сохранении конкурентоспособности возможно только при условии постоянного роста уровня технологий.

Организационно-экономический механизм хозяйствования на рынке формируется под воздействием и координацией совместной деятельности хозяйствующих субъектов агропродовольственного рынка. В зависимости от того, каким образом формируется отношения между отечественными производителями овощей защищенного грунта рынка, на каком уровне развития и функционирования находится предприятие, зависит не только позиция и устойчивость отдельно взятой рыночной единицы, но и развитие всего агропромышленного комплекса.

Основные направления устойчивого развития сельскохозяйственных предприятий защищенного грунта должны быть реализованы по следующим стратегическим направлениям [Таблица 39]:

Таблица 39 – Программа устойчивого развития сельскохозяйственных предприятий овощеводства защищенного грунта

Направления развития	Содержание
Повышение качества продукции	<ol style="list-style-type: none"> 1. Использование биотехнологий, которые дают возможность получить новые более качественные продукты, имеющие оздоровительный и профилактический эффект. 2. Увеличение доли продукции с высокой добавленной стоимостью, обладающей сравнительными преимуществами. 3. Применение биологических методов защиты растений, экологически чистых субстратов.
Экономическое	<ol style="list-style-type: none"> 1. Высокоурожайные энергосберегающие технологии. 2. Снижение себестоимости и энергоемкости продукции, используя внутренние резервы для сокращения теплотерь (установка газогенераторов). 3. Производство продукции в более ранние сроки для получения максимальной прибыли (снижение риска сезонности). 4. Оптимальная система внешней и внутренней логистики (скорость, время и качество при доставке продукции, оптимальный температурный режим, внутренняя транспортировка)
Социальное	<ol style="list-style-type: none"> 1. Улучшение условий труда работника, социальная политика, система мотивации, обучение, повышение квалификации. 2. Формирование команды высококвалифицированных специалистов (тесный контакт с научными организациями и другими тепличными хозяйствами, для обмена опытом). 3. Формирование инновационной организационной культуры нацеленной на ресурсосбережение.
Потребительский рынок и рыночный потенциал	<ol style="list-style-type: none"> 1. Контроль, стандартизация и сертификация продукции, услуг на предприятии. 2. Маркетинговые исследования рынка 3. Реструктуризация системы сбыта (для получения максимального дохода сбыт продукции целесообразно осуществлять по наиболее прибыльным каналам, расширяя при этом существующую торговую сеть) 4. Создание сети фирменных магазинов и торговых представительств, оптовая контрактная торговля с распределительными центрами торговых сетей 5. Совершенствование упаковки, работа над ассортиментом с учетом потребительских предпочтений 6. Производство наиболее конкурентоспособных видов продукции
Организационно-технологический процесс	<ol style="list-style-type: none"> 1. Применение новых технических средств и технологий возделывания почвы, очистки и хранения сырья, 2. Применение новых сортов растений, более производительных и более стойких к болезням; качество семян. 3. Улучшение фитосанитарных условий в теплицах, снижение заболеваемости растений. 4. Строгое соблюдение отработанной технологии в хозяйстве.

[Составлено автором]

1. Повышение качественных характеристик выпускаемой продукции для соответствия требованиям, предъявляемым к овощам защищенного грунта согласно мировым стандартам.

2. Повышение экономической устойчивости должно быть обосновано стратегией развития или устойчивого роста, обеспечивающей устойчивое состояние предприятия в долгосрочной перспективе.

3. Совершенствование организационно-технологического уровня для внедрения нововведений, позволяющего выйти на новый, более качественный уровень развития предприятия

4. Развитие рыночного потенциала для мгновенного реагирования на потребности рынка потребительские предпочтения, платежеспособный спрос. Предприятия должны осуществлять сотрудничество с муниципальной и региональной властью для дальнейшего развития овощеводства защищенного грунта в регионе и удовлетворение потребностей населения продукцией собственного производства.

В данной главе был проведен как теоретический, так и эмпирический анализ, позволяющий сформулировать программу, необходимую для устойчивого развития рынка овощей и сельскохозяйственных предприятий защищенного грунта.

В рамках анализа построены модели:

- двухступенчатая модель рынка овощей защищенного грунта включающая в себя как рынок производства конечного продукта, так и рынок технологий, необходимых для производства. Также данная модель включает в себя регулятор (государство), который может оказывать влияние на основные параметры рынка через фискальные и институциональные инструменты;

- модель монополистической конкуренции с дифференциацией по качеству.

В рамках анализа сформулированы следующие выводы:

- необходимость активного развития инновационных технологий для устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта и повышения конкурентоспособности на фоне политики импортозамещения;

- неэффективность государственной политики субсидирования инновационного рынка, и необходимость институциональных изменений для создания конкурентного рынка инноваций;

- неэффективность текущей государственной политики поддержки рынка овощей защищенного грунта, на основе прогнозных и реальных значений;

- низкая устойчивость рынка к внешним экономическим шокам, в том числе и малым в текущей ситуации отсутствия активного технологического прогресса;

- необходимость активного развития рынка инноваций для возможности повышения качественных характеристик продукции защищенного грунта.

На основе данных выводов были сформулированы основные направления политики, позволяющей обеспечить устойчивое развитие рынка овощей защищенного грунта в долгосрочной перспективе:

- необходимость институциональных реформ для создания конкурентного инновационного рынка и субсидирование инвестиций в новые технологии;

- снижение издержек входа на инновационный рынок (лицензирование, коррупция), что приведет к развитию как рынка технологий снижающих издержки производства, так и к производству технологий позволяющих повышать качество выпускаемой продукции;

- мотивация производителей к улучшению качества продукции, как фискальная, так и законодательная. Это может быть реализовано через введение дополнительных налоговых льгот, выпуск продукции с высокой добавленной стоимостью, изменение системы стандартов качества.

Таким образом, данные меры позволят обеспечить стабильный рост как уровня технологического развития предприятия, так и качественных характеристик продукции, что в результате обеспечит устойчивый рост рынка овощей защищенного грунта, вне зависимости от экономических шоков. Частичная реализация данной программы, включающая в себя только создание технологического рынка может привести к обеспечению устойчивости рынка к малым экономическим шокам.

4.3 Сценарии и прогнозирование развития рынка овощей защищенного грунта

Как было сказано выше, основой для устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта являются технологический прогресс и рост качественных характеристик продукции. Данные результаты были доказаны как в теории, так и проверены на практике исходя из анализа и прогнозирования развития рынка овощей защищенного грунта и его устойчивости в зависимости от различного уровня реализации оптимального сценария.

Однако данные результаты не дают возможности формулирования конкретной государственной политики и ее влияния на реальные показатели, такие как прибыль, уровень рентабельности, объем импорта и так далее. В данной главе представлены различные прогнозы в зависимости от уровня государственной поддержки рынка и при помощи анализа временных рядов развитие рынка до 2035 года. На основе данных прогноза, возможно, провести анализ, который выявит рентабельность внедрения той или иной программы развития рынка. Для сравнения предложены три основных сценария развития рынка овощей защищенного грунта (Таблица 40). Базовый сценарий развития рынка овощей защищенного грунта предусматривает применение и исполнение механизмов, предусмотренных в действующих программах и нормативных правовых актах, направленных на поддержку отрасли овощеводства защищенного грунта.

Компромиссный сценарий развития предусматривает упор на развитие инновационного сектора экономики, который позволит ускорить развитие технологий на рынке защищенного грунта. В данном случае при определенных издержках государства будет возможно увеличить стабильность развития рынка овощей защищенного грунта.

Необходимо отметить, что механизмы кредитования и субсидирования должны применяться вместе, так как они уравнивают друг друга и снижают риск неэффективного размещения капитала. Интенсивный сценарий направлен на импорто-

замещение российского рынка овощей защищенного грунта по определенным сегментам овощной продукции, а также повышения качества продукции и создание рынка «органических» продуктов. Как было показано выше, такой сценарий развития позволит обеспечить устойчивое развитие рынка овощей защищенного грунта.

Таблица 40 – Прогнозные сценарии развития рынка овощей защищенного грунта

Сценарии развития
<p>Базовый</p> <p>Данный сценарий характеризуется государственной политикой развития рынка овощей защищенного грунта, которая эквивалентна текущей и не включает в себя никаких новых инструментов. Количество тепличных площадей и объемы производства продукции защищенного грунта повышаются незначительно, возможно незначительное сокращение. Анализ данных и прогнозирование по данному сценарию покажут не только эффективность текущей государственной поддержки, но и выявят возможные стимулы к ее изменению. Переменный (кризисный) уровень устойчивого развития и импортозамещения.</p>
<p>Компромиссный</p> <p>Реализация данного сценария подразумевает сокращение дефицита промышленных теплиц, увеличение валового сбора, создание конкурентного рынка технологий, льготное кредитование и субсидирование тепличных комбинатов нацеленных на внедрение инновационных технологий. Данный механизм обеспечит то, что тепличный комбинат частично должен оплатить кредит на новую технологию, пусть и купленную по цене ниже рыночной, однако не имеет возможности в данном случае отказаться от покупки технологии, так как часть эффекта содержится именно в цене. Государство не навязывает определенные типы технологий для покупки, тем самым предоставляя рынку определенную свободу, что позволит выживать наиболее эффективным технологиям и тепличным комбинатам. Приемлемый уровень устойчивого развития и средний уровень импортозамещения.</p>
<p>Интенсивный</p> <p>Механизмы стимулирования данного сценария содержат меры, направленные на строительство теплиц нового поколения и высокотехнологичных комплексов, стимулирование роста качественных характеристик продукции, а также постепенную переориентацию на более рентабельные виды продукции. Одним из таких механизмов является создание так называемого рынка «органических» продуктов, что является явным сигналом о более высоком качестве продукции овощеводства защищенного грунта. Также дополнительное целевое государственное стимулирование тех сегментов рынка, в которых доля импорта выше доли экспорта. Заметим, что данный пакет стимулирования является более затратным для государства, так как предполагает не только затраты на стимулирование, но и постоянный мониторинг рынка и выявление его секторов, нуждающихся в поддержке. Решение проблемы импортозамещения и самообеспеченности страны в сегменте тепличных овощей.</p>

[Составлено автором]

Что касается содержания анализа, то он учитывает не только развитие в условиях полной неопределенности, но будет также учитывать наличие внешних экономических шоков. Таким образом, данный анализ позволяет не только спро-

гнозировать модельную ситуацию развития, но также учитывает стохастичность свойственную реальным экономическим рынкам.

Рассмотрим три основных сценария развития рынка овощей защищенного грунта, на базе моделей построенных в теоретической части (п. 4.1, 4.2) и приведем результаты общего потребления овощной продукции, импорта и объема производства в РФ (Таблица 41).

Таблица 41 – Прогноз реальных показателей рынка овощей защищенного грунта в России с учетом сценария развития и влияния внешних шоков

Показатели	Сценарий	Влияние внешних шоков	2015 г.	2020 г.	2025 г.	2030г.	2035 г.
Фактическое потребление, тыс. тонн	Базовый	Отсутствие шоков и наличие малых шоков	1510	1560	1550	1550	1550
Импорт, тыс. тонн	Базовый		890	930	910	890	870
Объем производства, тыс. тонн	Базовый		620	630	640	660	680
Фактическое потребление, тыс. тонн	Компромиссный	Наличие малых и значительных шоков	1610	1600	1600	1610	1610
Импорт, тыс. тонн	Компромиссный		890	860	810	760	730
Объем производства, тыс. тонн	Компромиссный		720	740	790	850	880
Фактическое потребление, тыс. тонн	Интенсивный	Наличие малых и значительных шоков	1510	1550	1550	1980	2250
Импорт, тыс. тонн	Интенсивный		590	560	500	470	460
Объем производства, тыс. тонн	Интенсивный		920	990	1050	1510	1790

[Составлено автором]

Заметим, что прогноз численности населения остается стабильным вне зависимости от сценария развития, однако меняются равновесные цены (колебания незначительны), что приводит к небольшому изменению общего уровня потребления.

Следует отметить, что в базовом сценарии увеличение общего уровня потребления приведет к замещению его импортом, а затем ростом отечественного производства и постепенным вытеснением импорта за счет медленного роста отечественного производства.

В случае компромиссного сценария изначально наблюдается рост отечественного производства и к конечному периоду прогноза показатели отечественного производства становятся выше показателей импорта.

При интенсивном сценарии наблюдается значительный рост отечественного производства и значительное вытеснение импорта.

Таким образом, все прогнозные сценарии обеспечивают постепенное вытеснение импорта, однако в случае базисного сценария такое вытеснение принципиально не меняет конъюнктуры рынка, и спрос также обеспечивается за счет импорта овощей защищенного грунта, в то время как при двух других прогнозах отечественное производство занимает не менее половины рынка, а в случае инновационного производства около 60%.

Однако данный прогноз работает лишь в мире без внешних шоков. Теперь рассмотрим реализацию различных сценариев при наличии шоков, а также доли импорта и отечественного производства овощей при условии отсутствия шоков и влияния малых шоков. В данном случае наличие внешних шоков приводит к тому, что тенденция к замещению импорта пропадает, и доли потребления остаются примерно постоянными. Текущая государственная политика развития рынка и обеспечения продовольственной безопасности является неэффективной, поскольку не оказывает влияние на доли потребления, обеспечиваемые отечественными и зарубежными производителями в реалистичной экономической среде.

Компромиссный прогноз, учитывая устойчивость к малым шокам, позволяет проводить сравнительный анализ при малых и значительных шоках. При малых шоках тенденция к импортозамещению сохраняется, тенденция уравнивания производства в соотношении 50/50 сохраняется при малых внешних шоках. Однако в случае значительных шоков наблюдается неэффективность и данного сценария, поскольку доли рынка остаются постоянными с небольшими флуктуа-

циями около изначального состояния, однако при отсутствии наблюдаемого тренда на увеличение доли отечественного производства.

В случае интенсивного сценария даже при малых шоках изначальный прогноз остается верным и происходит активное импортозамещение и отечественные производители занимают лидирующую роль на рынке овощей защищенного грунта. Такой сценарий является оптимальным при политике обеспечения продовольственной безопасности, поскольку зависимость от импортного рынка минимизируется. И даже в случае значительных шоков тенденция к импортозамещению сохраняется, рынок делится примерно поровну между отечественными и зарубежными производителями.

По состоянию на 2016 год России нет ни одного территориального кластера, способного полностью обеспечивать себя свежими тепличными овощами и зеленью в межсезонный период. Потребительский дефицит овощей защищенного грунта в 2 раза превышает отечественное производство, причем по некоторым регионам, как в Сибири и на Дальнем Востоке, превышение дефицита достигает более чем в 3 раза.

Решить проблемы импортозамещения и самообеспеченности России в сегменте тепличных овощей могут только крупные отечественные производители. Современные высокотехнологичные промышленные теплицы изначально нацелены на использование современного оборудования и конструкций, передовых достижений в области селекции и агротехнологий, способов сбора урожая, транспортировке и сортировке, снижении товарных потерь.

Только высокотехнологичные комплексы показывают устойчивые результаты хозяйственной и финансовой деятельности в условиях влияния внешних и внутренних социально-экономических и политических шоков. Конкурентные преимущества промышленных производителей включают, кроме всего прочего, значительно более низкую долю затрат на энергоресурсы в составе себестоимости продукции по сравнению с устаревшими теплицами и крестьянско-фермерскими хозяйствами.

Крупные производственные тепличные комбинаты могут обеспечить круглогодичные поставки овощей в требуемых объемах организовать собственные эффективные каналы продаж конечным потребителям, организовать эффектив-

ную логистическую систему как внутри комбината, так и за ее пределами, снижая трудозатраты и потери товарной продукции.

Учитывая обширную территорию России, неравномерность размещения тепличных площадей и производства продукции по территориальным кластерам (федеральным округам) основной задачей в рамках концепции устойчивого развития рынка защищенного грунта является увеличение и равномерное распределение тепличных площадей на территории РФ возле крупных городов, и круглогодичное производство овощей защищенного грунта в целях насыщения рынка и удовлетворение потребительского спроса по доступным ценам.

Недостаточность площадей защищенного грунта и объема произведенной продукции в России рассчитана исходя из двух вариантов:

- с учетом сформированного платежеспособного спроса населения по территориальным кластерам (федеральным округам);
- с учетом рекомендуемых норм питания согласно Института питания РАН.

Совокупный дефицит тепличных конструкций в России составляет 2 тыс. га. Дефицит, рассчитанный с точки зрения наполнения рынка несезонными овощами по нормам сбалансированного питания ИП РАН, выше дефицита по платежеспособному спросу на 5%, что указывает на недостаточно развитую культуру питания и низкие уровень доходности населения.

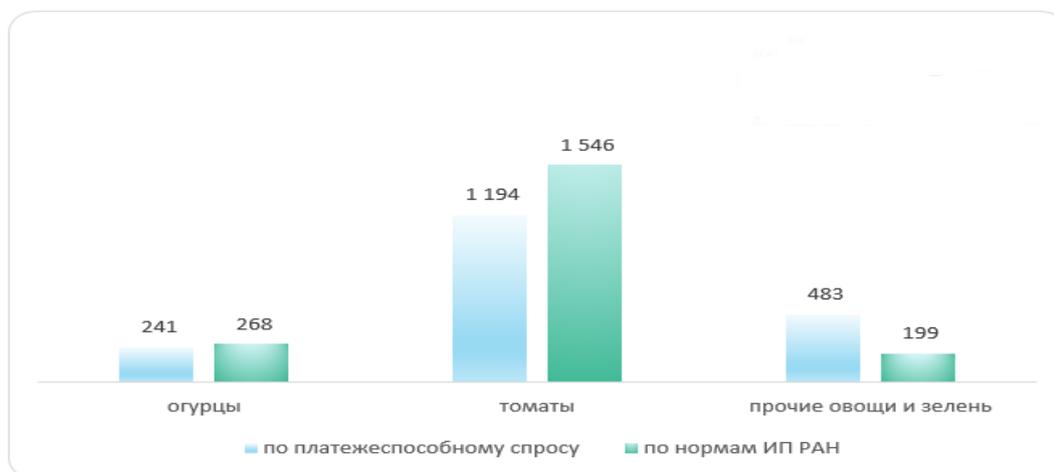


Рисунок 55 – Дефицит тепличных площадей в России в зависимости от платежеспособного спроса и норм питания ИП РАН

[Составлено автором]

В зависимости от норм питания ИП РАН в России наблюдается дефицит современных теплиц для выращивания светокультуры томатов в продленном обороте, которых не хватает 1,2 тыс. га для удовлетворения платежеспособного спроса. Для выращивания объема томатов, достаточных для сбалансированного питания по нормам ИП РАН, требуется дополнительно построить 1,55 тыс. га современных теплиц.

Недостаточность промышленных теплиц для производства перца, баклажанов, салатов и зелени, рассчитанный по сформированному платежеспособному спросу населения, достигает 480-490 га. ИП РАН рекомендует гораздо меньшие объемы потребления прочих овощей и зелени в период межсезонья, чем реально привыкло покупать население, поэтому расчетный дефицит площадей теплиц под прочие овощи и зелень по нормам питания в 2,5 раза меньше.

Текущий дефицит площадей для выращивания огурцов гораздо меньше, и составляет 240-270 гектаров с круглогодичной светокультурой. Такое распределение дефицита теплиц обусловлено, прежде всего, оставшейся с советских времен традиционной структурой тепличных площадей и более освоенной технологиями выращивания именно огурцов в защищенном грунте. Огуречные теплицы преобладают и в новых проектах защищенного грунта, реализуемых на территории страны, что связано, в том числе, и с хорошо отработанной технологией светокультуры огурцов.

Расчет потребности современных овощных теплиц с привязкой к территориальным кластерам показывает их острый недостаток в Центральном и Приволжском федеральных округах, на которые приходится основная доля всего российского дефицита защищенного грунта, или 630-650 гектаров [Рисунок 56].



Рисунок 56 – Потребность в строительстве инновационных тепличных конструкций по территориальным кластерам (федеральным округам), га
[Составлено автором]

Нехватка современных теплиц в Приволжье и Сибири составляет по 300-340 гектаров. Меньше всего нуждаются в дополнительных промышленных теплицах для удовлетворения нужд местного населения Крымский, Дальневосточный и Северо-Кавказский федеральные округа, что связано с невысокой численностью местного населения в этих регионах. Однако даже на Северном Кавказе, с учетом активного строительства в последние 2 года, недостаточно 90 гектаров современных теплиц.

Таким образом, для удовлетворения потребности российского населения в продукции защищенного грунта отечественного производителя необходимо ввести 2 тыс. га современных тепличных конструкций, из них 640 га необходимо ввести в Центральном Федеральном округе.

Самый низкий уровень обеспеченности населения внесезонными овощами наблюдается в Центральном Федеральном округе России, самом густонаселенном регионе (25% населения страны) и сосредоточено 18 субъектов. Именно сюда поступает основной объем импорта свежей продукции в период межсезонья как из-за рубежа, так и из соседних регионов, для удовлетворения сложившегося потребительского спроса населения. Данный территориальный кластер имеет высокий уровень инвестиционной привлекательности, так как на территории округа значитель-

ное количество крупных городов и городских агломераций, где уровень спроса и среднедушевого потребления свежей тепличной продукции значительно выше.

Однако экономически выгодное положение ЦФО, высокий уровень социально-экономического развития сопровождается высокой стоимостью организации тепличного производства. Значительная капиталоемкость проектов, природно-климатические условия наряду со средним и ниже среднего уровнем ФАР (фотосинтетической активной радиация), а также достаточно холодными зимами с обильными снегопадами, снижают уровень инвестиционной привлекательности Центрального округа для реализации новых инновационных проектов в овощеводстве защищенного грунта.

Наиболее инвестиционно-привлекательными территориальными кластерами для реализации проектов промышленных овощных теплиц являются Южный и Северо-Кавказский округа. Себестоимость производства тепличных овощей в этих округах считается минимальной по сравнению с другими территориями России, что связано как с теплым климатом и высоким уровнем ФАР, так и более дешевыми энергоносителями, и прочими ресурсами.

Инвестиционные риски реализации проектов строительства промышленных теплиц в Южном и Северо-Кавказском округах сводятся к оптимизации каналов сбыта и логистики. Удаленность данных регионов от центральной и платежеспособной части России снижает уровень рентабельности, прибыльности и географические преимущества южных тепличных комплексов. Кроме того, высокие летние температуры и быстрое размножение вредителей и болезней растений в защищенном грунте, отрицательно влияют на среднегодовую урожайность культур.

Высокий инвестиционный потенциал для реализации инновационных тепличных проектов, направленных на самообеспечение территории свежими тепличными овощами имеется в Сибирском федеральном округе. Несмотря на неблагоприятный климат для выращивания овощей в защищенном грунте и большие перепады зимних и летних температур, многие области СФО относятся к территориям с высоким уровнем естественной освещенности, что снижает затраты на досвечивание растений и незначительно отражается на себестоимости продукции.

Преимущества Сибирского федерального округа состоит в том, что значительная территориальная удаленность от южных областей ограничивает возможности импортных поставок, а также продукции из Южного, Северо-Кавказского и Приволжского федеральных округов. Тепличные комбинаты необходимо размещать вблизи крупных центров потребления для снижения расходов на логистику.

Недостатком строительства теплиц в Сибири является наличие и широкое распространение «китайских теплиц», которые за счет эксплуатации земельных ресурсов края и высокой химизации растений получают значительные урожаи внесезонных овощей с низкой себестоимостью, что позволяет им снижать цены на местном рынке.

206 га тепличных конструкций необходимо ввести в Северо-Западном федеральном округе. Отличительная особенность данной территории состоит в том, что здесь наблюдается самый низкий уровень ФАР, что требует практически круглогодичного досвечивания тепличных культур в промышленных теплицах. Выращивание «светокультуры» является наиболее затратной технологией, оказывающей влияние на значительное повышение себестоимости продукции (до 40%). Тем не менее, дополнительным стимулом развития производства в данном регионе является удаленность СЗФО от крупнейших производителей на юге.

Потребность тепличных площадей в Дальневосточном федеральном округе составляет 107 га. Здесь наблюдается значительная доля импортной продукции защищенного грунта из Китая. В то же время, кроме Приморского края, регулярная логистика китайских овощей и любых других овощей становится практически невозможной 8-9 месяцев в году в связи особыми климатическими условиями и огромными расстояниями. Для Дальневосточного федерального округа оптимальной моделью является строительства небольших тепличных комбинатов с круглогодичным производством около крупных городов, нацеленных на обеспечение местного населения продукцией отечественного производителя.

При выборе места расположения промышленной теплицы необходимо учитывать следующие факторы:

- оценка интенсивности конкуренции в регионе, масштабы производства и уровень технологической оснащенности;
- оценка потенциала платежеспособного потребительского спроса в и его характерные особенности;
- традиционно сложившиеся межрегиональные связи, импорт, экспорт, влияющие на баланс товарного предложения овощей защищенного грунта;
- климатические условия в регионе, включая уровень ФАР;
- отношение органов региональной и муниципальной власти к инвестиционным проектам в АПК территории;
- стоимость организации сельскохозяйственного производства и развития агропродовольственных рынков с учетом ресурсов и инженерной инфраструктуры: воды, земли, энергоносителей, электричества, теплоэнергии, дорог, трудозатрат;
- наличие сельскохозяйственных образовательных организаций высшего и среднего образования для подготовки высококвалифицированного персонала.

Учитывая неравномерность валового сбора тепличной продукции в России, выявлена потребность производства овощей защищенного грунта по территориальным кластерам (федеральным округам) и разработаны оптимальные целевые индикаторы и показатели эффективности, показывающие уровень внутренней обеспеченности [Таблица 42].

Для активного развития тепличного овощеводства в федеральных округах необходимо взаимодействие органов государственной и муниципальной власти с сельскохозяйственными предприятиями. Одной из активных мер поддержки и развития исследуемой подотрасли может стать открытие тепличных комплексов в организационно-правовой форме унитарных предприятий, что позволит решить проблемы самообеспеченности населения региона овощами защищенного грунта собственного производства, обеспечить население рабочими местами, обеспечить экономическую, бюджетную и социальную эффективность.

Таблица 42 – Оптимальные целевые индикаторы и показатели эффективности площадей и продукции защищенного грунта по территориальным кластерам (федеральным округам)

Показатели	ЦФО	СЗ ФО	ПФО	СФО	ЮФО	СК ФО	УФО	ДФО	КФО
Площадь теплиц, га 2016 год.	460	210	840	325	560	345	250	190	85
Необходимая потребность в строительстве, га	640	206	298	334	127	88	212	107	35
Оптимальная эффективная площадь, га	1010	416	1138	659	687	433	462	297	120
Валовой сбор овощей защищенного грунта, тыс. тонн, 2016 год.	153,0	80,0	240,0	56	130,0	100,0	30,0	15,0	9,0
Среднедушевое производство овощей, кг/чел. 2016 г.	3,5	4,5	7,8	2,9	8,4	8,4	2,9	2,9	4,3
Фактический уровень внутренней обеспеченности тепличными овощами, %	23,3	30	52	19,3	56	56	19,3	19,3	28,6
Необходимая потребность валового сбора овощей защищенного грунта, тыс. тонн.	250	90	80	90	50	30	70	50	10
Оптимальный эффективный валовой сбор овощей защищенного грунта, тыс. тонн	385,7	152,8	311,5	146	168,1	110,9	105,7	68,2	19,78
Эффективное среднедушевое производство овощей, кг/чел.	9,86	11	10,5	7,56	11,9	11,4	8,6	11	9
Оптимальный уровень внутренней обеспеченности тепличными овощами, %	66	73	70	50	80	76	57	73	60

[Составлено автором]

Расчеты производились на основе обеспеченности населения продукцией собственного объема производства в территориальном кластере без учета импорта. Численность населения по ФО по состоянию на 01.01.2017 г.

Отметим, что малые и значительные шоки (позитивные и негативные) не являются абсолютной характеристикой, поскольку реальная экономика характеризуется наложением маловероятным значительных шоков и малых шоков, происходя-

щих с большей вероятностью. Таким образом, истинная траектория является комбинацией приведенных. Однако вычисление точных весов является почти невозможным в связи с тем, что зависит от чрезмерного количества как наблюдаемых, так и ненаблюдаемых факторов. Также заметим, что в данном случае мы рассматриваем лишь средний вариант от каждого сценария, что является неполным анализом, поскольку мы не рассматриваем точные издержки государства на каждую из программ и окончательное решение необходимо наблюдать на основе сравнения маржинальных издержек и маржинального дохода от каждого сценария.

Учитывая выявленную потребность в строительстве инновационных тепличных конструкций по территориальным кластерам, дефицит тепличных площадей в России в зависимости от платежеспособного спроса и норм питания ИП РАН, используя модель рынка инновационных технологий, в авторском варианте предложены прогнозы и перспективы развития российского рынка овощей защищенного грунта с учетом показателей, характеризующих эффективность функционирования и устойчивого развития.

Рассмотрим набор реальных показателей рынка при различных сценариях развития (Таблица 43, 44, 45).

Таблица 43 – Прогноз емкости рынка овощей защищенного грунта в России в условиях базового сценария развития

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2025 г.	2030 г.
Объем производства российских производителей, тыс. тонн	627,88	631,01	632,95	636,95	639,07	660,70	674,09
Фактическое потребление (с учетом российских производителей), кг/чел.	4,38	4,40	4,41	4,44	4,45	4,60	4,69
Рекомендуемое потребление овощей, кг/чел.	15	15	15	15	15	15	15
Среднегодовая численность населения, млн. чел.	146,4	146,4	146,4	146,4	146,4	146,4	146,4
Импорт, тыс. тонн	884,98	881,85	879,92	875,92	873,79	852,16	838,77

Продолжение табл. 43

Фактическое потребление овощей с учетом импорта, кг/чел	10,55	10,55	10,55	10,55	10,54	10,53	10,52
Действительная емкость рынка с учетом импорта, тонн	1512,9	1512,9	1512,9	1512,9	1512,9	1512,9	1512,9
Потенциальная емкость рынка, тыс. тонн	2150,7	2151,1	2151,6	2152,0	2152,4	2154,4	2158,5
Насыщенность рынка российской продукцией, %	29	29	29	30	30	31	31
Насыщенность рынка (с учетом импорта), %	70,3	70,3	70,3	70,3	70,3	70,2	70,2

[Составлено автором]

Таблица 44 – Прогноз емкости рынка овощей защищенного грунта в России в условиях компромиссного сценария развития

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2025 г.	2030 г.
Объем производства российских производителей, тыс. тонн	629,39	642,97	655,72	660,61	667,36	690,16	726,24
Фактическое потребление (с учетом российских производителей), кг/чел.	4,39	4,48	4,57	4,60	4,65	4,81	5,05
Рекомендуемое потребление овощей, кг/чел.	15	15	15	15	15	15	15
Среднегодовая численность населения, млн. чел.	146,4	146,4	146,4	146,4	146,4	146,4	146,4
Импорт, тыс. тонн	878,99	865,42	852,66	747,77	641,03	518,23	482,15
Фактическое потребление овощей с учетом импорта, кг/чел	11,22	11,22	11,21	11,21	11,21	11,20	11,19
Действительная емкость рынка с учетом импорта, тонн	1608,4	1608,4	1608,4	1608,4	1608,4	1608,4	1608,4
Потенциальная емкость рынка, тыс. тонн	2150,7	2151,1	2151,6	2152,0	2152,4	2154,4	2156,5
Насыщенность рынка российской продукцией, %	29	30	30	31	31	32	34
Насыщенность рынка (с учетом импорта), %	74,8	74,8	74,8	74,7	74,7	74,7	74,6

[Составлено автором]

Исходя из прогнозов реальных показателей рынка, мы видим, что при базовом сценарии развития наблюдается крайне незначительный рост производства, что отражается в росте фактического потребления овощей на 4,45 кг/чел к 2020 году. Также крайне незначительный рост насыщенности рынка российской продукцией (на 1 процентный пункт к 2020 году). Таким образом, данный сценарий не предполагает изменений на рынке овощей защищенного грунта, и приводит к низкому уровню продовольственной безопасности, доминирующей роли импортных производителей, а также незначительное снижение общей насыщенности рынка (0,1 процентного пункта к 2030 году).

Таблица 45 – Прогноз емкости рынка овощей защищенного грунта в России в условиях интенсивного сценария развития

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2025 г.	2030 г.
Объем производства российских производителей, тыс. тонн	768,43	869,82	991,93	1103,14	1161,30	1215,37	1358,55
Фактическое потребление (с учетом российских производителей), кг/чел.	5,2	5,9	6,7	7,5	7,9	8,3	9,2
Рекомендуемое потребление овощей, кг/чел.	15	15	15	15	15	15	15
Среднегодовая численность населения, млн. чел.	146,4	146,4	146,4	146,4	146,4	146,4	146,4
Импорт, тыс. тонн	752,59	711,20	629,09	507,87	559,72	405,65	362,47
Фактическое потребление овощей с учетом импорта, кг/чел	11,31	11,30	11,30	12,30	13,30	13,29	13,28
Действительная емкость рынка с учетом импорта, тонн	1521,0	1581,0	1621,0	1611,0	1721,0	1621,0	1721,0
Потенциальная емкость рынка, тыс. тонн	2150,7	2151,1	2151,6	2152,0	2152,4	2154,4	2156,5
Насыщенность рынка российской продукцией, %	50	55	61	68	67	75	78
Насыщенность рынка (с учетом импорта), %	70,7	73,5	75,4	74,9	79,9	75,2	79,8

[Составлено автором]

Заметим, что данный сценарий не предполагает значительного технологического прогресса, который позволил бы снизить себестоимость продукции или же повысить уровень качества производимой продукции, а скорее является примером развития рынка при консервации существующих институтов и государственной политики.

В данном сценарии не только не присутствует рост отечественного производства, но и рост обеспеченности населения тепличными овощами, даже при учете импорта, что выражается в снижении как показателя фактического потребления овощей на душу населения с учетом импорта, так и насыщенности рынка с учетом импорта. Из этого можно заключить, что данный сценарий направление на развитие рынка, а на его деградацию (стагнацию).

В случае компромиссного сценария наблюдается умеренный рост отечественного производства, значительный по сравнению с базовым сценарием, что отражается как в абсолютных показателях объема производства, так и в относительных терминах фактического потребления тепличных овощей российского производства (рост до 5 кг/чел к 2030 году).

Повышение отечественного производства осуществляется за счет повышения эффективности процесса производства овощей защищенного грунта, что объясняется технологическим прогрессом и сокращением дефицита площадей. Также наблюдается относительно более значительный рост насыщенности рынка российской продукцией на 2 процентных пункта к 2020 году.

Данный показатель является относительно низким при значительном объеме производства отечественных производителей, поскольку рост производства основан на технологическом прогрессе и росте эффективности производства, что позволяет снижать издержки производства продукции и цену реализации. Результатом данного снижения издержек является повышение общего объема производства, что подтверждается ростом общего уровня насыщенности рынка до 74,6% к 2030 году (на 4,6% к 2030 году).

Отметим, что фактическое потребление овощей защищенного грунта на душу населения с учетом импорта выросло до 11,19 кг/чел, что также соответствует общему росту производства в относительных значениях.

Таким образом, прогноз показывает, что в условиях компромиссного сценария развития технологический прогресс приводит к росту общего выпуска и снижению рыночной цены. Также наблюдаем импортозамещение, однако доля импорта выше доли отечественного производства, но незначительно. Это приводит к тому, что даже при компромиссном сценарии развития возможно обеспечение достаточного уровня продовольственной безопасности РФ.

В данном случае наблюдаем устойчивое развитие рынка овощей защищенного грунта, данная тенденция проявляется как в постепенном росте производства отечественной продукции и постепенном импортозамещении, так и в росте общего уровня выпуска и насыщенности рынка с учетом импорта.

В случае интенсивного сценария развития (табл. 45) отмечается активный рост отечественного производства, обусловленный, как технологическим развитием, который приводит к повышению эффективности производства, так и повышению уровня качества производимой продукции.

Рост уровня насыщенности рынка сопоставим с предыдущим сценарием (75,2% к 2030 году), однако, при этом насыщенность рынка с учетом отечественной продукции составила 58% к 2030 году, что свидетельствует о том, что основная часть рынка овощей защищенного грунта будет приходиться на отечественную продукцию.

Заметим, что рост насыщенности рынка по некоторым показателям уступает компромиссному прогнозу, поскольку за счет роста качественного уровня продукции не происходит снижения уровня цены реализации, но происходит процесс дифференциации по качеству и производству наиболее рентабельных видов продукции. Это позволяет реализовывать овощи по различным ценам в зависимости от уровня качества, что возможно приведет к снижению общего объема производства.

Однако данный сценарий гарантирует превалирующую роль отечественной продукции защищенного грунта на рынке, а также более высокий уровень продо-

вольственной безопасности. Отметим, что в сценарии прогнозируется более высокий уровень производства отечественной продукции, сопряженный с дифференциацией по уровню качества и более низкому уровню общего объема производства.

При интенсивном сценарии развития повышается уровень качественных характеристик продукции, что позитивно влияет на рыночный потенциал за счет большего уровня дифференциации, и в свою очередь повышает уровень устойчивого развития рынка.

При интенсивном сценарии развития наблюдаются более высокие значения для индекса доходности, а также повышается внутренняя норма доходности инвестиционных проектов, что делает их максимально устойчивыми. Также повышается среднегодовая рентабельность, что обеспечивает более высокую доходность инвестиционных проектов, а в совокупности с более высокой внутренней нормой доходности приводит к большему числу реализаций таковых.

Анализ данных показателей подтверждает выводы о том, что в условиях интенсивного сценария развития будет реализовано значительно больше инвестиционных проектов, что приведет к более высокому уровню научно-технологического прогресса и устойчивому развитию рынка.

Оценивая эффективность прогнозных сценариев развития отрасли овощеводства защищенного грунта, необходимо учитывать продовольственную и экономическую безопасность как суммарное влияние показателей эффективности.

Эффективность прогнозных сценариев развития рынка овощей защищенного грунта показана в таблице 46.

Все показатели взаимосвязаны и в конечном итоге дают объективную оценку эффективности производства продукции защищенного грунта, которая позволяет учитывать эффект производителя и эффект потребителя, а также социальную, бюджетную и экономическую эффективность.

Реализация компромиссного и интенсивного сценариев развития рынка овощей защищенного грунта создаст условия и предпосылки для устойчивого развития овощеводства защищённого грунта в России, позволит увеличить объём

производства овощей во внесезонный период, позволит технологически обновить отрасль в целях повышения её устойчивости и конкурентоспособности.

Интенсивный сценарий развития рынка овощей защищенного грунта согласуется с Доктриной продовольственной безопасности, а именно, обеспеченности овощами защищённого грунта собственного производства не менее 80 % и соответственно, повысить уровень продовольственной безопасности и импортозамещения.

Таблица 46 – Эффективность прогнозных сценариев развития рынка овощей защищенного грунта

Показатели	Сценарии развития рынка овощей защищенного грунта		
	Базовый	Компромиссный	Интенсивный
Площади защищенного грунта, тыс. га	2,7	3,5	5,7
Урожайность, кг/м ²	32	45	60
Объем производства российских овощей (средний), тыс. тонн	660	830	1350
Импорт, тыс. тонн	900	700	500
Социальная эффективность (производство российских овощей на душу населения, кг)	4,6	5,8	9,4
Индекс импортозамещения, Ип	31	39	63
Себестоимость продукции руб./ кг.			
Томаты	75	65	60
Огурцы	70	60	55
Затраты на 1 га, тыс. руб.	20000	18000	15000
Средняя цена реализации руб./кг.			
Томаты	85	85	85
Огурцы	80	80	80
Уровень рентабельности, %			
Томаты	13	30	41
Огурцы	14	33	45
Бюджетная эффективность (руб. налоговых отчислений на 1 рубль, вложенных бюджетных средств)	-	0,30	0,52
Прирост отчислений в бюджеты всех уровней, %	-	30	55

[Составлено автором]

Реализация разработанных в диссертационной работе мероприятий по внедрению организационно-экономического механизма устойчивого развития рынка на основе компромиссного и интенсивного сценариев позволят увеличить производство российских овощей защищенного грунта во внесезонный период за счет использования современных технологий выращивания, в которых производство овощей будет рентабельным даже при сохранении темпов роста цен на энергоносители.

Основываясь на результатах, полученных по итогам формирования концептуальных подход организационно-экономического механизма устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта, предлагается авторская модель организационно-экономического механизма устойчивого развития рынка [Рисунок 57]. Применительно к рынку защищенного грунта в представленной модели организационно-экономического механизма устойчивого развития разработаны механизмы, планирование и реализация которых оказывает влияние на эффективность сельскохозяйственных предприятий анализируемого подкомплекса.

Рекомендуемая модель учитывает влияние государственного регулирования, взаимодействие и координацию участников рынка, механизм ценообразования, инновационный подход, взаимодействие образовательных организаций и производственного сектора.

Наличие эффективного рынка производства инновационных технологий является ключевым для устойчивости отрасли овощеводства защищенного грунта. Основным направлением формирования и совершенствования системы управления устойчивым развитием рынка должен быть акцент на стратегические направления менеджмента и принятии управленческих решений стратегического, оперативного и текущего планирования, а также организационно-экономические мероприятия, обеспечивающие устойчивое состояние предприятий защищенного грунта в долгосрочной перспективе. Понимание необходимости повышения конкурентоспособности и устойчивости предприятий не должно ограничиваться уровнем их руководства.



Рисунок 57 – Модель организационно-экономического механизма устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта

Государство, как регулятор, должно создать такие условия ведения хозяйства, которые бы способствовали активизации разработки и реализации программ повышения устойчивости предприятий. Они должны создаваться с учетом взаимодействия финансово-экономических, правовых и организационно-административных рычагов на уровне государства, регионов и муниципальных образований. Без единой государственной стратегии развития овощеводства защищенного грунта, взаимодействия органов федеральной, региональной и муниципальной власти, предприятий по производству овощей защищенного грунта и их ассоциаций, разработки региональных целевых программ невозможно реализовать активную политику импортозамещения в России.

Анализ состояния и перспектив развития рынка овощей защищенного грунта и отдельно взятых овощеводческих тепличных предприятий по территориальным кластерам (федеральным округам) показал, что основными причинами нарушения устойчивости отечественных товаропроизводителей являются:

- морально и физически изношенное технологическое оборудование; высокие затраты на тепловую и электроэнергию;
- ценовая конкуренция со стороны импортной овощной продукции; наличие дефицита собственных оборотных средств, недоступность внешних источников инвестирования в производство;
- отсутствие надлежащей инфраструктуры рынка овощей защищенного грунта.

Учитывая результаты проведенного исследования, обеспечение устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта и предприятий возможно за счет:

- переориентации отрасли на инновационный путь развития;
- привлечения дополнительных инвестиций для модернизации производства и повышения конкурентоспособности продукции;
- создание системы государственно-частного партнерства в целях обобщения передового отечественного и зарубежного опыта в производстве продукции защищенного грунта и повышения квалификации персонала отечественных предприятий;

- внедрение инновационных технологий производства овощей защищенного грунта, используя достижения науки и техники в процессе разработки новых сортов овощей, семенного и сортового материала, удобрений, орошения и защиты растений;

- сохранение рабочих мест и создание дополнительных, отвечающих требованиям безопасности труда на предприятиях защищенного грунта.

Только комплекс мероприятий обеспечит устойчивое развитие рынка овощей защищенного грунта для обеспечения продовольственной безопасности и реализации процесса импортозамещения. Реализация предложенного организационно-экономического механизма устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта позволит повысить эффективность функционирования анализируемого агропродовольственного рынка и его субъектов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проблемы устойчивого функционирования и развития агропродовольственных рынков и организационно-экономического механизма в АПК всегда находились в центре внимания отечественных и зарубежных экономистов и специалистов агропромышленного комплекса.

Выполненное диссертационное исследование позволило получить следующие теоретические и практические выводы и предложения.

1. В результате проведенных исследований были выделены особенности анализируемых категорий применительно к рынку овощей защищенного грунта. Авторская позиция в определении исследуемых понятий заключается в уточнении и дополнении новыми элементами, которые несут в себе новые качества функционирования социально-экономической системы хозяйствования. В авторской редакции предложены методологические подходы к исследованию устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта с учетом особенностей и специфики. Сформулирован концептуальный подход устойчивого развития рынка, включающие в себя основополагающие элементы, принципы, факторы, оказывающие влияние на достижение конкурентных преимуществ российского рынка овощей защищенного грунта.

2. Разработан методический инструментарий, включающий оценку уровня устойчивого развития рынка, основные параметры деятельности хозяйствующих субъектов, влияющие на причинно-следственную связь и методику расчета приведенных экономико-параметрических индексов и агрегированных показателей, обобщение которых позволяет определить стратегические возможности предприятий на основе их дифференциации и получить комплексный интегральный показатель устойчивого развития рынка. Основным принципом определения параметров устойчивости выступает определенный и достаточно высокий уровень стабильности деятельности предприятия по отдельным векторам развития, обобщение кото-

рого позволяет получить комплексный интегральный показатель устойчивости субъекта хозяйствования.

3. Исследование организационно-экономического механизма устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта позволило выявить основные факторы, оказывающие влияние на эффективность его функционирования. Обобщение теоретических и методических аспектов, закономерностей и особенностей комплексного исследования организационно-экономического механизма показывает, что необходимым условием развития рынка овощей защищенного грунта является использование инструментов государственного и нормативно-правового регулирования, организационных, производственных, маркетинговых и социально-экономических мероприятий.

4. Проведенный анализ изменений рынка овощеводства защищенного грунта показывает, что в настоящий момент в России он развивается экстенсивно, имеет устаревшие производственные фонды и является мало структурированным. Площади промышленных теплиц, объем производства продукции в настоящее время не достаточны для удовлетворения внутренних потребностей населения всех категорий в регионах. Производство продукции защищенного грунта за последние 10 лет колеблется в пределах 500-700 тыс. тонн в год., что в 3 раза меньше потенциальной емкости рынка. Основной объем производства овощей сосредоточен в сельскохозяйственных организациях, в фермерских хозяйствах производится не более 2 % овощей. Анализируя уровень конкуренции на российском рынке, выявлено, что внутренняя конкуренция между российскими производителями выражена очень слабо. Основным конкурентом всех без исключения промышленных теплиц в России являются иностранные производители.

5. В работе обосновано, что основные направления устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта должны иметь инновационный вектор развития, на основе активной роли государства в стимулировании НИР и ОКР, внедрение и тиражирование по отраслям и регионам. Предложено создать инновационный координационный центр (ИКЦ), который будет носить межотраслевой характер, и охватывать все инновационные сферы деятельности участников коммуни-

кационного взаимодействия для создания базовой площадки внедрения инновационных технологий в овощеводстве защищенного грунта и формирование кадрового потенциала, способного работать в современных высокотехнологичных условиях.

6. Учитывая обширную территорию России, неравномерность размещения тепличных площадей и производства продукции защищенного грунта по федеральным округам, обоснована концепция территориально-кластерного подхода основной задачей которой является увеличение и распределение тепличных площадей по территории России для круглогодичного производств. Разработаны оптимальные целевые индикаторы и показатели эффективности, показывающие уровень внутренней обеспеченности тепличными овощами по федеральным округам.

7. Выявленные тенденции и разработанные прогнозы развития российского рынка овощей защищенного грунта в зависимости от различного уровня реализации сценария (базовый, компромиссный, интенсивный) показали, что в базовом сценарии увеличение общего уровня потребления приведет к замещению его импортом, а затем ростом отечественного производства и постепенным вытеснением импорта за счет его медленного роста. В случае компромиссного сценария изначально наблюдается рост отечественного производства и к конечному периоду прогноза показатели отечественного производства становятся выше показателей импорта. При интенсивном сценарии наблюдается значительный рост отечественного производства и постепенное вытеснение импорта.

8. Реализация предложенной модели организационно-экономического механизма устойчивого развития рынка овощей защищенного грунта, состоящей из методов государственного регулирования, взаимодействия и координации участников рынка, механизма ценообразования, инновационного подхода в управлении технологическими процессами на основе взаимодействия научных, образовательных организаций и производственного сектора позволяет повысить эффективность функционирования анализируемого агропродовольственного рынка и его хозяйствующих субъектов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный Закон «О развитии сельского хозяйства» № 264-ФЗ от 29.12. 2006 г. (посл. ред. от 01.07.2017 г.) – Консультант Плюс.
2. Указ Президента РФ «О Концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию» № 440 от 01.04.1996 г.
3. Указ Президента РФ «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации» № 120 от 30.01.2010 года.
4. Указ Президента РФ «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» № 560 от 06.08.2014 г.
5. Указ Президента РФ «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации» № 683 от 31.12.2015 г.
6. Постановление Правительства РФ от 14.07. 2012 года № 717 об утверждении Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы.
7. Постановление Правительства РФ от 15.07. 2013 г. № 598 «О федеральной целевой программе «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014-2017 годы и на период до 2020 года».
8. Постановление Правительства РФ от 24.06. 2015 года № 624 «Об утверждении Правил предоставления и распределения субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов РФ на возмещение части прямых понесенных затрат на создание и модернизацию объектов агропромышленного комплекса» (в редакции постановления Правительства Российской Федерации от 21 января 2017 г. № 48).
9. Постановление Правительства РФ от 27 декабря 2012 г. № 1432 «Об утверждении Правил предоставления субсидий производителям сельскохозяйственной техники».

10. Распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года (с изменениями и дополнениями от 10.02.2017 г.).

11. Распоряжение Правительства РФ от 02.02.2015 № 151-р «Об утверждении Стратегии устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2030 года» (ред. от 13.01.2017).

12. Распоряжение Правительства РФ от 03.09.2016 г. № 1857-р «О приостановлении действия отдельных положений бюджетного кодекса РФ и внесение изменений в отдельные законодательные акты РФ».

13. Приказ Министерства сельского хозяйства РФ от 27.07.2016 г. № 331 «О создании рабочей группы по повышению эффективности энергоснабжения в сельском хозяйстве».

14. Протокол совещания Министерства энергетики РФ от № 09-1916 от 25.08.2016 г. «Об организации исполнения абзаца третьего пункта 2 Постановления Правительства РФ № 759 от 09.08.2016 г. «Об уточнении порядка технологического присоединения к объектам электросетевого хозяйства, принадлежащим организации по управлению единой национальной (общероссийской) электрической сетью».

15. Постановление Правительства Удмуртской Республики от 11.01. 2013 года № 10 г. Ижевск. Об утверждении ведомственной целевой программы «Развитие овощеводства защищенного грунта в Удмуртской Республике на 2013-2015 годы» (с изменениями на 15 марта 2013 года) (с изменениями на 27 мая 2013 года).

16. Абдуллаев, Н.А.О. Экономические реформы в России. Монография. / Н.А.О. Абдуллаев, Б.А. Воронин, В.И. Набоков, Е.М. Кот, И.М. Донник и др. – Уральский государственный аграрный университет. Екатеринбург. – 2017. – 508 с.

17. Абалкин, Л.И. Векторы смены экономического курса. Монография по материалам международных научно-практических конференций «Абалкинские чтения». Серия Университетские научные школы. / Л.И. Абалкин, Г.П. Журавлева, и др. – Тамбов, 2015. Выпуск 10. – С. 512.

18. Алтухов, А.И. Организационно-экономическое совершенствование отечественного семеноводства / А.И. Алтухов, В.И. Нечаев, Т.И. Слепнева // АПК: экономика и управление. – 2017. – № 3. С. 15-27.

19. Алтухов, А.И. Совершенствование организационно-экономического механизма устойчивого развития агропромышленного производства / А.И. Алтухов // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2016. – № 7. – С. 2-11.

20. Алтухов, А.И. Продовольственная независимость России. Том 1. / А.И. Алтухов и др. Монография. – Москва. – 2016. – 560 с.

21. Азоев, Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азоев. – М.: Новости, 2000. – 256 с.

22. Акбердина, В.В. Россия в ВТО – год после вступления. Монография. / В.В. Акбердина, А.А. Куклин, А.Н. Семин, А.Г. Мокроносов и др. Монография. – Институт экономики УрО РАН. – Москва. – 2014. – 600 с.

23. Алиева, Л.И. Инновационная система управления процессом интеграции в АПК / Л.И. Алиева, Е.П. Никифорова, Р.Г. Нисанов // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2007. – № 7. – С. 66-68.

24. Анциферова, О. Инновационное развитие кооперационных и интеграционных процессов при формировании механизма устойчивости аграрного сектора экономики / О. Анциферова // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2011. – № 1. – С. 13-15.

25. Апкаева, Е. Резервы роста экономической эффективности сельхозпроизводства / Е. Апкаева, Н. Бондина // Экономика сельского хозяйства в России. – 2007. – № 1. – С. 33.

26. Аткинсон, А. Как устойчивое развитие может изменить мир / А. Аткинсон // пер. с англ. – М.: Бином. Лаб. знаний, 2012. – 455 с.

27. Артамонова, Л.П. Повышение экономической эффективности производства овощей закрытого грунта: автореф. дис. канд. эк. наук / Л.П. Артамонова; Ижевская ГСХА. – Ижевск, 2003. – 19 с.

28. Барбашин, Е.А. Введение в теорию устойчивости / Е.А. Барбашин. – М.: Наука, 2008. – 224 с.
29. Баринов, В.А. Развитие организации в конкурентной среде / В.А. Баринов, А.В. Синельников // Менеджмент в России и за рубежом. – М., – 2000. – № 6. – С. 32-36.
30. Баркин, А.И. Абсолютная устойчивость и гармонический баланс / А.И. Баркин // Автоматика и телемеханика. – 2011. – № 9. – С. 4-12.
31. Батьковский, А.М. Методология и инструментарий управления инновационной деятельностью экономических систем в условиях транснационализации экономики и ее неустойчивого посткризисного развития / А.М. Батьковский, И.В. Булава, П.В. Кравчук и др.; под общ. ред. А.М. Батьковского. – М.: МЭСИ, 2010. – 360 с.
32. Батьковский, А.М. Стратегия развития российских предприятий в современный период: теория и методология. / А.М. Батьковский, И.В. Булава, К.Н. Мингалиев и др.; под общ. ред. А.М. Батьковского. – М.: МЭСИ, 2009. – 405 с.
33. Батьковский, А.М. Экономико-математический инструментарий финансового оздоровления российских предприятий в условиях глобализации и мирового финансового кризиса / А.М. Батьковский, А.В. Лури, Ю.Ф. Тельнов и др.; под общ.ред. А.М. Батьковского. – М.: МЭСИ, 2009. – 420 с.
34. Беспохатный, Г. Новый механизм приоритетного развития сельского хозяйства / Г. Беспохатный // Экономист.– 2008.– № 7. – С. 90-96.
35. Березина, Н.А. Факторы устойчивого развития сельскохозяйственных организаций / Н.А. Березина // Проблемы региональной экономики. – 2011. – № 1-3, – С. 179-186.
36. Березкин, А.Н. Грунт-контроль как метод оценки чистоты и подлинности сорта сельскохозяйственных растений / А.Н. Березкин [и др.] // Доклады ТСХА. МСХА. – 2003. – № 274. – С. 290-294.
37. Брызгалов, В.А. Справочник по овощеводству. / В.А. Брызгалов. – 2-е изд., перераб. и доп. – Ленинград: Колос. Ленинградское отделение, 1982. – 511 с.
38. Бобылев, С.Н. Экономика устойчивого развития. / С.Н. Бобылев, Э.В. Гирусов. – М.: Ступени, 2004. – 303 с.

39. Бойцов, А.С. Обеспечить устойчивое развитие сельских территорий / А.С. Бойцов // АПК: экономика, управление. – 2009. – № 4. – С. 25-29.
40. Боткин, О.И. Устойчивость регионального агрокомплекса в экстремальных условиях / О.И. Боткин, А.И. Сутыгина // Проблемы региональной экономики. – 2011. – № 4-5. – С. 15-20.
41. Боткин, О.И. Влияние ВТО на устойчивое развитие сельского хозяйства региона / О.И. Боткин, А.И. Сутыгина, П.Ф. Сутыгин, Н.А. Березина // Проблемы региональной экономики. – 2012. – № 3-4. – С. 232-242.
42. Боткин, О.И. Агропродовольственный рынок региона в условиях всемирной торговой организации / О.И. Боткин, А.И. Сутыгина, П.Ф. Сутыгин // Проблемы региональной экономики. – 2012. – № 3-4. – С. 243-253.
43. Боткин, О.И. Аргументы к методике определения уровня продовольственной независимости / О.И. Боткин, А.И. Сутыгина, П.Ф. Сутыгин // АПК: Экономика и управление. – 2016. – № 3. – С. 22-31.
44. Боткин, О.И. Экономический базис в формировании устойчивого рынка продовольствия / О.И. Боткин, А.И. Сутыгина, П.Ф. Сутыгин, М.С. Ишманова // Проблемы региональной экономики. – 2016. – № 1-2. – С. 136-143.
45. Бровко, Г.А. Основы повышения рентабельности тепличных комбинатов Дальнего Востока / Г.А. Бровко // Достижения науки и техники АПК. – 2006. – № 2. – С. 23.
46. Бровко, Г.А. Научные и практические основы выращивания овощных культур в зимних теплицах Дальнего Востока: монография. / Г.А. Бровко. – Владивосток, 2003. – 181 с.
47. Брызгалов, В.А. Овощеводство защищенного грунта / В.А. Брызгалов [и др.]; под. ред. В.А. Брызгалова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Колос, 1995. – 351 с.
48. Буздалов, И.И. Методологические аспекты устойчивости сельского развития / И.И. Буздалов // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2017. – № 6. – С. 2-4.
49. Бухтиярова, Т.И. Организационно-экономический механизм стратегического управления развитием предпринимательства региона / Т.И. Бухтиярова,

Д.Г. Демьянов // Агропродовольственная политика России. – 2017. – № 2 (62). – С. 52-56.

50. Воронин, Б.А. Теоретические проблемы экономики, управления, маркетинга. Монография. / Б.А. Воронин, Н.Д. Багрецов, И.М. Донник, Е.М. Кот, В.И. Набоков, А.Л. Пустуев, А.Н. Семин, И.П. Чупина, В.М. Шарапова и др. – Уральский государственный аграрный университет. – 2016. – 600 с.

51. Воронин, Б.А. Проблемы экономики и управления в современных условиях. Монография. / Б.А. Воронин, Н.Д. Багрецов, И.М. Донник. – Уральский государственный аграрный университет. – 2017. – 267 с.

52. Воронин, Б.А. Экономика продовольствия / Б.А. Воронин, А.Н. Митин // Аграрный вестник Урала. – 2017. – № 155(1) . – С.18.

53. Воронин, Б.А. Российский АПК – от импорта сельскохозяйственной продукции к экспортноориентированному развитию / Б.А. Воронин, И.М. Донник, Е.М. Кот, Я.В. Воронина, О.Г. Лоретц // Аграрный вестник Урала. – 2017. – № 157 (3). – С. 12.

54. Воронин, Б.А. Проблемы импортозамещения в агропродовольственном секторе Российской Федерации. Монография. / Б.А. Воронин, И.М. Донник, А.Н. Семин, А.Н. Митин и др. – Екатеринбург: Уральский государственный аграрный университет. – 2017. – 330 с.

55. Воронин, Б.А. Агропродовольственный рынок России – проблемы импортозамещения / Б.А. Воронин, И.М. Донник // Нивы Зауралья. – 2014. – № 9 (120). – С. 12-16.

56. Воронин, Б.А. Решение проблемы импортозамещения на рынке продовольствия в Свердловской области / Б.А. Воронин, И.М. Донник// Аграрный вестник Урала. – 2016. – № 02. – С. 56-68.

57. Воротников, И.Л. Теоретические аспекты формирования и развития инфраструктуры агропродовольственного рынка / И.Л. Воротников, Д.В. Камышов // сборник статей Всероссийской научно-практической конференции. Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова. 2017. – С. 149-152.

58. Варгин, Н.Л. Прогнозирование рынка труда и занятости населения в регионе: монография / Н.Г. Варгин, А.К. Осипов. – Ижевск: Ижевская ГСХА, 2003. – 199 с.

59. Галачиева, С.В. Направления исследования проблем устойчивого развития региона. / С.В. Галачиева., Ю.Г. Неудахина // Вопросы экономики и права. – 2011. – № 1. – С. 186-190.

60. Гвозденко, Н.А. Особенности процесса работы с потенциальными заказчиками маркетинговых исследований / Н.А. Гвозденко // Практический маркетинг. – 2006. – № 12. – С. 45-54.

61. Гоголев, И.М. Управление экономическими механизмами повышения конкурентоспособности регионального агрокомплекса / И.М. Гоголев. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2006. – 227 с.

62. Гоголев, И.М. Региональные особенности формирования продовольственного рынка / И.М. Гоголев, О.А. Тарасова, В.Л. Редников, С.А. Доронина // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 10 2 (63-2). – С. 496-499.

63. Голубков, Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика / Е.П. Голубков. – 3-е изд. – М.: Финпресс, 2003. – 416 с.

64. Гомелько, Т.В. Влияние конкурентной среды на инновационную деятельность участников продовольственного рынка / Т.В. Гомелько // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2011. – № 12. – С. 37-38.

65. Грядов, Н.И. Организация сельскохозяйственного производства / Н.И. Грядов, В.А. Удалов, Ф.К. Шакирова. – М.: Колос, 2000. – 504 с.

66. Гусманов, У.Г. Агропромышленный комплекс региона (состояние, проблемы и решения): В 2-х т. / У.Г. Гусманов. – М.: Россельхозакадемия, 2006. Т. 1. – 564 с.

67. Грант, Р. Современный стратегический анализ / Р. Грант. – СПб: Изд-во Питер, 2008. – 554 с.

68. Глебов, И.П. Экономические проблемы импортозамещения продовольствия в АПК Поволжья / И.П. Глебов, А.А. Черняев // АПК: Экономика и управление. – 2016. – № 1. – С. 94-95.

69. Глебов, И.П. Совершенствование сбыта овощей закрытого грунта на основе кооперации и зарубежного опыта / И.П. Глебов // Аграрный научный журнал. – 2015. – № 11. – С. 62-65.
70. Девочкина, Н.Л. Особенности малообъемного выращивания овощных растений на кокосовых субстратах / Н.Л. Девочкина // Теплицы России. – 2010. – № 3. – С. 32-34.
71. Друкер, П. Энциклопедия менеджмента / П. Друкер. – М.: Издательский дом Вильямс, 2004. – 432 с.
72. Ермаков, А.С. Что такое устойчивое развитие / А.С. Ермаков, Д.С. Ермаков // Химия и жизнь. – 2012. – № 11. – С. 24.
73. Журавлев, Ю.В. Инвестиционная привлекательность предприятия / Ю.В. Журавлев. – Воронеж: Изд-во ВГТА, 2004. – 63 с.
74. Зырянов, И.М. Опыт строительства новых теплиц в Сибирском Федеральном округе / И.М. Зырянов // Теплицы России. – 2011. – № 2. – С. 27-28.
75. Зайцева, Н. Как оценить инвестиционную привлекательность? [Электронный ресурс] / Н. Зайцева // БДМ. Банки и деловой мир. – 2007. – № 12. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/finanalysis/invest/investment_appeal.shtml.
76. Зельднер, В.И. Приоритеты, институты и механизмы выхода аграрной сферы из кризиса в XXI веке / В.И. Зельднер. – М.: Институт экономики РАН. 2008. – 208 с.
77. Казеко, В.Г. Эффективность овощеводства защищенного грунта / В.Г. Казеко. – Мн.: Ураджай, 1990. – 48 с.
78. Кац, А.М. Прогнозирование конкурентоспособности предприятий / А.М. Кац // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – № 4. – С. 76.
79. Кирцнер, И.М. Конкуренция и предпринимательство / И.М. Кирцнер. – М.: «ЮНИТИ», 2001. – 240 с.
80. Кортков, А.М. Конкурентоспособность предприятия: подходы к обеспечению, критерии, методы оценки / А.М. Кортков, Ю.Я. Еленева // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 6. – С. 18.

81. Коршикова, А.Ю. Эволюция системы аналитических показателей деятельности организаций / А.Ю. Коршикова // Экономический анализ: теория и практика: Научно-практический и аналитический журнал. – М.: Издательский дом «Финансы и кредит», 2002. – С. 73-84.

82. Конярова, Э.К. Управление воспроизведением финансового потенциала региона / Э.К. Конярова, А.К. Осипов. – Ижевск: Удмуртский университет, 2005. – 200 с.

83. Котлер, Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер; [Пер. с англ.] – М.: Прогресс, 2015. – 496 с.

84. Котлер, Ф. Стратегический менеджмент по Котлеру. Лучшие приемы и методы / Ф. Котлер; [Пер. с англ.]. – М.: Прогресс, 2016. – 144 с.

85. Кот, Е.М. Внешнеэкономические и межрегиональные условия продовольственного обеспечения России / Е.М. Кот, Т.В. Зырянова, И.П. Чупина, В.В. Маслаков // Аграрный вестник Урала. – 2017. – № 155 (1). – С. 16.

86. Котлячков, О.В. Основные направления развития управленческого учета в цветоводстве защищенного грунта / О.В. Котлячков, Е.В. Мензорова // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 38. – С. 24-42.

87. Котлячкова, Н.В. Формирование и использование ресурсного потенциала хозяйствующих субъектов / Н.В. Котлячкова, А.Н. Суетин, Н.В. Костенкова // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 11-2. – С. 413-416.

88. Кибиров, А.Я. Проблемы восстановления и развития тепличного овощеводства в России и роль личности в их преодолении / А.Я. Кибиров, В.И. Афанасьев // Агропродовольственная политика России. – 2017. – № 6 (66). – С. 2-9.

89. Колобов, А.А. Стратегическое управление организационно-экономической устойчивостью фирмы. Логистикоориентированное проектирование бизнеса / А.А. Колобов, А.Д. Канчавели, И.Н. Омельченко. – М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2001. – 600 с.

90. Кувшинов, М.А. Понятие управления устойчивым развитием социально-экономической системы муниципального образования / М.А. Кувшинов // Молодой ученый. – 2011. – № 7. – Т. 1. – С. 86-91.

91. Куркина, Н.Р. Совершенствование организационно-экономического механизма развития системы продовольственного обеспечения. Автореферат диссертации / Н.Р. Куркина.– М.: 2010. – 24 с.

92. Кундиус, В.А. Организационно-экономический потенциал устойчивого развития регионального АПК и сельских территорий [В книге: Аграрная наука – сельскому хозяйству] / В.А. Кундиус, Н.И. Пецух // Сборник статей: в 3 книгах. Алтайский государственный аграрный университет, 2016. – С. 140-145.

93. Кундиус, В.А. Ресурсный потенциал и стратегические ориентиры развития агропромышленного комплекса Алтайского края / В.А. Кундиус // АПК: Экономика и управление.– 2016. – № 7. – С. 30-39.

94. Кундиус, В.А. Экономические проблемы, достижения и факторы развития крестьянских (фермерских) хозяйств в условиях членства России в ВТО / В.А. Кундиус, И.В. Шмыкова // Вестник Алтайского государственного аграрного университета – 2015. – № 6 (128). – С. 148-154.

95. Кундиус, В.А. Организационно-экономический потенциал развития сельских территорий для обеспечения импортозамещения продовольствия / В.А. Кундиус, Н.И. Пецух // В сборнике: Аграрная наука – сельскому хозяйству. Сборник статей: в 3 книгах. Алтайский государственный аграрный университет. – 2015. – С. 177-179.

96. Кундиус, В.А. Перспективы сбалансированного развития экономики аграрного сектора / В.А. Кундиус, А.Н. Харченко // АПК: экономика и управление. – 2014. – № 2. – С. 76-83.

97. Кундиус, В.А. Организационно-экономические предпосылки развития органического сельского хозяйства в условиях вступления России в ВТО / В.А. Кундиус, О.Ю. Воронкова // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2014. – № 6 (116). – С. 140-144.

98. Кундиус, В.А. Инновационные технологии в управлении АПК и сельскими территориями / В.А. Кундиус // АПК: Экономика и управление. – 2013. – № 2. – С. 58-65.

99. Кузлякина, В. Интенсификация технологии возделывания овощных культур в защищенном грунте: Обзорная информация / В. Кузлякина. – М.: Колос, – 1981. – 250 с.

100. Кузнецов, О.Л. Устойчивое развитие: Научные основы проектирования в системе природа-общество-человек: Учебник / О.Л. Кузнецов, Б.Е. Большаков. – Санкт-Петербург-Москва-Дубна, 2001. – 616 с.

101. Кремлев, Н.Д. Устойчивое развитие региона в период нестабильности (на примере Курганской области). Монография. / Н.Д. Кремлев – Курган: Изд-во Курганского гос. ун-та, 2015. – 232 с.

102. Кузнецов, А.П. Устойчивое развитие региона: эколого-экономические аспекты. Монография / А.П. Кузнецов, Р.Ю. Селименков; под науч. рук. д.э.н., проф. Т.В. Усковой. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2015. – 136 с.

103. Лашин, Д.А. Энергосберегающие технологии в теплицах – миф или реальность/ Д.А. Лашин // Теплицы России. – 2010. – № 4. – С. 14.

104. Леметти, Ю. Внешние факторы устойчивого развития сельского хозяйства Российской Федерации / Ю. Ламетти // АПК: экономика, управление. – 2011. – № 7. – С. 89-93.

105. Литвинов, С.С. Состояние и тенденции развития овощеводства в России в начале XXI века / С.С. Литвинов // Гавриш. – 2006. – № 1. – С. 33-36.

106. Литвинов, С.С. Защищенный грунт России: состояние, проблемы, внедрение новейших инновационных технологий / С.С. Литвинов, Н.Л. Девочкина, Р. Нурметов // Теплицы России. – 2011. – № 2.– С. 5-8.

107. Логунцев, Е. Концепция устойчивого развития с позиций междисциплинарного подхода / Е. Логунцов // Городское управление. – 2000. – № 11. – С. 24-32.

108. Лысенко, В.Н., Матвеев, В.А. Роль субъективного фактора в проведении экономических реформ в регионах Российской Федерации. В сб.: Экономические реформы в регионах Российской Федерации: Опыт и перспективы / В.Н. Лысенко, В.А. Матвеев. – М.: Ин-т современной политики, 1998. – С. 96-110.

109. Лысенко, Ю.В. Современные финансовые механизмы и инструментариум развития хозяйствующих субъектов. Монография / Ю.В. Лысенко, А.А Яку-

шев, Т.В. Максимова и др. – Челябинск. Южно-Уральский государственный университет. – 2016. – 127 с.

110. Лунева, Е.А. Фазовое состояние устойчивости экономического развития региона / Е.А. Лунева // Российское предпринимательство. – 2011. – № 11 – Вып. 1 (195). – С. 148-151.

111. Мазлоев, В.З. Государственное регулирование формирования рыночных отношений в региональном аграрно-промышленном комплексе / В.З. Мазлоев, А.Ю. Аджиева, А.В. Неврев, Л.Х. Тлатова. – М.: РУДН, 2000. – 219 с.

112. Мазилкина, Е.И. Управление конкурентоспособностью / Е.И. Мазилкина, Г.Г. Паличкина. – М.: Омега-Л, 2007. – 200 с.

113. Макаренко, А. Финансовое оздоровление и устойчивость сельскохозяйственного производства / А. Макаренко // Экономист. – 2011. – № 5. – С. 86-91.

114. Малько, А.М. Научно-практические основы контроля качества и сертификация семян в условиях рыночной экономики / А.М. Малько. – М., 2004. – 288 с.

115. Маслаков В.В. Внешнеэкономические и межрегиональные условия экономического обеспечения России / В.В. Маслаков, И.М. Чупина, Е.М. Кот, Т.В. Зырянова // Аграрный вестник Урала. – 2017. – № 155 (1). – С. 16.

116. Маслаков В.В. Анализ производства продукции сельского хозяйства в Челябинской области / В.В. Маслаков, А.В. Курдюмов // Экономика предпринимательства. – 2016. – № 1(1). – С. 76.

117. Межевов, А. Исследование потребителей и стабильность рынка / А. Межевов // Маркетинг. – 2006. – № 5. – С. 41-45.

118. Мельков, В.Д. Экономическая эффективность интенсивного овощеводства / В.Д. Мельков. – М.: КолосС, 1998. – 176 с.

119. Минаков, И.А. Экономика сельского хозяйства / И.А. Минаков [и др.]; под ред. И.А. Минакова. – М.: КолосС, 2003. – 328 с.

120. Минаков, И.А. Экономика и организация производства овощей: Монография/И.А. Минаков, А.В. Никитин, Н.П. Касторнов и др. – Мичуринск: Изд-во Мичуринский госагроуниверситет, 2010. – 184 с.

121. Минаков, И.А. Экономика отраслей АПК. Серия: Учебники и учебные пособия для студентов высш. учебных заведений / И.А. Минаков, Н.И. Куликов, О.В. Соколов; под ред. И.А. Минакова. – М.: Колосс, 2004. – 464 с.

122. Минаков, И.А. Экономика сельского хозяйства / И.А. Минаков и др.; под ред. И.А. Минакова. – М.: Колос, 2000. – 328 с.

123. Минаков, И.А. Развитие и эффективность садоводства в сельскохозяйственных организациях / И.А. Минаков, И.М. Куликов // Садоводство и виноградарство. – 2017. – № 2. – С. 11-17.

124. Минаков, И.А. Особенности территориально-отраслевого разделения труда в овощеводстве / И.А. Минаков // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2016. – № 4. – С. 32-36.

125. Минаков, И.А. Продовольственная безопасность в сфере производства и потребления плодоовощной продукции/ И.М., Куликов, И.А. Минаков // АПК: Экономика и управление. – 2016. – № 2. – С. 4-16.

126. Минаков, И.А. Особенности и тенденции развития овощеводства защищенного грунта / И.А. Минаков // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2015. – № 5. – С. 23-27.

127. Минаков, И.А. Развитие конкуренции на агропродовольственном рынке / И.А. Минаков // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. – 2015. – № 3 (24). – С. 21-25.

128. Минаков, И.А. Инновационное развитие овощеводства как основа продовольственной безопасности / И.А. Минаков // Экономика сельского хозяйства России. – 2014. – № 11. – С. 26-34.

129. Минаков, И.А. Особенности формирования и функционирования агропродовольственного рынка / И.А. Минаков // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2014. – № 4. – С. 29-33.

130. Минаков, И.А. Особенности рынка аграрного труда / И.А. Минаков // Аграрная Россия. – 2013. – № 6. – С. 31-34.

131. Минаков, И.А. Методы и основные направления государственного регулирования агропромышленного комплекса / И.А. Минаков // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2013. – № 6. – С. 22-26.

132. Минаков, И.А. Повышение конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции / И.А. Минаков // Вестник Мичуринского государственного аграрного университета. – 2013. – № 1-2. С. 48.

133. Минаков, И.А. Формирование рынка плодоовощной продукции и продуктов ее переработки/ И.А. Минаков // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2012. – № 11. – С. 48-50.

134. Минниханов, Р.Н. Инновационный менеджмент в АПК / Р.Н. Минниханов, В.В. Алексеев, Д.И. Файзрахманов. – М.: Изд-во МСХА, 2003. – С. 432.

135. Минцберг, Г. Школы стратегий. Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегий менеджмента / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Д. Лэмпел. – СПб.: Питер, 2000. – 336 с.

136. Мингалев, В.Д. Маркетинговые ориентиры в механизме формирования устойчивой конкурентной среды на продовольственном рынке / В.Д. Мингалев, А.Л. Пустуев, А.А. Пустуев // Аграрный вестник Урала. – 2015. – № 5 (135) – С. 101-104.

137. Митин, А.Н. Устойчивость аграрных хозяйств и сельских территорий через создание кластеров: сомнения и возможности / А.Н. Митин, А.Н. Пустуев // Аграрный вестник Урала. – 2016. – № 4 (146) – С. 109-114.

138. Митин, А.Н. Дискуссии о проблемах эффективности в сельском хозяйстве России / А.Н. Митин, Я.В. Воронина // Аграрный вестник Урала. – 2017. – № 157(3) – С. 16.

139. Михалев, О.В. Мониторинг экономической устойчивости региональных межхозяйственных систем / О.В. Михалев // ЭКО-2011. – 2011.– № 6. – С. 147-157.

140. Моисеев, В. Экономическая эффективность производства семян / В. Моисеев // Экономика сельского хозяйства в России. – 2007. – № 2. – С. 33-34.

141. Медведев, С. Моделирование эффективности производства в плодово-ягодном комплексе АПК / С. Медведев // АПК: экономика, управление. – 2008. – № 10. – С. 34.

142. Мишанова, В.Г. Организация и управление сбытовой деятельностью на предприятии / В.Г. Мишанов // Организатор производства. – 2008. – № 4. – С. 78-81.

143. Муравьев, А.Ю. Обзор состояния тепличного хозяйства и пути его развития / А.Ю. Муравьев // Гавриш. – 2007. – № 5. – С. 33-35.

144. Муравьев, А.Ю. Об экономической целесообразности строительства новых современных теплиц / А.Ю. Муравьев // Теплицы России. – 2011. – № 2. – С. 20-23.

145. Муравьев, А.Ю. Сельхозтехнологии космического уровня / А.Ю. Муравьев // Совершенно секретно. – 2017. – № 5 (394). – С. 16.

146. Наумкин, А.В. Стратегия развития отраслей растениеводства на период 2013-2020 годов / А.В. Наумкин, Н.И. Оксанич // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2011. – № 7. – С. 18-22.

147. Наше общее будущее: Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию. – М., 1989. – 50 с.

148. Назаренко, В.И. Пути восстановления материально-технической базы сельского хозяйства России / В.И. Назаренко // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2011. – № 5. – С. 1-6.

149. Набоков, В.И. Повышение конкурентоспособности организаций АПК на основе инноваций в сбытовой деятельности / В.И. Набоков, К.В. Некрасов // Материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием; ЧУДПО СИППИРСР. Новосибирск. – 2017. – С. 119-122.

150. Набоков, В.И. Управление инновационной деятельностью организаций АПК в современных условиях / В.И. Набоков, К.В. Некрасов // Агропродовольственная политика России. – 2017. – № 1 (61). – С. 30-32.

151. Набоков, В.И. Условия и факторы, влияющие на инновационную деятельность организаций АПК / В.И. Набоков // Наука и образование: история и со-

временность. Сборник научных трудов по итогам очной внутривузовской научно-практической конференции. – 2014. – С. 75-78.

152. Набоков, В.И. Оценка функционирования организационно-экономического механизма инновационного развития молочно-продуктового подкомплекса / В.И. Набоков, Е.А. Петров, К.В. Некрасов // Аграрный вестник Урала. – 2014. – № 1 (119). – С. 88-90.

153. Нечаев, В. Эффективность инновационно-инвестиционных проектов в растениеводстве. / В. Нечаев, Е. Артемова, Н. Кравченко // АПК: экономика, управление. – 2010. – № 12. – С. 22-27.

154. Некрасов, В.И. Организация и развитие хозяйственной деятельности: вопросы тектономики / В.И. Некрасов. – Наб. Челны: Изд-во Института управления, 2003. – 236 с.

155. Осипов, А.К. Управление бюджетным финансированием сельскохозяйственного производства региона: монография / А.К. Осипов, С.В. Овчинникова. – Ижевск: ФГОУ ВПО Ижевская ГСХА, 2005. – 196 с.

156. Тенденции развития тепличного овощеводства в России. [Электронный ресурс] / Демо-версия отчета компании «Технологии Роста», 2015 год. Режим доступа: www.t-rost.ru.

157. Петров, А.А. Интеграция строительных предприятий как фактор повышения их организационно-экономической устойчивости / А.А. Петров // Экономическое возрождение России. – 2004. – № 3(13). – С. 30-37.

158. Петрова, О.Н. Состояние и тенденции развития регионального агропродовольственного рынка / О.Н. Петрова // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2011. – № 5. – С. 73-76.

159. Петухова, В.В. Экономико-математическое моделирование оптимального уровня затрат в овощеводстве защищенного грунта / В.В. Петухова, М.О. Санникова // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 4. – С. 418-421.

160. Петухова, В.В. Концептуальная модель организационно-экономического механизма управления затратами в овощеводстве защищенного грунта / В.В. Петухова // Научное мнение. – 2013. – № 11. – С. 418-421.

161. Плехов, А.Н. Трейд-маркетинг: стимулирование сбыта продукции на всех участках цепочки движения товара / А.Н. Плехов // Управление продажами. – 2006. – № 4. С. 26.

162. Портер, Е. Майкл. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Е. Портер; Пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 454 с.

163. Портер, М. Международная конкуренция / М. Потер; Пер. с англ.; Под ред. В.Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.

164. Покровский, В.И. Политика здорового питания Федеральный региональный уровни / В.И. Покровский. – Новосибирск: Сибирское университетское издательство, 2002. – С. 344.

165. Проблемы развития рыночной экономики. Коллективная монография / Под ред. В.А. Цветкова. – М.: ЦЭМИ РАН, 2011. – 280 с.

166. Потехин, Н.А. О новой общественно-экономической формации / Н.А. Потехин, В.Н. Потехин // Агропродовольственная политика России. – 2016. – № 1. – С. 90.

167. Потехин, Н.А. Вторая индустриализация России. Настольная книга руководителя государства (основы теории и практики осуществления) / Н.А. Потехин, В.Н. Потехин, В.М. Капустян, М.Ю. Русаков; под ред. д.э.н., профессора Н.А. Потехина. – Екатеринбург: Изд-во Ур. рабочий, 2011. – 333 с.

168. Потехин, Н.А. Методология междисциплинарного анализа и синтеза на примере экономических, управленческих и правовых наук / Н.А. Потехин, В.Н. Потехин // Агропродовольственная политика России. – 2016. – № 1. – С. 90.

169. Потехин, Н.А. Всеобщий кризис современных социально-экономических наук и новая эра их развития. Препринт / Н.А. Потехин. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2004. – С. 46.

170. Пустуев, А.Л. Мониторинг в сфере устойчивого развития аграрного сектора экономики: проблемы и возможности их решения / А.Л. Пустуев, Р.У. Гусманов // Агропродовольственная политика России. – 2017. – № 2 (62). – С. 16-18.

171. Пустуев, А.Л. К вопросу социально-экономической устойчивости аграрного сектора / А.Л. Пустуев // Аграрное образование и наука. – 2016. – № 2. – С. 55.

172. Пустуев, А.Л. Возможный вариант решения проблемы импортозамещения на основе развития сельских территорий / А.Л. Пустуев, А.А. Пустуев // Агропродовольственная политика России. – 2015. – № 12. – С. 2.

173. Петухова, В.В. Автореферат диссертации «Формирование механизма управления затратами в овощеводстве защищенного грунта» / В.В. Петухова. – Саратов, 2015. – 23 с.

174. Паклин, С.И. Прорывные технологии для теплиц / С.И. Паклин // Теплицы России. – 2012. – № 1. – С. 30-31.

175. Пчелинцев, О.С. Региональная экономика в системе устойчивого развития. Монография / О.С. Пчелинцев. – Москва: Наука, 2004. – 296 с.

176. Радаев, В.В. Экономика переходного периода: Учебное пособие / Под ред. В.В. Радаева, А.В. Бузгалина. – М.: Изд-во МГУ, 2006. – 410 с.

177. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь. / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева.– 6-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 479 с.

178. Разин, А.Ф. Состояние отрасли и структура затрат производства овощей защищенного грунта. ГНУ ВНИИО / А.Ф. Разин, Н.Л. Девочкина. – 2009. – С. 35.

179. Разорвин, И.В. Оценка устойчивого функционирования территориального маркетинга / И.В. Разорвин, Е.С. Куликова // Аграрный вестник Урала. – 2015. – № 5 (135). – С. 92-95.

180. Реген, В. Управление конкурентоспособностью компании на основе самоорганизации / В. Реген // Экономика и управление. – 2005. – № 1. – С. 95-98.

181. Ричард, Л. Колз. Маркетинг сельскохозяйственной продукции / Л. Колз. Ричард. – М.: «КолосС», 2000. – 512 с.

182. Рубаева, О.Д. Развитие государственно-частных партнерских отношений в достижении устойчивого социально-экономического развития сельских территорий / О.Д. Рубаева, Л.В. Прохорова // АПК России. – 2015. – Т. 72. № 1. – С. 124-127.

183. Романов, А.Е., Арашуков В.П., Арефьев В.И. Современные рыночные модели хозяйственного механизма АПК России / А.Е. Романов, В.П. Арашуков, В.И. Арефьев. – М.: НИПКЦ Восход А, 2008. – 160 с.

184. Российский статистический ежегодник. 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016 гг.: стат. сб. [Электронный ресурс]/ Росстат. Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b03_13/Main.htm.

185. Родионова, Л.Н. Устойчивое развитие предприятий: термины и определения. [Электронное профессиональное издание] / Л.Н. Родионова, Л.Р. Абдуллина // Нефтегазовое дело. – 2007. – Режим доступа: <http://www.ogbus.ru>.

186. Рыбнов, Е.И. Управление изменениями в организации для сохранения ее экономической устойчивости / Е.И. Рыбнов, М.А. Асаул // Вестник гражданских инженеров. – 2007. – № 4 (13). – С. 24.

187. Рынок овощей защищенного грунта России: томаты, огурцы, перцы, зелень, баклажаны. Особенности сбыта и производства в Санкт-Петербурге, Ленинградской области, Москве и Московской области // отчет ООО «Профессиональные комплексные системы». – М., 2013. – 117 с.

188. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2009. – 536 с.

189. Сайфиева, С.Н. О некоторых отраслевых макроэкономических проблемах / С.Н. Сайфиева // ЭКО. – 2011. – № 3. – С. 102-114.

190. Самосудов, М.В. Механизмы управления системной устойчивостью компании / М.В. Самосудов // Современная конкуренция. – 2008. – № 4. – С. 12-14.

191. Санду, И. Научно-техническое развитие агропромышленного комплекса России (состояние и перспективы): коллективная монография / И. Санду. – М.: Экономика и информатика, 2001. – 392 с.

192. Санду, И. Оценка финансового состояния предприятия / И. Санду, М. Косолапова, В. Свободин // АПК: экономика, управление. – 2011. – № 2. – С. 34-40.

193. Санникова, М.О. Формирование механизма управления затратами в овощеводстве защищенного грунта. Монография / М.О. Санникова, В.В. Петухова. – Саратов. – 2016. – 180 с.

194. Санникова, М.О. Прогнозирование условий реализации продукции защищенного грунта / М.О. Санникова, В.В. Петухова // Аграрный научный журнал. – 2015. – № 6. – С. 87-91.

195. Семин, А.Н., Давыдов С.Я. Применение укрывных устройств в овощеводстве закрытого грунта / А.Н. Семин, С.Я. Давыдов // Агропродовольственная политика России.– 2016. – № 1. – С. 41-45.

196. Семин, А.Н. Реформирование агроэкономической науки: новые структуры и приоритеты / А.Н. Семин // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2017. – № 2. – С. 9-11.

197. Семин, А.Н. Аграрный сектор экономики в системе продовольственной безопасности государства. Монография / А.Н. Семин, А.П. Третьяков. – Екатеринбург. – 2016. – 158 с.

198. Семин, А.Н. К вопросу об эффекте масштаба производства в условиях санкционного давления Западных стран / А.Н. Семин, Л.Е. Намятова // Теория и практика мировой науки. – 2017. – № 1. – С. 2-7.

199. Серегин, С.Н. Формирование продовольственного рынка, ориентированного на внутренние ресурсы – приоритет на среднесрочную перспективу / С.Н. Серегин // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2011. – № 5. – С. 7-12.

200. Семенов, В.И. Эффективное сельское хозяйство. Без поддержки государства сельскому хозяйству не подняться / В.И. Семенов // Теплицы России. – 2007. – № 3. – С. 21-23.

201. Светлаков, А.Г. Инновационный бизнес в развитии инфраструктуры сельских территорий. Монография / А.Г. Светлаков, В.Н. Зекин. – Пермь, 2017. – 319 с.

202. Светлаков, А.Г. Аграрная политика в условиях рыночных отношений / А.Г. Светлаков, В.К. Коршунов // Сборник: Актуальные проблемы аграрной науки в XXI веке. Материалы Всероссийской научно-практической конференции. – 2014. – С. 47-52.

203. Семенов, В.А. Защищенный грунт России / В.А. Семенов и др. – М.: РАМОС, 2008. – 152 с.

204. Семенов, В.А. О перспективах развития тепличного комплекса России на 2012-2020 годы / В.А. Семенов // Теплицы России. – 2011. – № 2. – С. 19.

205. Силаева, Л.П. Методические подходы развития инновационно-инвестиционной деятельности в АПК / Л.П. Силаева // АПК: экономика и управление. – 2017. – № 3. – С. 94-95.

206. Силаева, Л.П. Улучшение межгосударственных продовольственных связей / Л.П. Силаева, З.В. Якунина, Н.В. Губанова // Нива Поволжья. – 2017. – № 1 (42). – С. 117-124.

207. Силаева, Л.П. Размещение и специализация подотраслей сельского хозяйства – основа развития агропромышленного производства / Л.П. Силаева // Научное обозрение: теория и практика. – 2016. – № 1 – С. 84-92.

208. Силаева, Л.П. Основные мероприятия по поддержке развития продукции растениеводства / Л.П. Силаева // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2015. – № 8. – С. 80-83.

209. Силаева, Л.П. Развитие межрегионального обмена в условиях импортозамещения / Л.П. Силаева // Экономика сельского хозяйства России. – 2015. – № 10. – С. 57-61.

210. Силаева, Л.П. Развитие растениеводства в контексте выполнения Государственной программы / Л.П. Силаева // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2015. – № 6. – С. 13-17.

211. Силаева, Л.П. Специализация и концентрация производства продукции сельского хозяйства / Л.П. Силаева, И.Ф. Петрова // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2015. – № 3. – С. 9-12.

212. Силаева, Л.П. Уровень обеспеченности страны сельскохозяйственной продукцией, сырьем и продовольствием / Л.П. Силаева // Агропродовольственная политика России. – 2015. – № 4. – С. 14-16.

213. Силаева, Л.П. Развитие организационно-экономического механизма в системе ведения агропромышленного производства региона / Л.П. Силаева // АПК: Экономика и управление. – 2015. – № 6. – С. 94-95.

214. Силаева, Л.П. Эффективность производства и реализации сельскохозяйственной продукции в стране / Л.П. Силаева // Агропродовольственная политика России – 2014. – № 1 (13). – С. 24-28.

215. Силаева Л.П. Концептуальные положения регионального размещения и специализации агропромышленного производства в России / Л.П. Силаева // Экономика сельского хозяйства России. – 2013. – № 7-8. – С. 123-137.

216. Скачкова, А.Ю. Зарубежный опыт по формированию и развитию организационно-экономического механизма хозяйствования тепличной организации / А.Ю. Скачкова // Международный научно-исследовательский журнал. – 2013. – № 10. 3 (17). – С. 25.

217. Скачкова, А.Ю. Автореферат диссертации «Организационно-экономический механизм развития овощеводческих тепличных организаций в условиях членства России в ВТО / А.Ю. Скачкова. – Саратов, 2013. – 24 с.

218. Суслов, Е.А. Инфраструктура оптовой торговли продовольствием в мегаполисе. Монография / Е.А. Суслов, А. Магомедов, А. Смирнов. – Москва: Центр информации и технико-экономических исследований агропромышленного комплекса ГНУ ВНИИЭСХ, 2008. – 122 с.

219. Суслов, Е.А. Зарубежная и отечественная практика маркетинга овощей. Монография / Е.А. Суслов, А. Магомедов, Т.Ш. Бушлуев. – Москва: Центр информации и технико-экономических исследований агропромышленного комплекса ГНУ ВНИИЭСХ, 2007. – 96 с.

220. Сучкова, Л.В. Все об огурцах / Л.В. Сучкова // Теплицы России. – 2008. – № 1. – С. 38-39.

221. Суховой, А.Ф. Инновационные возможности саморазвития региона / А.Ф. Суховой, И.М. Голова. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2010. – 200 с.

222. Санитарно-эпидемиологические правила и нормативы. СанПиН 2.3.2.1078-01.

223. Татаркин, А.И. Социально-экономические риски: диагностика причин и прогнозные сценарии нейтрализации / Под. ред. В.А. Черешнева, А.И. Татаркина. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2010. – 1200 с.

224. Тараканов, Г.И. Овощеводство / Г.И. Тараканов [и др.]; под ред. Г.И. Тараканова и В.Д. Мухина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КолосС, 2003. – 472 с.

225. Тарасова, Е. Производство продукции в генетически модифицированном сегменте мирового сельского хозяйства / Е. Тарасова // АПК: экономика, управление. – 2011. – № 11. – С. 84-89.

226. Тарасов, А.Н. Планирование в сельском хозяйстве: история, методология, программное обеспечение / А.Н. Тарасов. – Ростов-на-Дону: ВНИИЭИиН, 2008. – 214 с.

227. Ткач, В.И. Учет резервов предприятия / В.И. Ткач, С.В. Романова, С.А. Чещев. – М.: Приор, 2000. – 94 с.

228. Топсахалова, Ф.М-Г. Региональные аспекты повышения инвестиционной привлекательности в АПК. / Ф.М-Г. Топсахалова // Издание «Всероссийский институт технической информации (ВИНИТИ Р.А.Н.). – 2003. – № 1656. – 201 с.

229. Торопилова, Е.Н. Инновационные технологии и повышение экономической эффективности овощеводства защищенного грунта / Е.Н. Торопилова // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2012. – № 2. – С. 70-72.

230. Торопилова, Е.Н. Экономическая эффективность овощеводства защищенного грунта в хозяйствах Саратовской области / Е.Н. Торопилова // Аграрный научный журнал – 2012. – № 2. – С. 98-100.

231. Торопилова, Е.Н. Повышение экономической эффективности овощеводства защищенного грунта на основе ресурсосберегающих технологий / Е.Н. Торопилова // Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Саратов, 2013 г. – 185 с.

232. Трясцина, Н.Ю. Комплексная оценка инвестиционной привлекательности предприятий / Н.Ю. Трясцина // Экономический анализ: теория и практика. – 2006. – № 18(75). – С. 5-7.

233. Технические условия. ГОСТ 1725 – 85 Томаты свежие.

234. Технические условия. ГОСТ 1726 – 85 Огурцы свежие.

235. Удалов, Д. Инвестиционная привлекательность, как основной критерий для принятия инвестиционного решения. Сущность и проблемы ее оценки в условиях переходной экономики / Д. Удалов // РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2009. – № 4. – С. 152-153.

236. Ускова, Т.В. Устойчивое развитие региона: от концептуальных основ – к практическим результатам / Т.В. Ускова // Экономические и социальные перемены в регионе: факты, тенденции, прогноз. – 2008. – № 43. – С. 34-36.

237. Урсул, А.Д. Устойчивое развитие сельского хозяйства и сельских территорий: Зарубежный опыт и проблемы России / А.Д. Урсул. – М.: КМК, 2005. – С. 624.

238. Урсул, А.Д. Устойчивое развитие и безопасность: Учебное пособие / А.Д. Урсул, Т.А. Урсул. – М., 2013. – 501 с.

239. Удальцова, Н.Л. Организационно-экономический механизм функционирования отрасли национальной экономики. / Н.Л. Удальцова // Экономические науки – научно-информационный журнал. – № 6 (91). – 2012. – С. 94-98.

240. Ушачёв, И. Обеспечение продовольственной безопасности в контексте глобального партнерства / И. Ушачёв // АПК: экономика, управление. – 2011. – № 11. – С. 3-11.

241. Фатхутдинов, Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Маркетинг, 2002. – 886 с.

242. Фатхутдинов, Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 312 с.

243. Фисинин, В. Концепция аграрной науки и научного обеспечения АПК / В. Фисинин // Экономист. – 2007. – № 7.

244. Фокин, Д.В. Современные технологии выращивания овощных культур – повышение эффективности работы тепличных комбинатов / Д.В. Фокин // Теплицы России. – 2012. – № 2. – С. 35-37.

245. Федоров, Н.В. Состояние и перспективы развития тепличного овощеводства в Российской Федерации / Н.В. Федоров, В.А. Семенов, П.А. Чекмарев // Теплицы России. – 2012. – № 2. – С. 1.

246. Хартман, Е.А. Пути развития ассортиментной политики в глобальной конкуренции / Е.А. Хартман // Маркетинг в России и за рубежом. – 2007. – № 1. – С. 68.

247. Хомяченкова, Н.А. Современные аспекты мониторинга устойчивого развития промышленного предприятия: методика и практика [Электронный ресурс] / Н.А. Хомяченкова // Интернет-журнал «Экономические исследования». – 2010. – № 2. – Режим доступа: <http://www.erce.ru>.

248. Хрипко, С.В. Проблемы устойчивого развития региона в условиях трансформации экономики / С.В. Хрипко // Экономические науки. – 2011. – № 2. – С. 193-196.

249. Хакимов, Р. Оценка эффективности государственного регулирования деятельности сельхозорганизаций / Р. Хакимов // АПК: экономика, управление. – 2008. – № 10. – С. 67.

250. Цыдендамбаев, А. Кто и чем отвечает за развитие? / А. Цыдендамбаев // Мир Теплиц. – 2007. – № 5. – С. 3.

251. Чазова, И.Ю. Техничко-экономическое обоснование внедрения новых технологий в овощеводстве закрытого грунта: монография / И.Ю. Чазова, А.К. Осипов, О.Г. Долговых, Д.В. Кондратьев, О.Н. Крылов. – Ижевск: КнигоГрад, 2009. – 207 с.

252. Чазова, И.Ю. Управление устойчивым развитием российского рынка овощей защищенного грунта: монография / И.Ю. Чазова.– Екатеринбург: Изд-во Института экономики Уро РАН, 2013. – 164 с.

253. Чазова, И.Ю. Оценка эффективности интенсивных технологий овощеводства закрытого грунта / И.Ю. Чазова // Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. УдГУ. – Ижевск, 2009. – 182 с.

254. Чазова, И.Ю. Интенсивность конкуренции на рынке овощей защищенного грунта / И.Ю. Чазова. О.И. Боткин // Экономика Региона. – 2012. – № 1. – С. 187-194.

255. Чазова, И.Ю. Повышение конкурентоспособности продукции овощеводства защищенного грунта / И.Ю. Чазова // Вестник Удмуртского Университета. Издательство «Удмуртский университет». – 2011. – № 1. – С. 104-108.

256. Чазова, И.Ю. Исследование факторов, оказывающих влияние на снижение энергоемкости тепличной продукции / И.Ю. Чазова, О.Г. Долговых // Вестник Удмуртского Университета. Издательство «Удмуртский университет» – 2012. – № 1. – С. 72-75.

257. Чазова, И.Ю. Факторы, оказывающие влияние на ценообразование сельскохозяйственной продукции тепличных комбинатов / И.Ю. Чазова // Проблемы региональной экономики. – 2011. – № 4-5. – С. 54-64

258. Черняев, А.А. Конкурентные стратегии маркетинга в региональном АПК / А.А. Черняев, И.В. Павленко, Г.Г. Крючков // Научное обозрение: теория и практика. – 2017. – № 1. – С. 6-17.

259. Черняев, А.А. Логистические центры в региональном плодоовощном подкомплексе / А.А. Черняев, Л.Е. Белокопытова, Н.Р. Сучкова // АПК: Экономика и управление. – 2016. – № 5. – С. 17-25.

260. Черняев, А.А. Нелинейная оптимизация производственной структуры предприятия овощеводства защищенного грунта / А.А. Черняев, М.О. Санникова, В.В. Петухова // АПК: экономика, управление. – 2015. – № 7. – С. 41-50.

261. Черняев, А.А. Направления организационно - экономических проблем развития АПК на современном этапе / А.А. Черняев // Научное обозрение: теория и практика. – 2015. – № 4. – С. 14-24.

262. Черняев, А.А. Факторы устойчивого развития сельских территорий / А.А. Черняев // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2014. – № 8. – С. 8-10.

263. Черчилль, Г. Маркетинговые исследования. / Г. Черчилль, Т. Браун; Пер. с англ., под ред. Г.Л. Багиева. – 5-е изд. – СПб.: Питер, 2007. – 704 с.

264. Чесси, Б. ГМ-культуры и проблема продовольствия / Б. Чесси, В. Паррот, Р. Роуш // Экономика сельского хозяйства. – 2007. – № 2. – С. 36.

265. Чупров, А., Пронин С. Методические подходы к оценке эффективности селекции и семеноводства овощных / А. Чупров, С. Пронин // АПК: экономика, управление. – 2008. – № 10. – С. 54.

266. Чупина, И.П. Системный характер продовольственной безопасности России / И.П. Чупина, А.Г. Мокроносов // Аграрный вестник Урала. – 2016. – № 5 (147). – С. 118-122.

267. Шаймарданова, Е.П. Стратегии устойчивого развития промышленных предприятий / Е.П. Шаймарданова // Российское предпринимательство. – 2010. – № 10. – Вып. 1 (168). – С. 48-53.

268. Шамина, Л.К. Адаптивность как особенность современных экономических систем / Л.К. Шамина // Научно-технические ведомости СПбГПУ. – 2007. – № 3. – С. 12-17.

269. Шарапова, В.М. Формирование маркетинговых стратегий в сельскохозяйственных организациях / В.М. Шарапова // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2016. – № 7. – С. 61-63.

270. Шарапова, В.М. Разработка проекта развития компании / В.М. Шарапова, К.Р. Погудина // Молодежь и наука. – 2017. – № 1. – С. 91.

271. Шарапова, В.М. Импортозамещение и влияние на отрасль молочного животноводства Свердловской области / В.М. Шарапова, В.С. Черепанов // Молодежь и наука. – 2017. – № 1. – С. 94.

272. Шафронов, А.К. Факторы роста эффективности и устойчивости сельскохозяйственных предприятий / А.К. Шафронов // АПК: экономика и управление. – 1999. – № 1. – С. 35.

273. Шутьков, А.А. Многоукладная экономика АПК России: вопросы теории и практики / А.А. Шутьков. – М.: Колос, 1998. – 357 с.

274. Шуваев, В.А. Малообъемная технология выращивания огурцов с подкормкой жидкой углекислотой / В.А. Шуваев // Теплицы России. – 2007. – № 3. – С. 49.

275. Шмидхейни, С. Смена курса: перспективы развития и проблемы окружающей среды: подход предпринимателя / С. Шмидхейни; Пер. с англ. – М.: Международный университет, 1994. – 384 с.

276. Шапиро, А. Рынок, как порок. / А. Шапиро // Коммерсант Weekend, – 10 апреля 2009. – № 13 (109). – С. 18.

277. Шуваев, В.А. Современные технологии выращивания овощных культур на капельном поливе. / В.А. Шуваев // Теплицы России. – 2008. – № 1. – С. 34-35.

278. Элинсон, Г.В. Современный взгляд на строительство теплиц / Г.В. Элинсон // Теплицы России. – 2007. – № 2. – С. 14-18.

279. Гиляровская, Л.Т. Экономический анализ: Учебник для вузов / Под ред. Л.Т. Гиляровской. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 350 с.

280. Югай, А. Сельскохозяйственные угодья России: состояние, проблемы и пути решения / А. Югай, И. Ушачев // АПК: экономика, управление. – 2008. – № 10. – С. 12-18.

281. Яруллина, Г.Р. Автореферат диссертации «Управление устойчивым экономическим развитием предприятий промышленного комплекса: теория и методология / Г.Р. Яруллина. – Казань. – 2011. – 24 с.

282. Яблукова, Р.З. Финансовый менеджмент / Р.З. Яблукова. – М.: Проспект, 2004. – 56 с.

283. Яковец, Ю.В. Методология анализа и прогнозирования трансформации структуры экономики России / Ю.В. Яковец, А.А. Нечаев, Б.Е. Попов, Т.Ю. Яковец. – М.: Отделение исследования циклов и прогнозирования РАЕН, 2000. – 118 с.

284. Яковец, Ю.В. Экономические кризисы: теории, тенденции, перспективы / Ю.В. Яковец. – М.: МФК, 2003. – 58 с.

285. Dawson, Leslie M. The Human Concept: New Philosophy for Business. – Business Horizons, December, 1969. – pp. 29-38.
286. Fayol, H. General and industrial management. – London: Sir Isaac Pitman and Sons, 1969. – 110 p.
287. Foster, George and Charles, Horngren. JIT: Cost Accounting and Cost Measurement Issues // Management Accounting. – 1987. – June. – pp. 19-15.
288. Kotter, P., Armstrong, G. Principles of Marketing. Yacht edition, 1994 by Prentice – Hall, Tnc. – 149 p.
289. Mc. Ilhattan, Robert D. How Cost Management Systems Can Support the JIT Philosophy // Management Accounting. – 1987. – September. – pp. 2-26.
290. Taylor, F.W. The Principles of Scientific Management. – New York: Harper & Brothers, 1911. – 76 p.
291. Rao, P.K. Sustainable Development: Economics and Policy. Wiley, 2000. – 144 p.
292. Boone, J.A. & M.A. Dolman (Ed.) (2010). Duurzame Landbouwin Beeld 2010; Resultaten van de Nederland selandentu in bouwop het gebied van People, Planet en Profit. Wageningen, Wettelijke Onderzoekstaken Natuur & Milieu, WOt-rapport 105. [in Dutch].
293. Gerritsen, A.L., Stuiver, M. & Termeer, C.J.A.M. (2012). Knowledge governance for sustainable economic development: models for organising and enabling knowledge networks. Paper for the Expert Group Meeting on Knowledge Networking and Network Governance, Vienna, 18 September 2012, United Nation Industrial Development Organizations & the Leuven Centre for Global Governance.
294. Schiefer, G. (Ed.). Proceedings of the 3rd International European Forum on System Dynamics and Innovation in Food Networks, organized by the International Center for Food Chain and Network Research, University of Bonn, Germany February 16-20, 2009, Innsbruck-Igls, Austria: pp. 17-24.
295. VROM (2004). Nationaal Milieubeleidsplan 4. The Hague. [in Dutch]
296. Официальный сайт Министерства экономического развития РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http:// www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru).

297. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http:// www.mcx.ru](http://www.mcx.ru).

298. Официальный Ассоциации Теплицы России [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http:// www.rustepliza.ru](http://www.rustepliza.ru).

299. Соглашение по сельскому хозяйству [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http:// www.wto.ru/ documents.asp?f=sogl&t=13](http://www.wto.ru/documents.asp?f=sogl&t=13).

300. Федеральные округа. Свободная энциклопедия «Википедия» [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http:// ru.wikipedia.org/ wiki /](http://ru.wikipedia.org/wiki/).

301. Экономические районы. Яндекс словарь [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http:// slovari.yandex.ru/](http://slovari.yandex.ru/).