

5.2.3. РЕГИОНАЛЬНАЯ И ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА
(ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ)

Научная статья

УДК 338.432, 332.133

DOI: 10.53914/issn2071-2243_2023_4_163

EDN: CHZEZI

**Оценка конкурентоспособности тепличных предприятий
на микро- и мезоуровне (на примере Саратовской области)**

**Людмила Александровна Александрова^{1✉}, Иван Александрович Александров²,
Иван Петрович Глебов³, Константин Александрович Петров⁴,
Наталья Аркадьевна Киреева⁵**

^{1, 2, 3, 4} Саратовский государственный университет генетики, биотехнологии и инженерии
имени Н.И. Вавилова, Саратов, Россия

⁵ Саратовская государственная юридическая академия, Саратов, Россия

¹ teacheralexandrova@yandex.ru✉

Аннотация. Овощеводство защищенного грунта по праву считается драйвером роста российского АПК, демонстрируя с 2014 г. позитивную динамику развития, высокую рентабельность и впечатляющий эффект импортозамещения. Представлены результаты оценки конкурентоспособности тепличных предприятий как внутренних игроков регионального рынка (микроуровень конкурентоспособности), а также оценка конкурентных позиций Саратовской области на российском рынке овощей закрытого грунта (мезоуровень конкурентоспособности отрасли и региона). Эмпирической базой исследования являлись публикации Федеральной службы государственной статистики и Министерства сельского хозяйства РФ, материалы сельскохозяйственной микропереписи 2021 года, данные годовых отчетов тепличных предприятий Саратовской области. Изложена авторская методика скоринговой оценки конкурентоспособности с использованием коэффициента, рейтингового и матричного методов и результаты расчетов коэффициентов операционной эффективности, стратегического позиционирования и интегрального коэффициента конкурентоспособности. Проведен анализ рынка тепличных овощей и представлены результаты расчетов коэффициентов микроконкурентоспособности тепличных комплексов, выделены лидеры и аутсайдеры внутрирегионального рынка. Показана высокая волатильность рентабельности деятельности предприятий овощеводства защищенного грунта и сделан вывод о высоких финансовых рисках тепличного бизнеса. Авторы обосновывают тезис о депрессивном развитии тепличного овощеводства в регионе, потере позиций в межрегиональной борьбе и устойчивом снижении роли региона в национальном производстве. Выделены факторы слабой мезоконкурентоспособности региона – низкий внутрирегиональный платежеспособный спрос, достаточно длинное логистическое плечо поставок в столичные регионы, недостаточные финансовые возможности мер государственной поддержки из регионального бюджета, а также отсутствие эффекта масштаба из-за отсутствия крупных предприятий и инвестиционных проектов.

Ключевые слова: конкуренция, национальный рынок, внутрирегиональный рынок, конкурентная позиция, микроконкурентоспособность, мезоконкурентоспособность, методика оценки, тепличные предприятия, овощеводство защищенного грунта, Саратовская область

Для цитирования: Александрова Л.А., Александров И.А., Глебов И.П., Петров К.А., Киреева Н.А. Оценка конкурентоспособности тепличных предприятий на микро- и мезоуровне (на примере Саратовской области) // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. 2023. Т. 16, № 4(79). С. 163–174. https://doi.org/10.53914/issn2071-2243_2023_4_163–174.

5.2.3. REGIONAL AND SECTORAL ECONOMICS
(ECONOMIC SCIENCES)

Original article

**Assessment of the competitiveness of greenhouse industry
at the micro- and mesolevels with special reference to Saratov Oblast**

**Lyudmila A. Aleksandrova^{1✉}, Ivan A. Aleksandrov², Ivan P. Glebov³,
Konstantin A. Petrov⁴, Natalia A. Kireeva⁵**

^{1, 2, 3, 4} Saratov State University of Genetics, Biotechnology and Engineering named after N.I. Vavilov,
Saratov, Russia

⁵ Saratov State Law Academy, Saratov, Russia

¹ teacheralexandrova@yandex.ru✉

Abstract. Protected vegetable growing is rightfully considered as a driver of the growth of the Russian Agro-Industrial Complex, demonstrating positive development dynamics, high profitability and an impressive effect of

import substitution since 2014. The authors present the results of assessing the competitiveness of greenhouse enterprises as internal players in the regional market (micro-level of competitiveness), as well as an assessment of the competitive position of Saratov Oblast in the Russian market of protected vegetable growing (meso-level of competitiveness of the industry and the region). The empirical basis of the study was the publications of the Federal State Statistics Service and the Ministry of Agriculture of the Russian Federation, materials of the agricultural micro-census of 2021, data from annual reports of greenhouse enterprises of Saratov Oblast. The author's methodology of scoring competitiveness assessment using coefficient, rating and matrix methods and the results of calculations of operational efficiency coefficients, strategic positioning and integral competitiveness coefficient are presented. The analysis of the greenhouse vegetable market is carried out and the results of calculations of the micro-competitiveness coefficients of greenhouse enterprises are presented, the leaders and outsiders of the intraregional market are identified. The high volatility of the profitability of the protected vegetable growing enterprises is shown and a conclusion is made concerning the high financial risks of the greenhouse business. The authors reveal the depressive development of greenhouse vegetable growing in Saratov Oblast, the loss of positions in the interregional struggle and the steady decline in the role of the region in national production. The factors of weak mesocompetitiveness of the region are highlighted, they are low intraregional solvent demand, sufficiently long logistics leg for supplies to metropolitan regions, insufficient financial capabilities of state support measures from the regional budget, as well as the lack of returns of scale due to the lack of large enterprises and investment projects.

Keywords: competition, national market, intraregional market, competitive position, microcompetitiveness, mesocompetitiveness, assessment methodology, greenhouse enterprises, protected vegetable growing, Saratov Oblast

For citation: Aleksandrova L.A., Aleksandrov I.A., Glebov I.P., Petrov K.A., Kireeva N.A. Assessment of the competitiveness of greenhouse industry at the micro- and mesolevels with special reference to Saratov Oblast. *Vestnik Voronezhskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta* = *Vestnik of Voronezh State Agrarian University*. 2023;16(4):163-174. (In Russ.). https://doi.org/10.53914/issn2071-2243_2023_4_163-174.

В ведение
Овощеводство защищенного грунта по праву считается драйвером роста российского АПК, демонстрируя с 2014 г. позитивную динамику развития, высокую рентабельность и впечатляющий эффект импортозамещения. Даже в сложнейших условиях 2022–2023 гг. отрасль показала темпы роста более 4–5%. Продолжаются масштабные инвестиции и заявлены крупные проекты строительства новых и реконструкции существующих тепличных комплексов. С очевидностью можно утверждать, что бурное развитие тепличного бизнеса и постепенное насыщение его потребительского рынка неизбежно ведет к усилению конкуренции и «выдавливанию» из него наименее адаптированных к существующим реалиям игроков [6]. Борьба идет и на уровне компаний, и на уровне целых регионов. Те, кто не успел с внедрением современных технологических решений, не адаптировал к изменениям свою маркетинговую политику и сбытовую сеть, проигрывают в рентабельности бизнеса и потребительских предпочтениях. Все это актуализирует проведение мониторинга подвижек в конкурентных позициях игроков российского рынка овощей защищенного грунта.

Несмотря на наличие многочисленных работ зарубежных и отечественных ученых, посвященных измерению конкурентоспособности [4], до сих пор отсутствует общепризнанный и доступный инструментарий мониторинга конкурентных позиций, позволяющий быстро и без проведения специальных маркетинговых исследований осуществлять скоринговую оценку конкурентоспособности тепличных предприятий. Поэтому авторам потребовалось адаптировать методическую базу исследования конкурентоспособности к поставленным целям и особенностям отраслевой статистики.

Представлены результаты оценки конкурентоспособности тепличных предприятий как внутренних игроков регионального рынка (микроуровень конкурентоспособности), а также оценка конкурентных позиций Саратовской области на российском рынке овощей закрытого грунта (мезоуровень конкурентоспособности отрасли и региона).

Материалы и методы исследования

Эмпирической базой исследования являлись публикации Федеральной службы государственной статистики и Министерства сельского хозяйства РФ, материалы сельскохозяйственной микропереписи 2021 года, данные годовых отчетов тепличных предприятий Саратовской области.

Методология исследования учитывала следующие основополагающие характеристики категории конкурентоспособности:

- относительный, а не абсолютный характер. Относительность конкурентоспособности проявляется в четкой привязанности к конкретному рынку, времени и сфере соревнования на этом рынке и требует обязательного сравнения с другими субъектами [1];

- многоаспектность, проявляющаяся в наличии широкого спектра факторов и множества частных индикаторов рыночного успеха субъекта конкуренции. Другими словами, конкурентоспособность выступает результирующей характеристикой, основанной на интегральных оценках;

- многоуровневая структура, отражающая иерархию субъектов конкуренции. Как правило, выделяются микро-, мезо- и макроуровни конкурентных отношений и соответствующие им понятия конкурентоспособности товара (услуги), предприятия, отрасли, региона, страны [5].

Традиционным и наиболее простым направлением анализа являются расчеты и исследования конкурентоспособности товаров и услуг. Конкурентоспособность предприятия – более сложное понятие, учитывающее не только ценность производимых товаров, но и ценность предприятия как хозяйствующего субъекта. В теории конкурентоспособности М. Портера [9] в качестве основных критериев и источников конкурентоспособности предприятия выделяются его операционная эффективность (уровень издержек основных видов продукции в сравнении с конкурентами, рентабельность основных направлений деятельности, наукоемкость и технический уровень продукции компании и др.) и стратегическое позиционирование (совокупность стратегических решений и принятых на их основе планов развития, позволяющих формировать уникальность предложения).

Операционная эффективность обеспечивает получение прибыли в текущей деятельности и отражает достигнутую конкурентоспособность предприятия. Стратегическое позиционирование создает потенциальную возможность этого процесса в долгосрочной перспективе за счет выполнения действий, отличных от действий конкурентов, либо альтернативных способов выполнения тех же действий [8]. Как отмечает Д.С. Воронов [3], императивом устойчивой конкурентоспособности предприятия является использование обоих источников, которые, сочетаясь и взаимодействуя, дополняя и усиливая друг друга, создают мощные конкурентные преимущества предприятия в ходе конкурентной борьбы.

Исходя из данной методологии в мониторинге конкурентных позиций тепличных предприятий авторами использованы коэффициентный, рейтинговый и матричный методы оценки. Коэффициентный метод измерения конкурентоспособности, являющийся базовым, основывался на использовании двух относительных показателей: коэффициента операционной эффективности предприятия и коэффициента стратегического позиционирования. Первый отражает относительную рентабельность деятельности в динамике и представляет собой произведение двух показателей – относительной рентабельности продаж и ее относительного темпа роста:

$$K_{i,t}^r = P_{i,t} \times T_{i,t}^p. \quad (1)$$

Относительная рентабельность, в свою очередь, определяется как отношение рентабельности продаж предприятия к среднеарифметическому по выборке:

$$P_{i,t} = \left(\Pi_{i,t} / B_{i,t} \right) / \left(\frac{1}{n} \sum_i^n \Pi_{i,t} / B_{i,t} \right) 100, \quad (2)$$

где $P_{i,t}$ – относительная рентабельность продаж i -го предприятия в году t ;

$\Pi_{i,t}$ – прибыль от реализации i -го предприятия в году t ;

$B_{i,t}$ – выручка от реализации i -го предприятия в году t ;

N – количество тепличных предприятий в выборке.

Относительный темп роста рентабельности рассчитывается аналогично:

$$T_{i,t}^P = (P_{i,t}/P_{i,t-1}) / \left(\frac{1}{n} \sum_i^n P_{i,t} / P_{i,t-1} \right), \quad (3)$$

где $T_{i,t}$ – относительный темп роста рентабельности продаж i -го предприятия в году t к предыдущему году;

$P_{i,t}$ – относительная рентабельность продаж i -го предприятия в году t ;

$P_{i,t-1}$ – относительная рентабельность продаж i -го предприятия в предыдущем $t-1$ году;

N – количество тепличных предприятий в выборке.

Коэффициент стратегического позиционирования в математической форме представляет собой произведение двух частных показателей – относительной доли рынка предприятия и ее относительного темпа роста:

$$K_{i,t}^S = D_{i,t} \times T_{i,t}^D, \quad (4)$$

где $K_{i,t}^S$ – коэффициент стратегического позиционирования i -го предприятия в году t ;

$D_{i,t}$ – относительная доля рынка i -го предприятия в году t ;

$T_{i,t}^D$ – относительный темп роста доли рынка i -го предприятия в году t .

Относительная доля рынка отражает отношение объемов реализации в денежном выражении к совокупным продажам предприятий выборки, скорректированное по отношению к доле рынка предприятия-лидера, и рассчитывается по формуле

$$D_{i,t} = \frac{B_{i,t}}{\sum_i^n B_{i,t}} / \frac{B_{i,t}^{\max}}{\sum_i^n B_{i,t}^{\max}}, \quad (5)$$

где $D_{i,t}$ – относительная доля рынка i -го предприятия в году t ;

$B_{i,t}$ – выручка от реализации i -го предприятия в году t ;

$B_{i,t}^{\max}$ – выручка от реализации предприятия-лидера в году t .

Относительный темп роста доли рынка представляет собой изменение доли рынка предприятия, скорректированное на темпы роста емкости рынка в целом

$$T_{i,t}^D = \frac{D_{i,t}}{D_{i,t-1}} / \frac{\sum_i^n B_{i,t}}{\sum_i^n B_{i,t-1}}, \quad (6)$$

где $T_{i,t}$ – относительный темп роста доли рынка i -го предприятия в году t к предыдущему году;

$D_{i,t}$ – относительная доля рынка i -го предприятия в году t ;

$D_{i,t-1}$ – относительная доля рынка i -го предприятия в предыдущем $t-1$ году;

$B_{i,t}$ – выручка от реализации i -го предприятия в году t ;

$B_{i,t-1}$ – выручка от реализации i -го предприятия в предыдущем $t-1$ году;

N – количество тепличных предприятий в выборке.

Аналогичный подход был реализован для определения мезоуровня овощеводства защищенного грунта, предполагающего расчеты отраслевых агрегатов. В частности, показатели отрасли овощеводства закрытого грунта Саратовской области сравнивались с показателями других регионов и с данными в среднем по России.

Результаты и их обсуждение

В Саратовской области теплицы имеют 13 сельскохозяйственных организаций и 8 крестьянских (фермерских) хозяйств. Наиболее значимыми местными игроками являются 5 предприятий: ООО «РЭХН», АО «Совхоз Весна», ООО «Волга», ООО «Лето-2002», ООО «АГА+». Однако даже эти предприятия по своей мощности несопоставимы с такими лидерами отрасли, как УК «Рост» (443 га), АПХ «ЭКО-Культура» (300 га), АО «Агрокомбинат «Южный» (144 га), ООО «Агро-Инвест» (105 га) и др.

Наиболее крупным тепличным комплексом обладает ООО «РЭХН», на который приходится 36 га (из которых 15 га – арендованные), или более 33% от общей площади (табл. 1). За последние 3 года прирост площадей составил 7% за счет ввода 4 га в ООО «АГА+».

Таблица 1. Производственные мощности тепличных комплексов Саратовской области, га

Предприятия	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Удельный вес в 2021 г., %
ООО «АГА+»	2,2	6,6	6,6	6,1
ООО «Волга»	17,8	18	18	16,7
АО «Совхоз Весна»	24,2	24,2	24	22,3
ООО «Лето-2002»	23	23	23	21,4
ООО «РЭХН»	33	36	36	33,5
Всего	100,2	107,8	107,6	100

Анализируя реализацию овощей в натуральных и стоимостных показателях, можно сделать вывод о стагнации общего объема производства и быстром росте емкости рынка по стоимости (почти на 30%) за счет ценовой инфляции (табл. 2).

Таблица 2. Динамика реализации овощей защищенного грунта в натуральном и стоимостном выражении, 2021 г. к 2019 г.

Предприятия	Реализация в 2021 г., т	Темпы роста к 2019 г., в %	Реализация в 2021 г., млн руб.	Темпы роста к 2019 г., в %
ООО «АГА+»	955,8	111,8	84,8	130,5
ООО «Волга»	6657,2	102,1	455,1	121,3
АО «Совхоз Весна»	10414,7	85,7	876,0	113,5
ООО «Лето-2002»	3694,0	100,7	246,1	129,3
ООО «РЭХН»	13014,0	116,5	897,1	151,5
Всего	34735,7	101,0	2559,1	128,3

Различия в динамике развития анализируемых предприятий привело к изменению структуры рынка и смене его лидера (табл. 3). Если в 2019 г. лидером во всех товарных сегментах являлось АО «Совхоз Весна», то через 2 года лидерство перешло к ООО «РЭХН», на которое приходится 35% выручки от реализации огурцов и 40% – помидоров.

Таблица 3. Структура емкости рынка по показателю выручки от реализации, %

Предприятия	Овощи закрытого грунта		Огурцы		Помидоры	
	2019 г.	2021 г.	2019 г.	2021 г.	2019 г.	2021 г.
ООО «АГА+»	2,5	2,8	4,0	4,4	0,9	0,8
ООО «Волга»	19,0	19,2	18,0	15,4	19,9	23,6
АО «Совхоз Весна»	35,4	30,0	35,0	31,7	35,7	28,0
ООО «Лето-2002»	10,7	10,6	12,7	13,5	8,5	7,3
ООО «РЭХН»	32,5	37,5	30,2	35,1	34,9	40,3
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Различный уровень применяемых технологий, организации бизнес-процессов и влияния эффекта масштаба обуславливают существенные различия в себестоимости выпускаемой продукции. Наименьшей себестоимости 1 ц продукции добилось ООО «Лето-2002» (табл. 4). В тройку самых эффективных также входят ООО «РЭХН» и ООО «Волга».

Таблица 4. Рейтинг предприятий по уровню себестоимости единицы продукции в 2021 г., руб./ц

Предприятия	Овощи в целом	Предприятия	Огурцы	Предприятия	Помидоры
ООО «Лето-2002»	4 507	ООО «Лето-2002»	4 681	ООО «Лето-2002»	4 124
ООО «РЭХН»	4 673	ООО «РЭХН»	4 770	ООО «Волга»	4 178
ООО «Волга»	4 756	ООО «Волга»	5 485	ООО «РЭХН»	4 574
АО «Совхоз Весна»	7 311	ООО «АГА+»	6 448	АО «Совхоз Весна»	7 039
ООО «АГА+»	8 343	АО «Совхоз Весна»	7 514	ООО «АГА+»	20 677

Уровень отпускных цен на продукцию рассматриваемых предприятий, безусловно, зависит от сложившегося уровня себестоимости, но не только. Другими ценовыми факторами выступают качество продукции, известность бренда, применяемая ценовая политика. Так, самая дорогая продукция у АО «Совхоз Весна» (табл. 5), торговая марка которого имеет национальную известность и репутацию высочайшего качества. ООО «Лето-2002», наоборот, реализует стратегию низких цен.

Таблица 5. Рейтинг предприятий по уровню цен на продукцию в 2021 г., руб./ц

Предприятие	Овощи в целом	Предприятие	Огурцы	Предприятие	Помидоры
ООО «Лето-2002»	6 663	ООО «РЭХН»	6 276	ООО «Волга»	6 030
ООО «Волга»	6 836	ООО «Лето-2002»	6 564	ООО «Лето-2002»	6 880
ООО «РЭХН»	6 893	ООО «Волга»	7 873	ООО «АГА+»	7 464
АО «Совхоз Весна»	8 411	АО «Совхоз Весна»	8 875	ООО «РЭХН»	7 531
ООО «АГА+»	8 871	ООО «АГА+»	9 087	АО «Совхоз Весна»	7 788

Расчеты рентабельности продаж продукции овощеводства защищенного грунта по анализируемому кругу предприятий области показали, что, во-первых, уровень рентабельности характеризуется волатильной динамикой, во-вторых, существенной дифференциацией (табл. 6). Наиболее устойчива и позитивна рентабельность продаж в ООО «РЭХН», наименее – ООО «АГА+» и ООО «Лето-2002».

Таблица 6. Рейтинг предприятий по уровню рентабельности продаж овощной продукции защищенного грунта

Предприятия	2019 г.	Предприятия	2020 г.	Предприятия	2021 г.
ООО «АГА+»	63,5	ООО «Волга»	28,6	ООО «Лето-2002»	32,4
ООО «РЭХН»	25,2	ООО «РЭХН»	26,8	ООО «РЭХН»	32,2
ООО «Лето-2002»	22,3	АО «Совхоз Весна»	15,4	ООО «Волга»	30,4
АО «Совхоз Весна»	15,0	ООО «АГА+»	13,1	АО «Совхоз Весна»	13,1
ООО «Волга»	0,0	ООО «Лето-2002»	12,4	ООО «АГА+»	6,0

В целом можно сделать вывод о высоких финансовых рисках тепличного бизнеса, когда даже достаточно крупные и высокотехнологичные предприятия не застрахованы от убыточности деятельности.

Расчеты частных и интегрального коэффициентов конкурентоспособности показали, что самой высокой конкурентоспособностью обладало ООО «РЭХН», занимающее первое место по стратегическому позиционированию и второе – по уровню операционной эффективности. Данное предприятие сумело стать лидером рынка, вытеснив наиболее известное за пределами области АО «Совхоз Весна». Аутсайдером регионального рынка является ООО «АГА+». (табл. 7).

Таблица 7. Коэффициенты конкурентоспособности предприятий в 2021 г.

Предприятия	Коэффициент стратегического позиционирования	Коэффициент операционной эффективности	Коэффициент конкурентоспособности
ООО «АГА+»	0,12	9,54	1,16
ООО «Волга»	0,47	113,88	53,76
АО «Совхоз Весна»	0,92	39,04	35,73
ООО «Лето-2002»	0,28	298,14	82,04
ООО «РЭХН»	1,17	136,45	160,27

Суммарная мощность тепличных комплексов по выращиванию овощей защищенного грунта в области составляет чуть больше 100 га. Особенностью региона является концентрация основного производства овощей закрытого грунта в сельскохозяйственных организациях, на которые приходится 96% валового сбора против 68% по России в целом. Общая площадь теплиц составляла 113 га, или 0,48 м² в расчете на 1 жителя (рис. 1). Этого достаточно для удовлетворения внутренних потребностей, но не позволяет быть активным оператором национального рынка. Область занимает всего 12-е место в рейтинге-25 российских регионов по данному показателю, уступая многим из них в 2–4 раза [7].

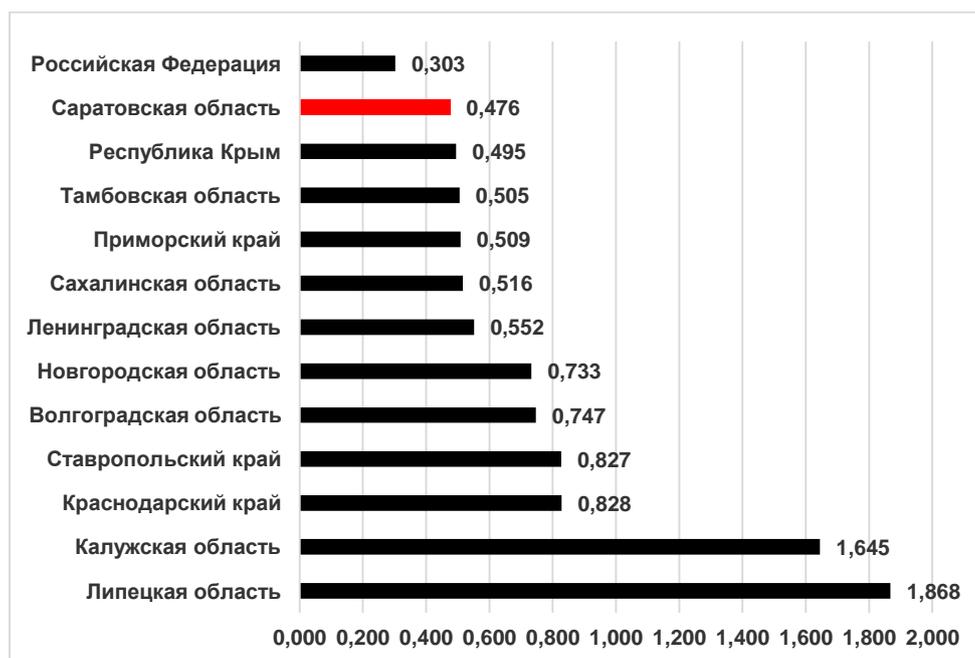


Рис. 1. Рейтинг регионов РФ по обеспеченности теплицами в 2021 г., м² на 1 жителя

Показатель обеспеченности теплицами чрезвычайно важен в оценке конкурентоспособности, так как отражает потенциал среднесрочного роста отрасли. Это связано с высокой стоимостью (до 40 тыс. руб./м²) строительства современных теплиц и длительным периодом окупаемости (не менее 6 лет) даже в условиях льготного кредитования.

Другим ключевым показателем производственной конкурентоспособности тепличного бизнеса является урожайность как итоговый показатель, аккумулирующий использование ключевых технологических факторов и определяющий в конечном итоге уровень удельных издержек. К сожалению, по этому параметру позиция Саратовской области в межрегиональной конкуренции еще слабее. Так, урожайность овощей закрытого грунта в Саратовской области ниже среднероссийского уровня (24-е место в рейтинге-25) и почти в 2,5 раза меньше, чем, например в Липецкой области (рис. 2).

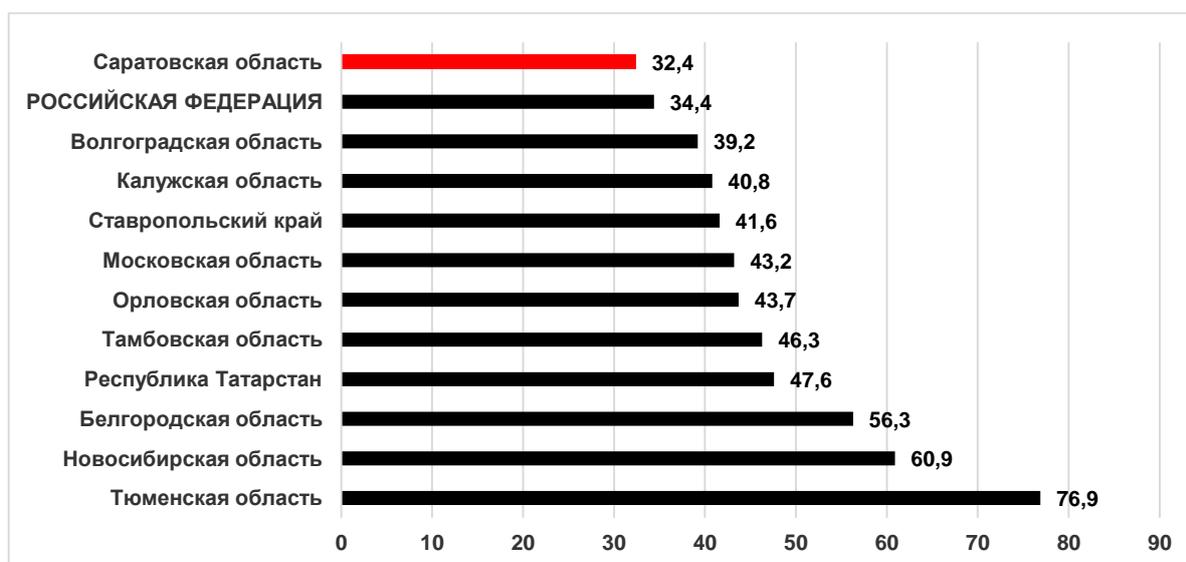


Рис. 2. Рейтинг регионов РФ по урожайности овощей защищенного грунта, ц/м²

В настоящее время регионами-лидерами в тепличном бизнесе России являются Липецкая область, Краснодарский край и Московская область, на которые приходится более четверти общероссийского производства. Саратовская область в 2021 г. занимала 13-е место по удельному весу в товарном (СХО и К(Ф)Х) производстве овощей закрытого грунта (рис. 3).



Рис. 3. Рейтинг регионов РФ по удельному весу в товарном овощеводстве закрытого грунта

Изучение динамики территориальной структуры российского рынка овощей закрытого грунта показало, что происходят интенсивные процессы ее трансформации. Можно одновременно наблюдать экспоненциальное развитие, стагнацию и депрессивный спад в ряде регионов. Так, например, в Липецкой области темпы роста за период 2010–2021 гг. составили 2263,5%. С другой стороны, в Кировской области сокращение за этот же период составило 87,2% (табл. 8). Аналогичная картина разнонаправленной динамики характерна и для 3 последних лет.

В целом скорость развития тепличного производства в стране за период 2010–2021 гг. составила 268,4% (табл. 8). К сожалению, Приволжский ФО и Саратовская область, в частности, развиваются намного медленнее, чем в среднем по стране и регионам-лидерах. Это и привело к устойчивому снижению роли Саратовской области в национальном производстве. Если в 2010 г. на регион приходилось 3,5% национального товарного производства овощей закрытого грунта, то в 2019 г. – уже только 2,7%, а в 2021 г. – всего 2,4%.

Таблица 8. Динамика развития товарного овощеводства закрытого грунта в 2010–2021 гг.

Регионы	Темпы роста, %	
	2021 г. к 2019 г.	2021 г. к 2010 г.
Российская Федерация	113,9	268,4
Липецкая область	150,8	2263,5
Московская область	117,5	289,6
Краснодарский край	118,1	463,3
Волгоградская область	110,6	390,3
Ставропольский край	122,4	...
Приволжский федеральный округ	99,3	144,6
Республика Башкортостан	80,3	84,2
Республика Татарстан (Татарстан)	82,9	185,8
Удмуртская Республика	56,1	43,9
Чувашская Республика – Чувашия	269,0	327,7
Пермский край	832,3	287,9
Кировская область	31,9	12,8
Пензенская область	96,0	104,6
Саратовская область	101,9	184,5

Как уже отмечалось, для количественной оценки конкурентоспособности Саратовской области коэффициентным методом использовали 2 параметра – относительную долю рынка и относительные темпы ее роста. Долю рынка в отличие от микроуровня будем рассчитывать в натуральных показателях через отношение валового сбора в регионе к валовому сбору в России. При расчетах относительной доли рынка она была скорректирована с учетом доли Липецкой области как сильнейшего региона-конкурента на национальном рынке. Относительная динамика будет отражать темпы роста регионального валового сбора овощей защищенного грунта за последние 5 лет по отношению к общероссийским темпам роста.

Расчеты интегрального коэффициента конкурентоспособности как произведения этих двух частных коэффициентов отражены в таблице 9.

Таблица 9. Коэффициенты конкурентоспособности овощеводства закрытого грунта регионов России в 2021 г.

Регионы	Относительные темпы роста	Относительная доля рынка	Коэффициент конкурентоспособности
Липецкая область	3,6	1,0	3,6
Московская область	2,8	0,6	1,8
Калужская область	3,1	0,4	1,3
Чеченская Республика	3,6	0,2	0,8
Ставропольский край	1,3	0,6	0,7
Волгоградская область	1,1	0,4	0,5
Краснодарский край	0,7	0,7	0,5
Новосибирская область	1,6	0,3	0,5
Белгородская область	0,8	0,2	0,2
Республика Татарстан	0,6	0,3	0,2
Саратовская область	0,6	0,2	0,1
Республика Башкортостан	0,4	0,3	0,1
Карачаево-Черкесская Республика	0,5	0,2	0,1

Как свидетельствуют данные таблицы 9, тепличный бизнес Саратовской области характеризуется низким уровнем конкурентоспособности (0,1), так как тепличная отрасль в регионе развивается медленнее, чем в стране, а ее рыночная доля составляет всего 0,2 от доли Липецкой области. С другой стороны – это не такой плохой результат, если говорить об 11-м месте среди 84 российских регионов.

Более информативные выводы позволяет сделать построение известной матрицы ВКГ [10], использующей наиболее важную с точки зрения рыночного успеха систему координат «Доля рынка – рост рынка». Не повторяя характеристики всех типов регионов, отметим, что Саратовская область попала в категорию «Собаки», или «Неудачников» (рис. 4).

		Регион	Значения коэффициентов	Регион	Значения коэффициентов
Относительный темп роста доли рынка	Высокий (выше среднероссийского)	«ТРУДНЫЕ ДЕТИ»		«ЗВЕЗДЫ»	
		Чеченская Республика	3,6; 0,2	Липецкая область	3,6; 1,0
		Калужская область	3,1; 0,4	Московская область	2,8; 0,6
		Новосибирская область	1,6; 0,3	Ставропольский край	1,3; 0,6
		Волгоградская область	1,1; 0,4		
		ИТОГО	1,3	ИТОГО	2,2
	Низкий (ниже среднероссийского)	«СОБАКИ»		«ДОЙНЫЕ КОРОВЫ»	
		Белгородская область	0,8; 0,2		
		Республика Татарстан	0,6; 0,3		
		Саратовская область	0,6; 0,2		
Карачаево-Черкесская Республика		0,5; 0,2	Краснодарский край	0,7; 0,7	
	ИТОГО	1,2	ИТОГО	0,7	
Низкая (меньше 0,5 доли региона-лидера)			Высокая (не менее 0,6 доли региона-лидера)		
Относительная доля национального рынка					

Рис. 4. Матрица ВКГ конкурентных позиций регионов на национальном рынке товарного овощеводства закрытого грунта

Выводы

В лидерах-звездах рынка овощеводства защищенного грунта оказались не самые южные российские регионы, хотя считается, что данная отрасль наиболее рентабельна там, где дольше световой день и выше среднегодовые температуры [2].

Традиционные рекомендации для регионов-«неудачников» заключаются в переводе ресурсов в более перспективные сферы бизнеса, уходе с рынка или снижении активности. Считается, что инвестирование в данные бизнесы в регионе слишком рискованно и вряд ли принесет отдачу. Однако с учетом упрощенного подхода матрицы, игнорирующей другие факторы конкурентоспособности, для Саратовской области более целесообразна стратегия ребрендинга.

Слабые конкурентные позиции Саратовской области во многом обусловлены более низким внутрорегиональным платежеспособным спросом, не самыми лучшими широкими климатическими факторами и достаточно длинным логистическим плечом поставок в столичные регионы. Помимо «естественных» факторов, негативное влияние на уровень мезоконкурентоспособности оказывают ограниченные финансовые возможности государственной поддержки из регионального бюджета, а также отсутствие эффекта масштаба – в области не сформирован крупный тепличный бизнес и не реализуются масштабные инвестиционные проекты.

Список источников

1. Александрова Л.А., Александров И.А. Конкурентоспособность российского сельского хозяйства на глобальных продовольственных рынках // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2022. № 12. С. 381–386.
2. Волкова И.Н. Тепличная отрасль хозяйства России и факторы, влияющие на ее развитие и размещение // Географическая среда и живые системы. 2021. № 1. С. 93–109.
3. Воронов Д.С. Динамический подход к оценке конкурентоспособности предприятий (глава 9) // Конкурентоспособность социально-экономических систем: монография; под науч. ред. А.И. Татаркина и В.В. Криворотова. Москва: Экономика, 2014. 464 с. С. 371–409.
4. Гармашова Е.П. Основные концепции конкурентоспособности национальной экономики // Вестник Сургутского государственного университета. 2019. № 1(23). С. 51–58.
5. Гельвановский М., Жуковская В., Трофимова И. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерениях // Российский экономический журнал. 1998. № 3. С. 67–78.
6. Итоги-2022: овощи защищенного грунта [Электронный ресурс] // Институт Конъюнктуры Аграрного Рынка (ИКАР). Дата публикации 29 декабря 2022 г. URL: <https://agrovesti.net/lib/industries/vegetables/itogi-2022-ovoshchi-zashchishchennogo-grunta.html?ysclid=ln1lme6w4h880993555> (дата обращения: 20.03.2023).
7. Основные итоги сельскохозяйственной микропереписи 2021 года. Статистический сборник / Федеральная служба государственной статистики. Москва: ИИЦ «Статистика России», 2022. 420 с.
8. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость; пер. с англ. Москва: Альпина Бизнес Букс, 2005. 715 с.
9. Портер М. Конкуренция; пер. с англ. Москва: Издательский дом «Вильямс», 2010. 591 с.
10. Хендерсон Брюс Д. Продуктовый портфель [Электронный ресурс] // bcg perspectives by The Boston Consulting Group. January 01, 1970. URL: https://www.bcgperspectives.com/content/Classics/strategy_the_product_portfolio/ (дата обращения: 20.03.2023).

References

1. Aleksandrova L.A., Aleksandrov I.A. Konkurentosposobnost' rossijskogo sel'skogo khozyajstva na global'nykh prodovol'stvennykh rynkakh [Competitiveness of Russian agriculture in the global food markets]. *Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ekonomika, nauka, tekhnologii = Competitiveness in a global world: economics, science, technology*. 2022;12:381-386. (In Russ.).
2. Volkova I.N. Teplichnaya otrasl' khozyajstva Rossii i factory, vliyayushchie na ee razvitie i razmeshchenie [Greenhouse industry of Russia and factors influencing its development and localization]. *Geograficheskaya sreda i zhivye sistemy = Geographical Environment and Living Systems*. 2021;1:93-109. (In Russ.).
3. Voronov D.S. Dinamicheskij podkhod k otsenke konkurentosposobnosti predpriyatij (glava 9). *Konkurentosposobnost' sotsial'no-ekonomicheskikh sistem: monografiya; pod nauch. red. A.I. Tatarkina i V.V. Krivorotova* [Dynamic approach for evaluating the competitiveness of enterprises (Chapter 9). Competitiveness of socio-economic systems: monograph; edited by A.I. Tatarkin and V.V. Krivorotov]. Moscow: Economics; 2014. 464 p. Pp. 371-409. (In Russ.).

4. Garmashova E.P. Osnovnye kontseptsii konkurentosposobnosti natsional'noj ekonomiki [Basic concepts of national economy competitiveness]. *Vestnik Surgutskogo gosudarstvennogo universiteta = Surgut State University Journal*. 2019;1(23):51-58. (In Russ.).
5. Gelvanovsky M., Zhukovskaya V., Trofimova I. Konkurentosposobnost' v mikro-, mezo- i makrourovnevom izmereniyakh [Competitiveness in micro-, meso- and macro-level dimensions]. *Rossiiskij ekonomicheskij zhurnal = Russian Economic Journal*. 1998;3:67-78. (In Russ.).
6. Itogi-2022: ovoshchi zashchishchennogo grunta. Institut Kon'yunktury Agrarnogo Rynka (IKAR). Data publikatsii 29 dekabrya 2022 g. [Results-2022: vegetables of protected soil. The Institute for Agricultural Market Studies (IKAR). Date of publication December 29, 2022]. URL: <https://agrovesti.net/lib/industries/vegetables/itogi-2022-ovoshchi-zashchishchennogo-grunta.html?ysclid=ln1lme6w4h880993555>. (In Russ.).
7. Osnovnye itogi sel'skokhozyajstvennoj mikroperepisi 2021 goda. Statisticheskij sbornik. Federal'naya sluzhba gosudarstvennoj statistiki [Main results of the agricultural micro-census of 2021. Statistical collection. Federal State Statistics Service]. Moscow: Statistika Rossii; 2022. 420 p. (In Russ.).
8. Porter M. Competitive advantage: How to achieve a high result and ensure its sustainability; translated from English. Moscow: Alpina Business Books, 2005. 715 p. (In Russ.).
8. Porter M. Konkurentnoe preimushchestvo: Kak dostich' vysokogo rezul'tata i obespechit' ego ustojchivost'; perevod s anglijskogo [Competitive advantage. Creating and Sustaining Superior Performance. New York: The Free Press; 1985]. Moscow: Alpina Business Books; 2005. 715 p. (In Russ.).
9. Porter M. Konkurenciya; perevod s anglijskogo [On competition. Boston: Harvard Business School Press; 1998]. Moscow: Williams Publishing House; 2010. 591 p. (In Russ.).
10. Henderson Bruce D. Produktovyy portfel' [Product portfolio]. Website bcg perspectives by The Boston Consulting Group. January 01, 1970. URL: https://www.bcgperspectives.com/content/Classics/strategy_the_product_portfolio/. (In Russ.).

Информация об авторах

Л.А. Александрова – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Проектный менеджмент и внешнеэкономическая деятельность в АПК» ФГБОУ ВО «Саратовский государственный университет генетики, биотехнологии и инженерии имени Н.И. Вавилова», teacheralexandrova@yandex.ru, <https://orcid.org/0000-0002-9673-6033>.

И.А. Александров – ассистент кафедры «Проектный менеджмент и внешнеэкономическая деятельность в АПК» ФГБОУ ВО «Саратовский государственный университет генетики, биотехнологии и инженерии имени Н.И. Вавилова», i.alexandrov@sgau.ru.

И.П. Глебов – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Проектный менеджмент и внешнеэкономическая деятельность в АПК» ФГБОУ ВО «Саратовский государственный университет генетики, биотехнологии и инженерии имени Н.И. Вавилова», glebovip52@mail.ru.

К.А. Петров – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Проектный менеджмент и внешнеэкономическая деятельность в АПК» ФГБОУ ВО «Саратовский государственный университет генетики, биотехнологии и инженерии имени Н.И. Вавилова», konpetrov@yandex.ru

Н.А. Киреева – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономики ФГБОУ ВО «Саратовская государственная юридическая академия», natakirееva1@yandex.ru.

Information about the authors

L.A. Aleksandrova, Doctor of Economic Sciences, Professor, the Dept. of Project Management and Foreign Economic Activity in Agro-Industrial Complex, Saratov State University of Genetics, Biotechnology and Engineering named after N.I. Vavilov, teacheralexandrova@yandex.ru, <https://orcid.org/0000-0002-9673-6033>.

I.A. Aleksandrov, Assistant, the Dept. of Project Management and Foreign Economic Activity in Agro-Industrial Complex, Saratov State University of Genetics, Biotechnology and Engineering named after N.I. Vavilov, i.alexandrov@sgau.ru.

I.P. Glebov, Doctor of Economic Sciences, Professor, the Dept. of Project Management and Foreign Economic Activity in Agro-Industrial Complex, Saratov State University of Genetics, Biotechnology and Engineering named after N.I. Vavilov, glebovip52@mail.ru.

K.A. Petrov, Candidate of Economic Sciences, Docent, the Dept. of Project Management and Foreign Economic Activity in Agro-Industrial Complex, Saratov State University of Genetics, Biotechnology and Engineering named after N.I. Vavilov, konpetrov@yandex.ru.

N.A. Kireeva, Doctor of Economic Sciences, Professor, the Dept. of Economics, Saratov State Law Academy, natakirееva1@yandex.ru.

Статья поступила в редакцию 05.08.2023; одобрена после рецензирования 22.09.2023; принята к публикации 04.10.2023.

The article was submitted 05.08.2023; approved after reviewing 22.09.2023; accepted for publication 04.10.2023.

© Александрова Л.А., Александров И.А., Глебов И.П., Петров К.А., Киреева Н.А., 2023