

**МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ПО ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ
КАЗАХСТАНА В УСЛОВИЯХ ВХОЖДЕНИЯ В ВТО**

А.С. Нарынбаева

Рассмотрены возможности управления системой конкурентоспособности сельскохозяйственного предприятия, требующей разработки эффективного инструмента с целью получения ее числовой оценки.

Ключевые слова: конкурентоспособность; сельскохозяйственные предприятия; ВТО; методические подходы; оценка конкурентоспособности.

В зарубежной и отечественной научной литературе представлено множество методов, с помощью которых рекомендуется определять уровень конкурентоспособности предприятия в отраслях промышленности. В аграрном секторе экономики эти вопросы во многом остаются недостаточно изученными, а в отношении крестьянских (фермерских) хозяйств практически отсутствуют.

Вместе с тем все методы оценки конкурентоспособности сельхозпредприятий можно объединить в две группы.

Суть *первой* сводится к определению конкурентоспособности выращиваемой продукции. В систематизированном виде достоинства и недостатки методов оценки конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Достоинства и недостатки методов оценки конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции

№	Признак классификации	Группировка и характеристика методов	Достоинство	Недостатки
1	Номенклатура критериев	Прямые методы, основанные на номенклатуре критериев, включающих интегральный показатель качества – отношение “качество/цена”. В зависимости от значения этого отношения объекты ранжируются, с присвоением первого места аналогу с наилучшим отношением	Отношение “качество/цена” – основной критерий, который достаточно часто применяется на практике	Субъективизм
		Косвенные методы, основанные на номенклатуре, включают только характеристики качества	-	В связи с отсутствием в номенклатуре цены применение метода оправдано в том случае, когда оцениваемые товары (услуги) имеют близкие значения продажной цены. Односторонний подход
2	Цель и стадия оценки (используются для определения эффективности повышения конкурентоспособности продукции)	Методы, применяемые на стадиях производства, реализации и потребления продукции (проводится сравнение “критических точек” на каждой стадии по анализируемой продукции с “лучшим” аналогом на основе интегрального показателя)	Простота: не требует для оценки предварительного специального сбора данных	Один из вариантов “лучший” аналог – “идеальная” продукция не существует в действительности, а получен в результате сбора лучших характеристик
3		Комбинированные методы (расчетно-матричные)	Позволяют провести комплексную оценку конкурентоспособности с использованием совокупности групповых критериев – товарных, сбытовых, рыночных, производственных	Показывает градацию только по 3–4 группам
4	Способ представления комплексного показателя конкурентоспособности	Представление комплексного показателя конкурентоспособности на основе использования средне-взвешенного арифметического показателя единичных показателей конкурентоспособности $K = \sum_{i=1}^n W_i K_i,$ где K_i – единичные показатели конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции общим числом n ; W_i – показатель значимости (веса) i -го единичного показателя конкурентоспособности	Учитывается важность единичных показателей конкурентоспособности, что дает уверенность в том, что комплексный показатель конкурентоспособности товара будет более точно отражать измеряемое свойство	Субъективность определения весовых коэффициентов по единичным показателям конкурентоспособности товара

№	Признак классификации	Группировка и характеристика методов	Достоинство	Недостатки
4	Способ представления комплексного показателя конкурентоспособности	Представление комплексного показателя конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции на основе использования средне-взвешенного геометрического показателя единичных показателей конкурентоспособности $K = n\sqrt[n]{\prod_{i=1}^n K_i}$ где K_i – единичные показатели конкурентоспособности с общим числом n	Более точная оценка комплексного показателя конкурентоспособности, чем при методе, основанном на определении средневзвешенной арифметического показателя	Не принимается во внимание важность, значимость отдельных показателей
		Определение комплексного показателя конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции на основе полезного эффекта от ее потребления и цены потребления	В большей степени, чем другие подход, ориентирован на потребителей и учитывает их потребности. Учитывается весомость показателей качества и цены потребления	Сложность определения базового образца. Субъективность определения весовых коэффициентов по единичным показателям конкурентоспособности продукции

Необходимо отметить, что многие подходы к определению комплексных показателей конкурентоспособности аграрной продукции совпадают с использованием экспертных методов. Большинство предлагаемых методов основаны на суммировании единичных показателей с учетом их весомости. Полученные результаты при экспертном опросе применяют для определения усредненных оценок, которые для единичных показателей конкурентоспособности нормируют (приводят к безразмерным величинам). Сумма всех нормированных оценок значимости должна быть равна единице.

В соответствии со *второй* группой методов оценка конкурентоспособности сельскохозяйственного предприятия основывается на выборе системы показателей (экономических, финансовых, инвестиционных, социальных и т. д.), установлении их числовых оценок и получении интегральной или обобщающей оценки. Общепринято, что на конкурентоспособность аграрного производства оказывает существенное влияние конкурентоспособность различных видов его продукции, отраслей.

Специфика производства в сельском хозяйстве и наличие самостоятельных подотраслей внутри сектора приводят к размыванию границ внутриотраслевой и межотраслевой конкуренции в ее классическом понимании, что позволило ввести понятия “внешняя конкуренция” – борьба между предприятиями-производителями и “внутренняя” – соперничество видов деятельности, потенциальных товаров относительно всех используемых в аграрном производстве ресурсов. Для того чтобы сделать

заключение о состоянии конкурентоспособности сельскохозяйственного предприятия необходимо подвергнуть анализу все его составляющие.

Оценку конкурентоспособности сельскохозяйственных формирований проводят по методу рыночных позиций, предусматривающему два подхода к определению конкурентоспособности: структурный и функциональный. Структурный подход к оценке конкурентоспособности позволяет определить влияние конкурентной среды на сельскохозяйственное предприятие, ее позицию на товарном рынке, интенсивность конкуренции. Для этого рассчитываются показатели рыночной доли, темпов роста продаж и рентабельности рынка. Вторым направлением в определении конкурентоспособности служит функциональный подход, где главную роль играют экономические показатели деятельности предприятия.

Анализ конкурентоспособности сельскохозяйственного предприятия по видам аграрной продукции в динамике необходимо вести по относительным показателям: урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животных, окупаемости затрат, рентабельности, доле прибыли в объеме продаж, трудоемкости, землеемкости. Причем показатель окупаемости следует определять по производственным затратам, так как длительный период производства в сельском хозяйстве позволяет использовать средства производства, приобретенные на более ранних этапах, что приводит к уменьшению коммерческих издержек по сравнению с производственными затратами.

Считается, что конкурентоспособное производство основано на сочетании конкурентоспособных отраслей с высокой организационно-технологической структурой, максимально и эффективно использующее ресурсы, приносящее товаропроизводителю прибыль, достаточную для расширенного воспроизводства. В качестве абсолютных показателей конкурентоспособности отрасли в сельскохозяйственной организации выступают валовая и чистая прибыль, валовой доход (чистая продукция), а относительными показателями – прибыль в расчете на единицу используемых ресурсов (на 1 га, на 1-гол., на 1 чел.-ч, на 100 тенге вложенного капитала), уровень рентабельности, доля прибыли в объеме продаж, трудоемкость и землеемкость. Применяемые для оценки конкурентоспособности продукции и отрасли показатели, с имеющимся общим подходом к их определению и оценкой экономической эффективности сельскохозяйственного производства, отличаются методикой расчета. В сельском хозяйстве, особенно в растениеводстве, не вся продукция приобретает форму товара, часть ее (корма, семена, молодняк для собственного воспроизводства) используется для внутривоспроизводства. Поэтому предлагается оценивать конкурентоспособность с точки зрения полного товарного производства, т.е. всю произведенную продукцию учитывать как товар.

В системе межотраслевой конкуренции применительно к сельскому хозяйству вводится показатель прибыли на 1 га пашни. В качестве используемой пашни в данной отрасли выступает кормовая площадь. Показатель прибыли на 1 га пашни характеризует сравнительную экономическую эффективность земли, занятой для производства различных видов продукции.

При характеристике аграрного производства в целом все виды производимой продукции приводятся к единому измерителю – условной продукции, а уровень конкурентоспособности оценивается по показателям ресурсоемкости (землеемкость, трудоемкость и энергоемкость 1 т условной продукции), рентабельности, а также объема продаж в расчете на 1 га пашни для 1 т условной продукции¹.

Соизмерение результата (продукция или прибыль) производства с текущими производственными затратами (ресурсами) является, по мнению большинства ученых-экономистов, наилучшим и практически возможным методом измерения уровня и динамики конкурентоспособности производства в масштабе предприятия. А наиболее

надежными и объективными обобщающими показателями, характеризующими уровень и динамику конкурентоспособности сельскохозяйственного производства, могут служить показатели рентабельности, исчисленные различными способами: как отношение прибыли к сумме активов на конец года по остаточной стоимости – рентабельность капитала; к сумме доходов от реализации продукции – рентабельность продаж; к полной себестоимости продукции – рентабельность затрат.

Кроме того, считается, что конкурентоспособность сельскохозяйственного предприятия достигается не только через обеспечение рентабельности, но также платежеспособности и финансовой устойчивости.

В качестве обобщающего показателя для сравнительной оценки конкурентоспособности в разных хозяйствах предлагают использовать размер полученной прибыли в расчете на одного среднегодового работника. Сопоставление общей производительности труда анализируемого хозяйства с другими хозяйствующими субъектами отрасли позволяет выяснить, какое место оно занимает по отношению к его конкурентам в отрасли. В современных условиях разрыв в производительности труда в 10 % и более включает в себе угрозу конкурентоспособности. По нашему мнению, показатель производительности труда характеризует степень использования одного вида ресурсов – рабочей силы. Размер получаемой предприятием прибыли обусловлен не только отдельно взятым видом ресурса, поэтому рассматриваемый показатель не может служить критерием для оценки конкурентоспособности предприятия в целом.

Рассмотренным выше методикам оценки уровня конкурентоспособности сельхозпредприятия присущи следующие типичные недостатки:

- достаточно часто понятие “конкурентоспособность организации” отождествляется с понятием “конкурентоспособность товара”. Такой подход нельзя признать научно обоснованным, так как с помощью одного показателя невозможно учесть многообразие конечных результатов деятельности предприятия. Понятие “конкурентоспособность организации” шире, чем “конкурентоспособность продукции”;
- отсутствуют обоснованные рекомендации по выбору базы сравнения для анализируемых групп показателей;
- удалось обнаружить методику, с помощью которой возможно прогнозировать уровень конкурентоспособности предприятия, что имеет большое значение для выбора наиболее рациональной конкурентной стратегии развития;

¹ Официальный сайт Министерства сельского хозяйства Республики Казахстан.

Таблица 2 – Мировые рейтинги оценки конкурентоспособности предприятия (фирм) с помощью различных индексов

Обозначение рейтинга	Наименование
Рейтинг WEF (World Economics Forum)	Всемирный экономический форум
Индекс GCL (Growth Competitiveness Index)	Индекс перспективной конкурентоспособности, оценивающий экономический рост на 5–8 лет (методология Джеффри Сакса)
Индекс MCI (Microeconomic Competitiveness Index)	Индекс микроэкономической конкурентоспособности для оценки уровня развития компаний и текущего делового климата (методология М. Портера)
Рейтинг IMD (Institute of Management)	Методика Института развития управления (Швейцария)

- по значительному числу показателей, включаемых в анализируемый перечень, невозможно получить достоверные числовые оценки по предприятиям конкурентной группы;
- числовые оценки по некоторым анализируемым показателям являются несравнимыми, так как в предприятиях-конкурентах применяются различные способы расчета (например, показатель прибыли), что отрицательно сказывается на определяемом показателе – уровне конкурентоспособности организации;
- отсутствуют методики, позволяющие сводить разнонаправленные по действию, с неодинаковыми единицами измерения анализируемые и учитываемые в расчетах показатели.

Вторую группу методов можно признать научно обоснованной, так как они базируются на системном подходе к решению сложных экономических проблем. Здесь важен состав анализируемых показателей и рекомендуемых методов расчета интегрального или обобщающего показателя конкурентоспособности предприятия на основе частных показателей.

В качестве примера используемых за рубежом методик для оценки рейтинга фирм можно представить следующие (таблица 2).

Практическое использование перечисленных методик в отечественной практике ограничено. Это связано с несравненно меньшей прозрачностью информации о результатах деятельности казахстанских предприятий, во-вторых, получение сколько-нибудь достоверной величины индекса перспективной конкурентоспособности, оценивающего экономический рост на 5–8 лет, зачастую не представляется целесообразным.

Данное обстоятельство объясняется тем, что невозможно располагать необходимой по объему и достоверной ретроспективной информацией для получения прогноза на продолжительный период. Любой рынок развивается столь динамично, что в течение даже 1–2-х лет на нем не может быть сохранено неизменным рыночное равновесие. Если

он функционирует достаточно эффективно, появляются новые конкуренты. Неизбежными будут частые перерасчеты этого индекса, что затруднит выработку и реализацию конкурентной стратегии, адекватной состоянию рынка в целом на определенный момент времени.

Оценка конкурентоспособности отдельных видов сельскохозяйственной продукции в фермерских хозяйствах за рубежом базируется на определении издержек производства:

- прямые пропорционально-переменные затраты;
- потребности в постоянных производственных факторах (основные средства производства, постоянные работники);
- результатов производства;
- сумма выручки от реализации товарной основной и побочной продукции;
- выход нетоварной основной и побочной продукции, предназначенной для внутривозвращенного производства других отраслей.

Выход продукции, выручка и затраты отраслей растениеводства рассчитываются, как правило, на 1 га культурной пашни, так как земля является основным фактором производства, в животноводстве – на 1 голову скота, или 1 ското-место. В качестве основного критерия конкурентоспособности продукции, технологии и отрасли внутри предприятия используется маржинальный доход – разница между выручкой и прямыми переменными затратами. В зависимости от задач анализа конкурентоспособности маржинальный доход предприятия рассчитывается с учетом затрат на оплату труда и без них. В фермерском хозяйстве или сельскохозяйственном предприятии, использующем только собственных постоянных работников, для сравнения отдельных видов аграрной продукции применяются маржинальный доход без учета затрат на оплату труда. Для них важна общая сумма маржинального или валового дохода, направленная на покрытие производственных и хозяйственных расходов, включая оплату труда, поощрение работников и предпринимательский доход владельцев пред-

приятия. В определенных случаях в расчетах маржинального дохода учитываются условно-постоянные прямые затраты, тогда он называется сравнительным.

Отрасли животноводства конкурируют за ограничение в использовании таких факторов производства, как кормовые угодья, рабочая сила и капитал, от окупаемости которых зависит конкурентоспособность отрасли. Основным критерий – показатель агрегированного сравнительного маржинального дохода в расчете на единицу наиболее ограниченного в хозяйстве фактора производства. Если таким являются кормовые угодья, то определяющим показателем конкурентоспособности для выбора той или иной отрасли будет сравнительный маржинальный доход в расчете на единицу площади кормовых угодий. Когда сдерживающий фактор производства – ограниченные животноводческие помещения, предпочтительнее отрасль с маржинальным доходом в расчете на единицу площади животноводческих помещений. Если же ограничивающим фактором производства являются трудовые ресурсы, то определяющим показателем служит производительность труда, рассчитанная как маржинальный доход в расчете на 1 человеко-час.

В случае, если рассматривается конкурентоспособность отрасли животноводства в сравне-

нии с товарными отраслями растениеводства, необходимо рассчитать агрегированные показатели маржинального дохода на 1 га пашни или единицу затрат труда, учитывающие затраты животноводства, и сравнивать их с маржинальными доходами товарных отраслей растениеводства.

Кроме определения относительной эффективности и конкурентоспособности важное значение имеет определение эффективности и конкурентоспособности предприятия, связанных с расчетом прибыли, т.е. учитывающих себестоимость продукции.

В европейских странах и США критерием конкурентоспособности сельскохозяйственного предприятия выступает доля рынка, занимаемая продукцией данного предприятия, связанные с ней показатели. Конкурентоспособность предприятия определяется издержками и объемами производства продукции. Их уровень зависит от технологий выращивания сельскохозяйственной культуры, содержания животных. В качестве основного критерия конкурентоспособности используется маржинальный доход. На наш взгляд, итоговым критерием конкурентоспособности как продукции, так и предприятия необходимо считать долю рынка, поскольку она тесно связана с объемами продаж и определяет уровень прибыли.