

УДК 631.115.1

UDC 631.115.1

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАЛЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ АГРАРНОЙ СФЕРЫ

PRIMARY DIRECTIONS FOR IMPROVEMENT OF THE COMPETITIVENESS OF SMALL BUSINESS FORMS IN THE AGRICULTURAL SECTOR

Улезько Андрей Валерьевич
д.э.н., профессор

Ulezko Andrei Valerievich
Dr.Sci.Econ., professor

Алексеева Надежда Васильевна
ассистент
Воронежский государственный аграрный университет, Воронеж, Россия

Alekseeva Nadezhda Vasilievna
assistant
Voronezh State Agricultural University, Voronezh, Russian Federation

В статье рассматриваются вопросы обеспечения конкурентоспособности малых форм хозяйствования аграрной сферы и обосновываются направления ее повышения через развитие государственной политики в отношении субъектов малого агробизнеса, конкурентной среды, территориально-отраслевых связей, элементов организационно-экономического механизма, производственных систем и повышение конкурентоспособности продукции

The article considers the issues of providing the competitiveness of small business forms in the agricultural sector and it justifies the directions of its improvement through the development of the government politics in respect of the subjects of small agribusiness, competitive environment, territorial and sectoral linkages, elements of organizational-economic mechanism, production systems and improving the competitiveness of products

Ключевые слова: МАЛЫЕ ФОРМЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ, МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО, МАЛЫЙ АГРОБИЗНЕС, КОНКУРЕНЦИЯ, КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

Keywords: SMALL BUSINESS FORMS, SMALL BUSINESS, SMALL AGRIBUSINESS, COMPETITION, COMPETITIVENESS

Конкуренция является объективным и неотъемлемым условием рыночной экономики и предполагает естественное соперничество хозяйствующих субъектов за ограниченный объем ресурсов и возможность обеспечить наилучшие условия купли-продажи. Конкуренция - это многоуровневое явление, сложность и масштабность которого определяется степенью локализации рынков, на которых она проявляется (межстрановая, межрегиональная, межотраслевая, внутриотраслевая, территориальная конкуренция и т.д.). При определенных условиях конкуренция может существовать даже внутри хозяйствующих субъектов (конкуренция за рабочие места, лучшие условия труда, за заказ на производство продукции и др.). Конкурентные отношения хозяйствующих субъектов складываются в рамках конкурентной борьбы исходя из особенностей конкурентной среды, формирующей механизм взаимодействия конкурирующих экономических

агентов в рамках институциональных норм и правил в границах локализованных рынков.

Современная практика хозяйствования показывает, что малым формам предпринимательства в сельском хозяйстве приходится конкурировать на агропродовольственном рынке не столько между собой, сколько с крупными интегрированными агропромышленными формированиями, и сельскохозяйственными предприятиями, созданными на базе реформированных колхозов и совхозов. Если в экономически развитых странах значительная часть сектора малого агробизнеса интегрирована в систему крупнотоварного производства и разделения труда (особенно в мясном скотоводстве, птицеводстве и свиноводстве), то отечественные малые сельскохозяйственные товаропроизводители практически изолированы от процессов функционирования хозяйствующих субъектов, доминирующих на локальных рынках и использующих инструменты монопольного давления на разрозненных мелких предпринимателей [15].

Размер хозяйствующего субъекта и масштаб производства также во многом определяют границы рыночного пространства, в пределах которого он может реализовать продукцию на условиях, обеспечивающих возможность его эффективного воспроизводства. Как правило, чем выше локализация продуктового рынка, тем выше уровень конкуренции в условиях ограниченного спроса, а расширение границ рынков сбыта возможно либо за счет развития заготовительной и сбытовой кооперации, либо, при ее отсутствии, через использование услуг рыночных посредников, существенно влияющих на уровень закупочных цен и конкурентоспособность малых форм хозяйствования.

Помимо конкуренции на продуктовых рынках субъекты малого предпринимательства вынуждены конкурировать с другими хозяйствующими субъектами за право пользоваться ограниченным объемом ресурсов на локальных территориях. Наиболее слабы позиции мелких предпринима-

телей в борьбе за кредитные и земельные ресурсы, где представители крупного агробизнеса имеют неоспоримые конкурентные преимущества за счет массы и качества залогового обеспечения, наличия собственных средств для выкупа земельных долей и возможности более высоких выплат за их аренду.

Очевидно, что конкурентоспособность, в силу своей многогранности и сложности, зависит от множества факторов различной природы, эффективное управление которыми возможно лишь в рамках единой стратегии развития сектора малых форм хозяйствования. В настоящее же время каждый хозяйствующий субъект сектора малого предпринимательства пытается получить индивидуальные конкурентные преимущества, что приводит лишь к обострению конкуренции на уровне локальных рынков и ограничивает эффективность развития всей совокупности малых форм хозяйствования.

О.В. Мальцева [7] предлагает вести речь о государственной конкурентной политике, обеспечивающей развитие конкуренции на рынках, стимулирование формирования и развития конкурентной среды и конкурентных механизмов, защиту участников рынка от недобросовестной конкуренции, и не ограничивающейся только антимонопольной политикой. По ее мнению, в качестве основного инструмента конкурентной политики использовались защитные механизмы, тогда как инструменты, способствующие развитию конкуренции, не всегда использовались не в полной мере.

Ряд исследователей, предлагает определять направления повышения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов через выявление и генерацию ключевых факторов успеха. Так, например, И.В. Иванова [3] связывает повышение конкурентоспособности с такими факторами как способность к инновациям, возможность использования ресурсосберегающих технологий и роста производительности труда, повышение доступности

потребителей к произведенным товарам, мониторинг спроса и удовлетворение потребительских запросов, эффективность маркетинговой деятельности, уровень интеграции в единое информационное пространство и качество системы информационного обеспечения управления, доступ к ресурсам и свобода выхода на продуктовые рынки.

Специфика рынка сельскохозяйственной продукции, характеризующегося наличием большого числа относительно мелких производителей товаров с одинаковыми потребительскими качествами, практически сводит на нет возможность задействования такого источника конкурентоспособности как стратегическое позиционирование [14]. Относительно мелкий масштаб производства и однотипность производимых товаров вынуждает практически всех мелких сельскохозяйственных товаропроизводителей пассивно адаптироваться к изменениям рынка, тогда как возможности активной адаптации и непосредственного воздействия на локальные рынки доступны только крупным игрокам.

В этой ситуации основным источником конкурентоспособности субъектов малого предпринимательства аграрного сектора становится операционная эффективность (по М. Портеру), позволяющая осуществлять схожие виды деятельности эффективнее, чем это делают конкуренты, за счет повышения отдачи ресурсов, задействованных в процессе производства [1].

При оценке факторов, влияющих на выбор направлений повышения конкурентоспособности агропромышленного производства, Н.С. Середина [12] предлагает выделять факторы функционального и организационного уровня. К функциональному уровню она относит конкурентоспособность на уровне факторов агропромышленного производства, конкурентоспособность на уровне детерминант этих факторов и конкурентоспособность на уровне условий действия детерминант. Детерминантами факторов производства, по мнению Н.С. Серединой относятся инвестиции, инновации,

развитие сопряженных и поддерживающих отраслей, аграрная политика и др. Организационный уровень при этом представлен конкурентоспособностью всего агропромышленного комплекса РФ, АПК отдельных регионов, конкурентоспособностью хозяйствующих субъектов и конкурентоспособностью отдельных видов продукции.

Е.В. Романенко [9], исследуя потенциал повышения конкурентоспособности малого предпринимательства, рассматривает многоуровневую иерархию способностей данного сектора, отражающую движение от операционной деятельности к стратегическому управлению: на первом уровне операционные способности соответствуют компетенциям, свойственным большинству субъектов сектора малого предпринимательства; на втором - «ключевые» способности формируют «ключевые» компетенции, выступающие в качестве основы конкурентных преимуществ малого бизнеса; на третьем - динамические способности гарантируют обновление и формирование новых организационных компетенций сектора малого предпринимательства.

По мнению М.Д. Джамалдиновой [2], значительная часть хозяйствующих субъектов так и не осознала необходимость непрерывной конкурентной борьбы и постоянного формирования конкурентных преимуществ, требуемых для выживания на рынке. Она считает, что основная причина такой ситуации заключается в неверном подходе к построению систем обеспечения конкурентоспособности, в отсутствии у хозяйствующих субъектов адекватных управленческих и организационно-экономических механизмов реагирования на изменения среды функционирования и конъюнктуры рынка.

Многие исследователи совершенно справедливо связывают конкурентоспособность хозяйствующего субъекта с конкурентоспособностью продукции. Вместе с тем, А.В. Селезнева [11] совершенно справедливо утверждает, что конкурентоспособность предприятия достигается не толь-

ко за счет производства конкурентоспособного товара, поскольку конкурентоспособность формируется не только на рынке товаров и услуг, но и на рынках ресурсов, труда, капитала и т.п., поскольку помимо конкурентоспособного товара свой вклад в конкурентоспособность хозяйствующего субъекта будут вносить и такие конкурентные преимущества, как современные технологии, перспективные кадры, командная работа, подходы к продвижению продукции, месторасположение хозяйствующего субъекта и др.

Нельзя не согласиться со сторонниками подхода, связывающего рост конкурентоспособности субъектов малого агробизнеса с консолидацией их экономических и социальных интересов и развитием отношений производственной и, в первую очередь, потребительской кооперации. Именно кооперация обеспечивает максимальный синергетический эффект при объединении мелкотоварных форм хозяйствования и повышает их значимость как игрока на локальных и региональных рынках сельскохозяйственной продукции и продовольствия.

В Концепции развития кооперации на селе на период до 2020 г., принятой Первым Всероссийским Съездом Сельских Кооперативов 22 марта 2013 г. [5], к основным задачам сельской кооперации относятся: обеспечение конкурентоспособности на рынках товаров и услуг; повышение уровня доходов и благосостояния за счет роста эффективности деятельности и устранения излишних посредников, влияние на ценовую политику агентов рынков сельскохозяйственной продукции и ресурсов; формирование активной поведенческой позиции кооператоров, роста их самоорганизации и участия в управлении хозяйственной деятельностью; оказание консолидированного влияния на аграрную политику государства; создание условий использования достижений научно-технического прогресса, современных технологий, обеспечение доступа к банковским и иным услугам и др.

В условиях доминирования сельскохозяйственных предприятий и действительно подсобном характере хозяйств населения в системе централизованной экономики советского периода, в России сложилась существенная зависимость мелких сельскохозяйственных товаропроизводителей, локализованных в пределах отдельных сельских территориях, от наличия крупных хозяйствующих субъектов, способных взять на себя часть функций по обеспечению деятельности малых форм хозяйствования. Уход из села представителей крупного и среднего агробизнеса или существенное снижение эффективности их функционирования обуславливали устойчивое сокращение объемов производства сельскохозяйственной продукции и снижение уровня ее товарности.

Важным фактором, определяющим возможности повышения конкурентоспособности малых форм хозяйствования, является рост их дифференциации. Увеличивается число хозяйств населения потребительского типа, которые не могут конкурировать с крупными сельскохозяйственными производителями и переработчиками сельскохозяйственного сырья в производстве таких видов продукции как молоко, картофель, мясо свиней и др. Даже в условиях низкого уровня доходов они считают экономически обоснованным приобретать готовую продукцию, а не производить ее. Товарные же формы хозяйств населения практически исчерпали потенциал своего развития и рассчитывать на рост их конкурентоспособности можно лишь при условии вовлечения в процессы сельскохозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции, через стимулирование предпринимательски активных сельских жителей к организации структур предпринимательского типа и включению их в технологические цепочки в тех звеньях, где именно малые формы предпринимательства могут обеспечить высокую эффективность отдельных технологических процессов и рабочих операций [10].

В последнее время все большую популярность приобретает кластерная теория развития отраслей и территорий, представляющей кластер как особую форму интеграции, объединяющей совокупность технологически и экономически связанных хозяйствующих субъектов вокруг лидера на принципиально новых условиях сотрудничества.

Некоторые исследователи, не вникнув в глубинную суть этой, во многом инновационной, формы интеграционных отношений, пытаются переложить ее на условия современного сельского хозяйства России, например, через формирование кластеров малых форм хозяйствования [4, 6, 13] или малых агропромышленных кластеров, формируемых на уровне муниципальных районов и даже сельских поселений [8]. Такой подход в корне противоречит таким условиям возникновения кластера как наличие хозяйствующего субъекта - интегратора, обеспечивающего значимую роль кластера на национальном или региональном рынках, наличие устойчивых вертикальных и горизонтальных экономических связей между хозяйствующими субъектами, формирующими кластер, осознание необходимости согласования интересов всех участников кластерного образования и др. Кластер не может быть создан по чьему-то приказу или желанию. Он формируется эволюционным путем в условиях понимания отдельными хозяйствующими субъектами экономических преимуществ, получаемых ими от вхождения в систему кластерных отношений без какого-либо давления извне.

Приоритетные направления повышения конкурентоспособности субъектов малого предпринимательства аграрного сектора можно систематизировать в разрезе шести групп: развития государственной политики в отношении субъектов малого агробизнеса, конкурентной среды, территориально-отраслевых связей, элементов организационно-экономического механизма, развития производственных систем и повышения конкурентоспособности продукции.

Основные направления повышения конкурентоспособности малых форм хозяйствования приведены на рисунке 1.

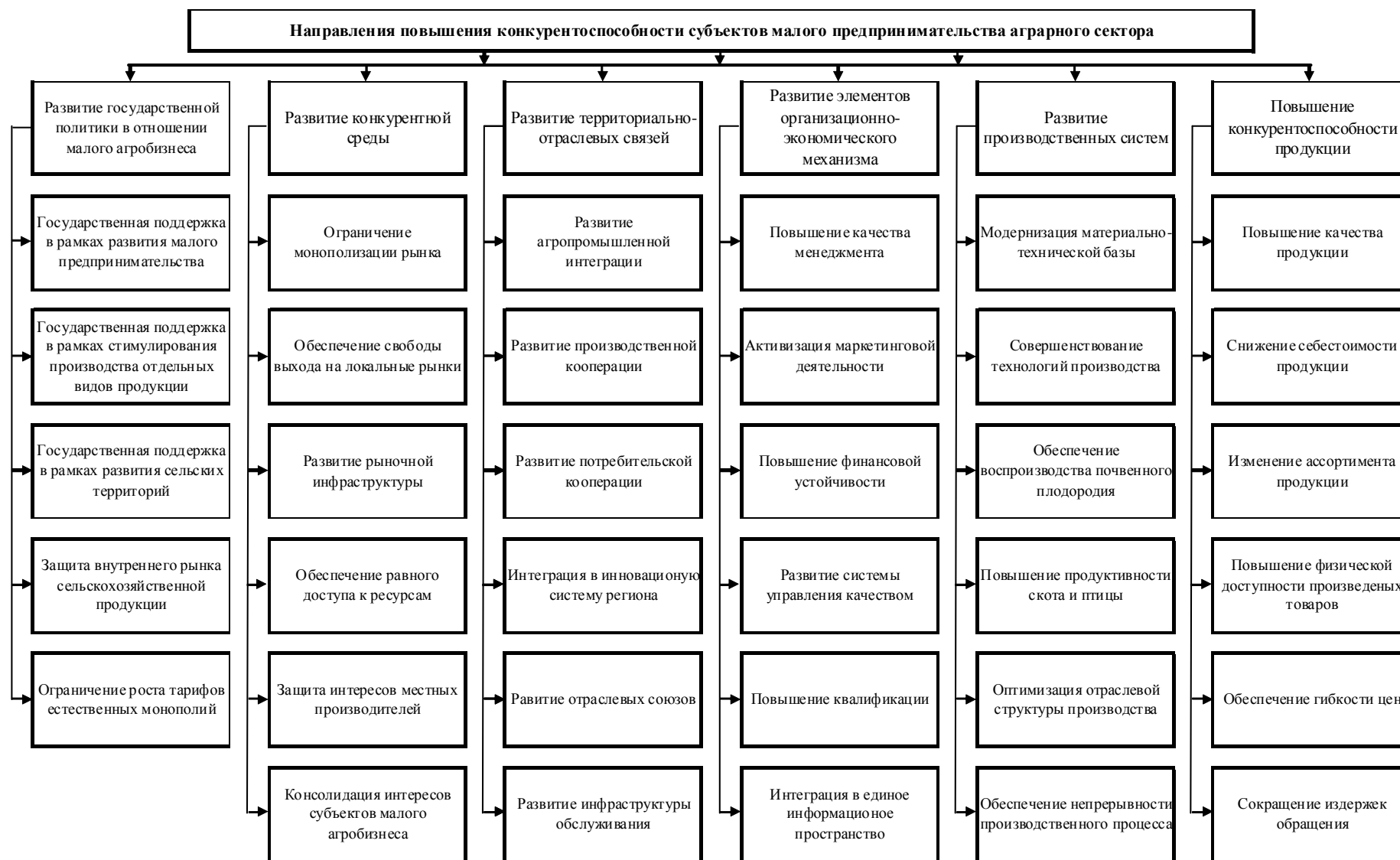


Рисунок 1. Приоритетные направления повышения конкурентоспособности субъектов малого предпринимательства аграрного сектора

Первая группа направлений связана с непосредственным участием государства в стимулировании развития сектора малого агробизнеса через развитие системы государственной поддержки малых форм хозяйствования в рамках реализации целевых программ, использование мер по защите внутреннего рынка сельскохозяйственной продукции и ограничение роста тарифов естественных монополий. Осознав, что малые формы хозяйствования до сих пор являются производителями значительной части некоторых основных видов сельскохозяйственной продукции и заместить их в ближайшей перспективе крупный бизнес не сможет, государство должно пересмотреть свою политику по отношению как к товарным, так и потребительским формам хозяйствования на селе с учетом их объективного влияния на устойчивость развития сельских территорий.

Несомненна роль государства и в развитии конкурентной среды. Одним из основных направлений в этой сфере является ограничение монополизма рынков сельскохозяйственной продукции через повышение эффективности антимонопольной политики государства и формирование системы обеспечения свободного выхода мелких товаропроизводителей на локальные рынки.

Свобода выхода на рынки определяется не только отсутствием диктата монополистов и административных барьеров, но и уровнем развития рыночной инфраструктуры, обеспечивающей связь производителя продукции с ее потребителями и организацию товарных потоков. В условиях ограниченности средств, выделяемых на государственную поддержку хозяйствующих субъектов аграрной сферы, малые формы хозяйствования должны иметь равный доступ к ним, а также к другим ресурсам, необходимым для ведения сельскохозяйственного производства. Оценивая социальную нагрузку на субъекты малого агробизнеса в рамках развития сельских территорий органы власти всех уровней должны эффективно использовать меры по защите интересов местных товаропроизводителей и разви-

тию общественных организаций, реализующих функции консолидации интересов мелких товаропроизводителей в пределах территориальных образований различного уровня.

В качестве наиболее эффективных направлений углубления территориально-отраслевых связей можно выделить развитие отношений интеграции и кооперации. Если интеграция в форме создания интегрированных структур холдингового типа не ориентирована на вовлечение в интеграционные процессы малых форм хозяйствования, то формирование структур кластерного типа (территориальные и продуктовые кластеры) создает предпосылки включения в технологические цепочки и мелких товаропроизводителей. Преимущества производственной и потребительской кооперации для малых форм хозяйствования не вызывают сомнения, но в условиях их неудовлетворительной финансовой устойчивости именно государство должно стать инициатором их создания и оказать содействие в формировании их материально-технической базы. Действенную помощь в повышении эффективности производства отдельных видов продукции могут оказать отраслевые союзы, но значимость их роли может реально возрасти лишь при формировании продуктовых кластеров. Специфическим направлением совершенствования территориально-отраслевых связей является развитие объектов инфраструктуры, обслуживающих малые формы хозяйствования. К их числу относятся информационно-консультационные центры, центры зооветеринарного обслуживания, центры технического и инженерного обслуживания, аналитические лаборатории, центры маркетинговых исследований и т.п.

Незначительный масштаб производства и необходимость минимизировать затраты на реализацию функций организации производства и управления при отсутствии возможности их аутсорсинга приводят к определенным деформациям организационно-экономического механизма развития малых форм хозяйствования. Необходимость повышения качества

общего менеджмента и активизации маркетинговой деятельности объективно обуславливают передачу части управленческих функций (учет и формирование отчетности, подготовка кредитных заявок, подготовка заявок на участие в различных программах, исследование рынков продукции и ресурсов, снабжение, оценка перспективных технологий, прогнозирование и т.п.) на принципах аутсорсинга специализированным структурам, что позволит не только повысить качество принимаемых решений, но и существенно сократить объем текущих затрат. При этом, важнейшим элементом повышения качества управления является непрерывное повышение квалификации сельских предпринимателей. Возможности интеграции малых форм хозяйствования в технологические цепочки крупных интегрированных структур связаны с их способностью обеспечивать заданный уровень качества продукции, что объективно требует формирования системы управления качеством и ее сертификации интегрированными объединениями. Внедрение системы управления качеством является обязательным при производстве с жестко заданными характеристиками и потребительскими свойствами (например, производство так называемой «органической» продукции, продукцией для диетического питания и т.п.). Еще одним условием адаптации организационно-экономического механизма к современным условиям является интеграция хозяйствующих субъектов и единое информационно пространство и использование современных средств коммуникаций и информационных технологий.

Очевидно, что конкурентоспособность хозяйствующих субъектов, в первую очередь, определяется качеством их производственных систем, а именно уровнем развития материально-технической базы, используемыми технологиями, продуктивным потенциалом сельскохозяйственных животных, естественным плодородием почв и его воспроизводством, рациональностью сочетания развиваемых отраслей, возможностью обеспечения непрерывности производственных процессов.

В конечном счете, конкурентоспособность хозяйствующего субъекта определяются конкурентоспособностью производимой им товарной продукции. Основными направлениями повышения конкурентоспособности продукции являются повышение ее качества, снижение производственной себестоимости, изменение ассортимента продукции, повышение физической доступности товаров, использование гибкой ценовой политики, сокращение издержек обращения.

Литература

1. Воронов Д. Оценка и анализ конкурентоспособности предприятий [Электронный ресурс] / Д. Воронов. – Екатеринбург: ВШЭМ УрФУ. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/management/strategy/competit/analysis2.shtml>
2. Джамалдинова М.Д. Влияние инноваций в повышении конкурентоспособности российских предприятий / М.Д. Джамалдинова // Вопросы региональной экономики. - 2014. - Т.20. - №3. - С. 38-45.
3. Иванова И.В. Основные направления повышения конкурентоспособности предприятия / И.В. Иванова // Актуальные вопросы экономики и управления: матер. междунар. науч. конф. (г. Москва, апрель 2011 г.). - Т.II. - М.: РИОР, 2011. - С. 97-100.
4. Клименко А.В. Организационно-экономические основы развития малых форм хозяйствования в региональном АПК (на материалах Омской области): автореф. дис. ... канд. экон. наук (08.00.05) / А.В. Клименко. – Новосибирск, 2008. – 24 с.
5. Концепция развития кооперации на селе на период до 2020 г.: принята Первым Всероссийским Съездом Сельских Кооперативов 22 марта 2013 г. [Электронный ресурс] // Портал министерства сельского хозяйства РФ. – Режим доступа: www.mcsx.ru/documents/file_document/v7_show/23244.htm
6. Лисин М.Н. Формирование кластера малых форм хозяйствования регионального АПК: автореф. дис. ... канд. экон. наук (08.00.05) / М.Н. Лисин. – Москва, 2013. – 21 с.
7. Мальцева О.В. Государственная конкурентная политика как форма поддержки конкурентоспособности предпринимательских структур / О.В. Мальцева // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. - 2011. - №1. - С. 45-50.
8. Морозов Н.М. Агропромышленные кластеры малой формы / Н.М. Морозов, М.А. Конаков // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 2009. - № 2. - С. 30-33.
9. Романенко Е.В. Развитие конкурентных преимуществ сектора малого предпринимательства региона на основе ресурсно-динамического подхода / Е.В. Романенко // Вестник Сибирской государственной автомобильно-дорожной академии. - 2014. - №3 (37). - С. 116-121.
10. Савченко Т.В. Семейные фермы в системе устойчивого развития сельских территорий / Т.В. Савченко, А.В. Улезько, Н.Н. Кравченко. – Воронеж: ВГАУ, 2013. – 174 с.
11. Селезнева А.В. Конкурентоспособное предприятие: основные тенденции преобразования / А.В. Селезнева // Вестник Пермского национального исследовательского

ского политехнического университета. Машиностроение, материаловедение. - 2014. - Т.16. - №2. - С. 105-110.

12. Середина Н.С. Повышение конкурентоспособности АПК региона на основе развития процессов интеграции: автореф. дис. ... канд. экон. наук (08.00.05) / Н.С. Середина. – Москва: ГНУ ВНИОПТУСХ, 2011. – 22 с.

13. Стукач В. Организационно-экономические основы формирования конкурентоспособности малых форм хозяйствования в АПК / В. Стукач, А. Клименко // Современные наукоемкие технологии. – 2009. - №3. – С. 91-94.

14. Улезько А.В. Стратегические аспекты формирования ресурсного потенциала фермерских хозяйств / А.В. Улезько, К.С. Терновых, В.П. Рябов // Проблемы развития малого бизнеса: сб. науч. труд. - Воронеж, 2002. - С. 64-70.

15. Улезько А.В. Хозяйствующие субъекты аграрной сферы: ресурсное обеспечение и инновационное развитие / А.В. Улезько, Н.Г. Нечаев, И.С. Соковых, А.В. Климов. – Воронеж: ВГАУ, 2013. – 274 с.

References

1. Voronov D. Ocenka i analiz konkurentosposobnosti predpriyatij [Jelektronnyj resurs] / D. Voronov. – Ekaterinburg: VShJeM UrFU. - Rezhim dostupa: <http://www.cfin.ru/management/strategy/competit/analysis2.shtml>
2. Dzhamaaldinova M.D. Vlijanie innovacij v povyshenii konkurentosposobnosti rossijskikh predpriyatij / M.D. Dzhamaaldinova // Voprosy regional'noj jekonomiki. - 2014. - T.20. - №3. - S. 38-45.
3. Ivanova I.V. Osnovnye napravlenija povyshenija konkurentosposobnosti predpriyatija / I.V. Ivanova // Aktual'nye voprosy jekonomiki i upravlenija: mater. mezhdunar. nauch. konf. (g. Moskva, aprel' 2011 g.). - T.II. - M.: RIOR, 2011. - S. 97-100.
4. Klimenko A.V. Organizacionno-jekonomicheskie osnovy razvitija malyh form hozjajstvovanija v regional'nom APK (na materialah Omskoj oblasti): avtoref. dis. ... kand. jekon. nauk (08.00.05) / A.V. Klimenko. – Novosibirsk, 2008. – 24 s.
5. Konceptija razvitija kooperacii na sele na period do 2020 g.: prinjata Pervym Vserossijskim S#ezdom Sel'skikh Kooperativov 22 marta 2013 g. [Jelektronnyj resurs] // Portal ministerstva sel'skogo hozjajstva RF. – Rezhim dostupa: www.mcx.ru/documents/file_document/v7_show/23244.htm
6. Lisin M.N. Formirovanie klastera malyh form hozjajstvovanija regional'nogo APK: avtoref. dis. ... kand. jekon. nauk (08.00.05) / M.N. Lisin. – Moskva, 2013. – 21 s.
7. Mal'ceva O.V. Gosudarstvennaja konkurentnaja politika kak forma podderzhki konkurentosposobnosti predprinimatel'skikh struktur / O.V. Mal'ceva // Nauka i obrazovanie: hozjajstvo i jekonomika; predprinimatel'stvo; pravo i upravlenie. - 2011. - №1. - S. 45-50.
8. Morozov N.M. Agropromyshlennye klasteri maloj formy / N.M. Morozov, M.A. Konakov // Jekonomika sel'skohozjajstvennyh i pererabatyvajushchih predpriyatij. - 2009. - № 2. - S. 30-33.
9. Romanenko E.V. Razvitie konkurentnyh preimushhestv sektora malogo predprinimatel'stva regiona na osnove resursno-dinamicheskogo podhoda / E.V. Romanenko // Vestnik Sibirskoj gosudarstvennoj avtomobil'no-dorozhnoj akademii. - 2014. - №3 (37). - S. 116-121.
10. Savchenko T.V. Semejnye fermy v sisteme ustojchivogo razvitija sel'skikh territorij / T.V. Savchenko, A.V. Ulez'ko, N.N. Kravchenko. – Voronezh: VGAU, 2013. – 174 s.
11. Selezneva A.V. Konkurentosposobnoe predpriyatie: osnovnye tendencii preobrazovanija / A.V. Selezneva // Vestnik Permskogo nacional'nogo issledovatel'skogo politehnicheskogo universiteta. Mashinostroenie, materialovedenie. - 2014. - T.16. - №2. - S. 105-110.

12. Seredina N.S. Povyshenie konkurentosposobnosti APK regiona na osnove razvitija processov integracii: avtoref. dis. ... kand. jekon. nauk (08.00.05) / N.S. Seredina. – Moskva: GNU VNIIOPTUSH, 2011. – 22 s.
13. Stukach V. Organizacionno-jekonomicheskie osnovy formirovanija konkurentosposobnosti malyh form hozjajstvovanija v APK / V. Stukach, A. Klimenko // Sovremennye naukoemkie tehnologii. – 2009. - №3. – S. 91-94.
14. Ulez'ko A.V. Strategicheskie aspekty formirovanija resursnogo potenciala fermerskih hozjajstv / A.V. Ulez'ko, K.S. Ternovyh, V.P. Rjabov // Problemy razvitija malogo biznesa: sb. nauch. trud. - Voronezh, 2002. - S. 64-70.
15. Ulez'ko A.V. Hozjajstvujushhie sub#ekty agrarnoj sfery: resursnoe obespechenie i innovacionnoe razvitie / A.V. Ulez'ko, N.G. Nechaev, I.S. Sokovyh, A.V. Klimov. – Voronezh: VGAU, 2013. – 274 s.