

Інститут аграрної економіки
Національної академії аграрних наук України

Дарья Легеза

**Методика оцінки конкурентоспроможності продукції на мікро, мезо
та макро рівнях**

Київ, 2012 р.

З розвитком ринкових відносин сільськогосподарський виробник повинен надати зважену оцінку окремо взятих видів продукції та визначити найбільш перспективні за умов дотримання технологічних операцій, наявності виробничих ресурсів, вимог регіонального ринку та потреб споживача. Невизначеність сільськогосподарського ринку, відсутність цінової підтримки державою багатьох видів продукції та нестабільні урожаї постають критеріями ризику виробництва, що у подальшому знижує наплив інвестицій у виробничий процес. Зазвичай, господарі віддають перевагу вирощуванню тієї продукції, що надає кращий результат з одиниці ресурсів: порівняно із ячменем надається перевага вирощуванню ріпаку та соняшнику, виробники господарств великого розміру відмовляються вирощувати КРС у бік розвитку свинарської галузі з приводу порівняно меншого строку технологічного процесу. А виходячи на заповнений ринок, сільськогосподарські виробники зіштовхуються із проблемою «несподівано низькою ціною» на продукцію. І не завжди показники виробництва обраної продукції забезпечують очікувані результати. Дані потреби обґрунтовують необхідність розробки методики оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції на рівні підприємств, окремого взятого регіону, і країни в цілому: визначення необхідності її здійснення, наявності інформаційної бази, механізму проведення оцінки та аналізу результатів. Нижченаведені методики оцінки конкурентоспроможності різняться за переліком показників, що характеризують кожний із рівнів та особливістю застосування методів дослідження.

Методика оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції на рівні підприємства

1. Методика застосовується для проведення оцінки конкурентоспроможності продукції у сільськогосподарських підприємствах при:

- визначенні найбільш конкурентних видів продукції на ринку;
- розробці стратегічного плану розвитку підприємства;
- щорічному плануванню виробництва сільськогосподарської діяльності;
- розрахунку віддачі ресурсів у виробництві конкурентоспроможної продукції.
- оптимізації витрат та доходів підприємства для конкурентоспроможного виробництва.

Відповідно до цієї Методики проводиться оцінка показників у вартісній та натуральній формі, окремих галузей та технологічних процесів.

2. У Методиці нижче наведені поняття вживаються у такому значенні:

Конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції – це спроможність продукції за технологічними та економічними параметрами у певний час відповідати вимогам зовнішнього та внутрішнього ринку та задовольняти вимоги потенційних споживачів. Конкурентоспроможність на мікро рівні визначається спроможністю продукції відповідати існуючим технологічним та економічним вимогам на ринку, на якому здійснює свою діяльність конкретно взяте підприємство.

Оцінка конкурентоспроможності на рівні підприємства (мікро рівні) – оцінка показників виробництва різних видів сільськогосподарської продукції, що характеризують віддачу ресурсів та ефективність виробництва за допомогою економічних методів дослідження.

Стабільність виробництва – показник, що відображає ступінь відхилення об'єктів дослідження від середнього значення. Показник стабільності розраховується за обсягами виробництва (у натуральних одиницях), обсягами реалізації (у вартісних одиницях), розміру прибутку на одиницю гектара (у вартісних одиницях).

Інші поняття, що використовуються у методиці мають загальноприйняте значення в економічній літературі.

3. Підготовчий етап до оцінки конкурентоспроможності продукції.

Для визначення конкурентоспроможності окремих видів продукції, що виробляються на підприємстві здійснюються такі види робіт:

- відбір даних з річних звітів господарства по площам сільськогосподарських угідь, ріллі та посівам, кількістю голів скота, обсягам валової та товарної продукції, виробничим та повним витратам, цінам реалізації продукції;
- проведення збору інформації про ціни, що склалася на ринку регіону, частку підприємства у реалізації окремих видів продукції;
- визначення нормативної продуктивності продукції, що вирощується у господарстві за природно-кліматичними умовами регіону.

Для визначення конкурентоспроможності окремих видів продукції, що плануються вироблятися на підприємстві здійснюються такі види робіт:

- планування урожайності продукції з урахування здійснення агротехнологічних заходів (внесення органічних та мінеральних добрив, застосування засобів захисту рослин, меліорація земель, тощо);
- планування обсягів виробництва та реалізації потенційної продукції;
- прогнозування товарності та ціни реалізації продукції;
- планування виробничих та повних витрат з урахуванням витрат на реалізацію.

З метою визначення конкурентоспроможності продукції здійснюються такі види робіт:

- пошук та визначення потенційно можливих оптових споживачів за видами продукції;
- визначення потенційно-можливих факторів зовнішнього середовища (розвиток ринкової інфраструктури, система транспортного сполучення, наявність транспорту для пересування продукції, вплив державних органів управління, відносини із постачальниками сировини, можливі інтеграційні відносини із переробними підприємствами, тощо), що можуть вплинути на розвиток виробництва у господарстві;

– перегляд інформації щодо можливості впровадження у виробництво інноваційних технологій вирощування продукції.

4. Інформаційними джерелами виступають річна форма звітності господарства 50 с.-г., технологічні карти вирощування продукції, прайс-лист на ресурси постачальників, статистичні дані по району (області) щодо урожайності, обсягів виробництва та реалізації, виробничої та повної собівартості, виручки від реалізації кожного виду продукції за якими проводиться оцінка.

5. Оцінка конкурентоспроможності продукції.

5.1. Розрахунок показників конкурентоспроможності продукції.

5.1.1 Для визначення загальної оцінки конкурентоспроможності проводиться розрахунок показників за звітний період:

1. урожайність продукції, ц/га (продуктивність тварин ц/гол);
2. виробнича собівартість продукції, грн/ц;
3. ціна реалізації 1 ц продукції, грн/ц;
4. різниця між ціною реалізації та виробничою собівартістю продукції, %;
5. товарність, %;
6. рентабельність, %;
7. частка продукції у структурі реалізації сільськогосподарської продукції у підприємстві, %;
8. прибуток у розрахунку на 1 ц реалізації продукції, грн/ц;
9. норма прибутку, %;
10. обсяги реалізації продукції, ц;
11. сталість виробництва, %;
12. індекс якісної продуктивності, що характеризує витрати на виробництво товарного обсягу продукції і визначається за формулою:

$$QPR = \frac{V * (P_{cost})}{V_r * (P_v) + V_h * (P_{cost})} \quad (3.1)$$

де, QPR – індекс якісної продуктивності;

V – загальний обсяг виробництва продукції;

V_r - обсяг реалізованої продукції та продукції, що залишається на власні потреби;

V_h – обсяг нереалізованої продукції;

P_v - повні витрати на виробництво та реалізацію одиниці загальної виробленої продукції;

P_{cost} – витрати на виробництво одиниці продукції.

5.1.2 Для визначення ролі виробництва продукції у сільськогосподарській діяльності господарства розраховується структура:

1. посівів рослинницьких культур;
2. поголів'я тварин;
3. реалізації продукції за наростаючим підсумком;

5.1.3 Для визначення стабільності виробництва розраховуються коефіцієнти варіації по окремим видам продукції:

- за обсягам виробництва;
- за обсягом виручки від реалізації;
- за рівнем прибутку на 1 га посівів (голову).

5.2. Використання методів дослідження.

5.2.1 Для аналізу показників конкурентоспроможності використовується метод порівняльного аналізу. Порівнюються показники ефективності та розвитку виробництва окремо взятих видів продукції.

5.2.2 Для визначення конкурентної позиції продукції у підприємстві використовується ABC-XYZ метод, який поєднує показники, що відображають частку продукції у структурі реалізації та стабільність реалізації продукції. До групи А відносять продукцію, що складає 80% реалізації, до групи В продукція, яка дає додаткові 15% реалізації, до групи С – продукція, яка складає останні 5% реалізації. До групи Х відносять види продукції, коефіцієнт варіації обсягів виробництва чи товарної продукції, яких не перевищує 10%. До групи Y відносяться види продукції, коефіцієнт варіації яких коливається у межах від 10,1 до 30%. Якщо коефіцієнт варіації перевищує 30,1%, то продукція відноситься до групи Z.

5.2.3 Для встановлення ваги показників конкурентоспроможності використовується метод порівняння критеріїв. Метод полягає у розбудові матриці, у клітинах якої стоять номери тих показників, що являються більш важливими у попарному порівнянні. Отримана кількість переваг кожним показником розраховується на основі кількості зустрічі показнику у матриці. Вага показника визначається як частка від загальної суми порівнянь, проведених у матриці.

5.2.4 Для розрахунку загального показника конкурентоспроможності використовується метод сумарних трикутників з урахуванням ваги показників. Показник конкурентоспроможності визначається як сума площ трикутників з урахуванням ваги кожного показника. Сторонами трикутників виступають величини відносних показників, що характеризують конкурентну силу виробництва. Величина куту між сторонами розраховується як відношення 360^0 та кількості показників. У даному випадку величина кута дорівнюватиме 30^0 .

5.3. Методика розрахунку конкурентоспроможності продукції:

5.3.1 Розрахунок показників конкурентоспроможності проводиться за два, або більше періодів згідно показників наданих у пункті 5.1.1. Якщо продукція вирощується уперше, то розрахунок проводиться на основі планових показників ефективності вирощування продукції порівняно із звітним періодом. Визначається найбільш конкурентоспроможна продукція за такими показниками як норма прибутку, прибуток у розрахунку на 1 га посівної площі, індекс якісної продуктивності.

5.3.2. Всі показники приводяться до одиниць виміру у відносному вираженні, у відсоткових долях. Для цього показники за номерами 1,2,3,8,10 розглядають по відношенню до середніх показників по району, що надасть можливість визначити рівень конкурентної сили виробництва продукції конкретного підприємства порівняно з іншими підприємствами району (області). Таким чином дані показники матиме вигляд:

1. урожайність продукції відносно до середньої у районі (області), %;

2. собівартість продукції відносно до середньої у районі (області), %;
3. ціна реалізації відповідно, що склалася на ринку у районі (області), %;
8. прибуток у розрахунку на 1 ц реалізації продукції відповідно до середнього показника у районі (області), %;
10. частка реалізації продукції у загальному обсязі району (області), %.

5.3.3. Встановлюється частка конкурентоспроможних видів продукції у загальній площі посівів та поголів'я тварин на основі розрахунку структури посівів (поголів'я). На даному етапі визначається потенціал використання ресурсів під конкурентоспроможні види продукції. На базі аналізу визначається співвідношення частки використаних ресурсів на виробництво окремих видів продукції та частки товарної продукції у загальній вартості реалізації продукції, що надає можливість визначити наскільки використані ресурси відповідають кінцевим результатам виробництва за окремо взятими видами продукції.

5.3.4. Розраховується частка продукції у структурі реалізації за наростаючим підсумком АВС методом для порівняння використання ресурсів та конкурентної позиції.

5.3.5 Розраховується коефіцієнт варіації за обсягами виробництва та вартістю товарної продукції, на базі якого визначаються приналежність продукції до окремої групи X, Y чи Z.

5.3.6 Для господарства визначається вага кожного показнику конкурентоспроможності з пункту 5.1.1. незалежно від виду продукції методом порівняння критеріїв за існуючими вимогами зовнішнього середовища. Це надає можливість зважено оцінити вплив кожного показника на рівень конкурентоспроможності.

5.3.7 Визначається індекс конкурентоспроможності продукції. Індекс по кожному виду продукції порівнюється один з одним і встановлюється вид продукції, що більш конкурентоспроможний для господарства за виробничими вимогами та умовами ринку.

$$K = \left(\frac{1}{2} \sum_{n=4}^{16} \sum_{i=1}^{15} a_i a_{i+1} \times \sin \frac{2\pi}{n} \right) / n \quad (3.2)$$

5.4 Формування висновків згідно одержаних результатів. За індексом конкурентоспроможності встановлюється перелік видів продукції, що конкурентоспроможні за умов існуючої господарської діяльності. Конкретизуються показники, що являються основоположними в аналізі за інтегральним методом. Визначається: чи мають найвищий рівень конкурентоспроможності обрані види продукції за основними показниками. Чи належать дані види продукції до групи АВ-ХУ; яким чином відбувається розподіл ресурсів та результатів виробництва за коефіцієнтом варіації (пункт 5.1.3.); встановлюється чи будуть конкурентоспроможними види продукції, що плануються вироблятися на підприємстві. Визначається: що необхідно змінити для підвищення конкурентоспроможності інших видів продукції.

Методика оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції на рівні регіону

1. Методика застосовується для проведення оцінки конкурентоспроможності продукції у регіоні для:

- визначення району чи області у яких вирощування окремо взятого виду продукції більш конкурентоспроможне;
- визначення конкурентного потенціалу регіону за виробництвом продукції;
- розробці стратегічного напрямку розвитку сільського господарства у регіоні;
- застосування інвестиційно-інноваційної політики у конкурентоспроможне виробництво регіону;
- розрахунку віддачі ресурсів у виробництві конкурентоспроможної продукції залежно від регіону вирощування;
- оптимізації використання ресурсів та одержання результатів товарного виробництва.

Відповідно до цієї Методики проводиться оцінка показників у вартісній та натуральній формі, структури показників, аналіз окремих галузей регіону.

2. У Методиці наведені нижче поняття вживаються у такому значенні:

Конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції – це спроможність продукції за технологічними та економічними параметрами у певний час відповідати вимогам зовнішнього та внутрішнього ринку та задовольняти вимоги потенційних споживачів. Конкурентоспроможність продукції на мезо рівні визначається спроможністю продукції використовувати свій технологічний та економічний потенціал залежно від регіону вирощування.

Оцінка конкурентоспроможності на рівні регіону (мезо рівні) – оцінка показників виробництва сільськогосподарської продукції, що характеризує віддачу ресурсів та ефективність виробництва в окремому регіоні за допомогою економічних методів дослідження.

Регіон вирощування сільськогосподарської продукції – це територія, що володіє цілісністю за географічними, або економічними ознаками, в якій існує система взаємозв'язку між суб'єктами сільськогосподарської діяльності та споживачами. У даній методиці у ролі регіону може виступати область, яка розглядається в розрізі районів, географічна зона (центральна Україна, Південь України) і природно-кліматична зона (Степ, Лісостеп, Полісся), які розглядаються в розрізі областей.

Стабільність виробництва – показник, що відображає ступінь відхилення об'єктів дослідження від середнього значення. Показник стабільності розраховується за обсягами виробництва (у натуральних одиницях), обсягами реалізації (у вартісних одиницях), розміру прибутку на одиницю гектара (у вартісних одиницях). Дані використовуються по виробництву продукції у розрізі регіону.

Інші поняття, що використовуються у методиці мають загальноприйняте значення в економічній літературі.

3. Підготовчий етап до оцінки конкурентоспроможності продукції на рівні регіону.

Для визначення конкурентоспроможності продукції, що виробляється у регіоні здійснюються такі види робіт:

- відбір даних із річних звітів та статистичних бюлетенів у розрізі районів чи областей по посівним площам, кількістю голів скота, обсягам валової та товарної продукції, виробничим та повним витратам, цінам реалізації продукції;
- проведення збору інформації про ціни реалізації окремих районів чи областей та визначення середньо реалізаційних цін, що склалася на ринку регіону.

З метою визначення конкурентоспроможності продукції здійснюються такі види робіт:

- визначення ролі оптової торгівлі у регіоні;
- визначення потенційно-можливих факторів зовнішнього середовища (розвиток ринкової інфраструктури, системи транспортного сполучення, наявність транспортних засобів для пересування продукції, наявність служб із сертифікації продукції, активізація консультаційних центрів, можливі інтеграційні відносини із переробними підприємствами, тощо), що можуть вплинути на розвиток виробництва у регіоні;
- перегляд інформації щодо впровадження у виробництво в окремих господарствах та районах інноваційних технологій вирощування продукції.

4. Інформаційними джерелами служать статистичний бюлетень «Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах» за декілька років щодо обсягів виробництва та реалізації продукції, площ посівів, поголів'я тварин, ціни реалізації, виробничих та повних витрат, кількості сільськогосподарських робітників у галузі; статистичний бюлетень «Статистика населення України» щодо кількості населення у регіоні, Постанова Кабінету Міністрів України

«Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення» щодо норм споживання продукції.

5. Оцінка конкурентоспроможності продукції.

5.1. Розрахунок показників конкурентоспроможності продукції.

5.1.1 Для визначення загальної оцінки конкурентоспроможності проводиться розрахунок показників за звітний період:

1. Продуктивність в районі (області), ц/га (ц/гол);
2. Товарність, %;
3. Частка продукції у структурі товарної сільськогосподарської продукції в районі (області), %;
4. Частка району (області) у загальній реалізації в регіоні, %;
5. Частка матеріальних витрат у структурі витрат в районі (області), %;
6. Прибуток на 1 га посівної площі (на 1 гол поголів'я тварин), грн.;
7. Прибуток на 1 ц реалізованої продукції, грн/ц;
8. Ціна реалізації, що склалася в районі (області), грн/ц;
9. Рівень рентабельності в районі (області), %;
10. Частка забезпеченості населення у продукції в районі (області), %;
11. Сталість виробництва, %;
12. Індекс якісної продуктивності, що характеризує витрати на виробництво товарного обсягу продукції визначається за формулою:

$$QPR = \frac{V * (P_{cost})}{V_r * (P_v) + V_h * (P_{cost})} \quad (3.1)$$

де, QPR – індекс якісної продуктивності;

V – загальний обсяг виробництва продукції в районі (області);

V_r – обсяг реалізованої продукції та продукції, що залишається на власні потреби в районі (області);

V_h – обсяг нереалізованої продукції в районі (області);

P_v – повні витрати на виробництво та реалізацію одиниці загальної виробленої продукції;

P_{cost} — середні витрати на виробництво одиниці продукції в районі (області).

5.1.2 Для визначення ролі виробництва продукції у сільськогосподарській діяльності регіону розраховується структура виручки від реалізації продукції в районі за наростаючим підсумком.

5.1.3 Для визначення стабільності виробництва розраховуються коефіцієнти варіації та значення 1% приросту по окремим районам (областям):

- за обсягам виробництва;
- за обсягом виручки від реалізації;
- за рівнем прибутку на 1 га посівів (голову).

5.2. Використання методів дослідження

5.2.1 Для аналізу показників конкурентоспроможності використовується метод порівняльного аналізу. Порівнюються показники ефективності та розвитку виробництва продукції окремо взятих районів (областей).

5.2.2 Для встановлення конкурентного потенціалу продукції в районі (області) проводиться структурний аналіз, в якому порівнюються частки вкладених ресурсів (посівів, працівників) та результатів виробництва (вартості товарної продукції, забезпеченість внутрішнього ринку) продукції від загального рівня в районі (області).

5.2.3 Для визначення конкурентної позиції продукції району (області) використовується ABC-XYZ метод, який поєднує показники, що відображають частку району (області) у структурі реалізації продукції в регіоні та стабільність реалізації. До групи А відносять продукцію районів (областей), що складає 80% реалізації регіону, до групи В належить продукція районів (областей), яка дає додаткові 15% реалізації, до групи С – продукція, яка складає останні 5% реалізації. До групи Х відносять товарну продукцію тих районів (областей), коефіцієнт варіації яких не перевищує 10%. До групи Y відноситься продукція, коефіцієнт варіації якої коливається у межах від 10,1 до 30%. Якщо коефіцієнт варіації перевищує 30,1%, то продукція відноситься до групи Z.

5.2.4. Для проведення стратегічного аналізу конкурентних можливостей регіону використовується матриця, яка розроблена на принципах бостонсько - консалтингової моделі, та базується на дослідженні прибутковості одиниці виробничих ресурсів, виходячи із положення продукції на регіональному ринку та рентабельності виробництва.

5.2.5. Для встановлення конкурентоспроможності продукції за окремими районами чи областями використовується метод конкурентного профілю. Визначається максимальне значення кожного показника серед всіх районів областей. Максимальному значенню присвоюється 10 балів (у разі якщо використовується 10 бальна система). Показники інших районів (областей) порівнюються із максимальним значенням у пропорційному відношенні.

5.3. Методика розрахунку конкурентоспроможності продукції:

5.3.1 Розрахунок показників конкурентоспроможності проводиться за один, або більше періодів згідно показників наданих у пункті 5.1.1. Визначається найбільш конкурентоспроможна продукція за такими показниками як прибуток у розрахунку на 1 ц реалізації продукції, прибуток у розрахунку на 1 га посівної площі, індекс якісної продуктивності.

5.3.2. Всі показники приводяться до одиниць виміру у відносному вираженні, у відсоткових долях. Для цього показники 1, 6, 7, 8 розглядають по відношенню до середніх показників по району, що надасть можливість визначити рівень конкурентної сили виробництва продукції району (області) порівняно з іншими підприємствами регіону. Таким чином дані показники матиме вигляд:

1. Продуктивність продукції відносно середнього рівню в регіоні, %;
6. Прибуток у розрахунку на 1 га посівної площі (на 1 голову скота) відповідно до середнього показника у регіоні, %;
7. Прибуток у розрахунку на 1 ц реалізації продукції відповідно до середнього показника у регіоні, %;
8. Ціна реалізації відповідно до середньої ціни, що склалася на ринку у регіоні, %

5.3.3. Встановлюється частка кожного району (області) у загальному обсязі в регіоні: посівів, поголів'я тварин, сільськогосподарських робітників галузі, виручки від реалізації. Крім того визначається доля продукції у загальній виручки від реалізації по сільському господарству в регіоні (області) та рівень внутрішнього споживання району (області) на основі відношення товарного виробництва до обсягів споживання. На даному етапі визначається конкурентний потенціал використання ресурсів в окремих районах (областях). На основі даного аналізу визначається співвідношення частки використаних ресурсів на виробництво окремих видів продукції та частки товарної продукції у загальній вартості реалізації продукції, що надає можливість визначити наскільки використані ресурси відповідають кінцевим результатам виробництва за окремо взятими видами продукції.

5.3.4. Розраховується частка продукції району (області) у структурі реалізації регіону за наростаючим підсумком ABC методом.

5.3.5 Розраховується значення 1% приросту та коефіцієнт варіації за обсягами виробництва та вартістю товарної продукції та рівнем прибутку на 1 га. Коефіцієнт варіації визначає приналежність продукції району (області) до окремої групи X, Y чи Z.

5.3.6. Визначається положення району (області) у виробництві продукції в регіоні за показниками: частка ринку, %, рентабельність, %, прибуток у розрахунок на 1 га (гол). Показники розташовуються на координатній площі: на осі абсцис – рентабельність виробництва, на осі ординат – частка ринку, що займає виручка від реалізації продукції у районі (області) порівняно з загальною вартістю реалізованої продукції в районі. Розмір елемента гистограми відповідає розміру прибутку у розрахунку на одиницю ресурсів (грн/ц, грн/гол).

5.3.7. Обираються максимальні значення всіх показників за дослідженими районами, та присвоюється їм 10 балів. Показники інших районів (областей) порівнюються з максимальним рівнем у пропорційному відношенні. Конкурентний профіль будується на координатній площі: по осі абсцис

розташовується 10 бальна шкала, по осі ординат – перелік показників конкурентоспроможності. Кожному регіону (області) належить окреме умовне значення кривої. Конкурентоспроможною вважається продукція того району (області), що має більшу кількість показників із значенням 10 балів та порівняно згладжено криву конкурентного профілю.

5.4 Формування висновків згідно одержаних результатів. За конкурентним профілем встановлюється в якому районі (області) вирощування продукції більш конкурентоспроможне. Встановлюються показники, які більш повно відображають конкурентоспроможність продукції. Визначаються за якими показниками продукція конкурентоспроможна в окремому районі (області). Продукція яких районів (областей) відноситься до групи АВ-ХУ. В яких регіонах вирощування продукції має стратегічний напрям. Що необхідно змінити для підвищення конкурентоспроможності продукції в інших регіонах (областях).

Методика оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції на рівні країни

1. Методика застосовується для проведення оцінки конкурентоспроможності продукції між країнами для:

- визначення конкурентоспроможності вітчизняної продукції;
- визначення конкурентного потенціалу продукції в країні;
- визначення конкурентного потенціалу продукції на зовнішньому ринку;
- розробці стратегічного напрямку розвитку сільського господарства у країні;
- збалансування експорту та імпорту продукції;
- порівняння віддачі ресурсів виробництва залежно від країни вирощування;
- оптимізації використання виробничих ресурсів та одержання результатів товарного виробництва.

Відповідно до цієї Методики проводиться оцінка показників у вартісній та натуральній формі, структури показників.

2. У Методиці наведені нижче поняття вживаються у такому значенні:

Конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції – це спроможність продукції за технологічними та економічними параметрами у певний час відповідати вимогам зовнішнього та внутрішнього ринку та задовольняти вимоги потенційних споживачів. Конкурентоспроможність продукції на макро рівні визначається спроможністю вітчизняної продукції за технологічними та економічними показниками задовольняти споживача на зовнішньому та внутрішньому ринку.

Оцінка конкурентоспроможності на рівні країни (макро рівні) – оцінка показників виробництва сільськогосподарської продукції, що характеризує віддачу ресурсів, ефективність виробництва та частку ринку окремої країни за допомогою економічних методів дослідження.

Вплив на ємність ринку країни конкурента визначається як відношення експорту продукції дослідженої країни в країну конкурента до обсягу споживання продукції в країні конкурента в натуральному виразі. Показник впливу розраховується у відсотках.

Імпортозалежність визначається як відношення імпорту продукції в країну до обсягу споживання продукції в даній країні. Показник імпортозалежності розраховується у відсотках.

Потенціал експорту визначається як різниця між обсягами виробництва та споживання продукції в даній країні у натуральному виразі. Показник експорту розраховується у натуральному виразі в тонах.

Експортно-імпортний баланс визначається як відношення експорту до імпорту продукції в дослідженій країні у натуральному виразі. Показник експортно-імпортного балансу розраховується у відсотках.

Індекс відносної переваги експорту розраховується як відношення між часткою вартості реалізації продукції на експорт дослідженої країни у загальній вартості експорту продукції регіону до частки вартості реалізації всієї сільськогосподарської продукції на експорт дослідженої країни у загальній вартості експорту сільськогосподарської продукції регіону.

Коефіцієнт відповідності попиту та пропозиції визначається як відношення обсягів споживання продукції в країні до суми обсягів виробництва та імпорту продукції без врахування експорту.

Доля експортно-сировинної орієнтації визначається як відношення вартості експорту продукції у вигляді сировини до вартості експорту продукції у переробленому виді.

Стабільність виробництва – показник, що відображає ступінь відхилення об'єктів дослідження від середнього значення. Показник стабільності розраховується за обсягами виробництва (у натуральних одиницях), обсягами реалізації (у вартісних одиницях), розміру прибутку на одиницю гектара (у вартісних одиницях). Дані використовуються по виробництву продукції у розрізі країн.

Інші поняття, що використовуються у методиці мають загальноприйняте значення в економічній літературі.

3. Підготовчий етап до оцінки конкурентоспроможності продукції на рівні країни.

Для визначення конкурентоспроможності продукції держави здійснюються такі види робіт:

- відбір даних із статистичних бюлетенів України по посівним площам, кількістю голів скота, обсягам валової та товарної продукції, обсягам та вартості експорту й імпорту продукції, виробничим та повним витратам, цінам реалізації продукції;
- проведення збору інформації щодо виробництва продукції в досліджених країнах по посівним площам, кількістю голів скота, обсягам валової та товарної продукції, обсягу та вартості експорту й імпорту продукції, виробничим та повним витратам, цінам реалізації продукції.

З метою визначення конкурентоспроможності продукції здійснюються такі види робіт:

- визначення умов стандартизації продукції в країнах конкурентах;

– визначення потенційно-можливих факторів зовнішнього середовища (наявність законодавчої бази щодо обмежень збуту продукції, культурно-історичні передумови використання продукції, рівень інноваційного розвитку сільського господарства, екологічний стан, розвиненість транспортної мережі, умови здійснення інтермодальних перевезень, квоти та тарифи на продукцію, тощо), що можуть вплинути на розвиток виробництва в країні.

4. Інформаційними джерелами служать статистичний бюлетень «Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах» за декілька років щодо обсягів виробництва та реалізації продукції, площ посівів, поголів'я тварин, ціни реалізації, виробничих та повних витрат, кількості сільськогосподарських робітників у галузі; статистичний бюлетень «Статистика населення України» щодо кількості населення у регіоні, Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення» щодо норм споживання продукції, дані всесвітньої організації харчування та торгівлі щодо обсягів та вартості експорту й імпорту продукції.

5. Оцінка конкурентоспроможності продукції.

5.1. Розрахунок показників конкурентоспроможності продукції.

5.1.1 Для визначення загальної оцінки конкурентоспроможності проводиться розрахунок показників за звітний період:

1. Рівень продуктивності, ц/га (ц/гол);
2. Частка продукції у структурі посівів, %;
3. Витрати виробництва на 1 га посівів (на 1 гол поголів'я), грн;
4. Частка обсягів виробництва країни у загальному обсязі країн, що досліджуються, %;
5. Собівартість виробництва, грн/ц;
6. Вплив на ємність ринку країни конкурента, %;

7. Імпортозалежність, %;
8. Потенціал експорту, тон;
9. Індекс експорт/імпорт, %;
10. Індекс відносної переваги експорту, %;
11. Коефіцієнт відповідності попиту та пропозиції, %;
12. Доля експортно-сировинної орієнтації, %.

5.1.2 Для визначення ролі виробництва продукції країни на зовнішньому ринку розраховується структура експорту продукції у вартісному вираженні та площ посівів, чи поголів'я тварин.

5.1.3 Для визначення стабільності виробництва розраховуються коефіцієнти варіації та значення 1% приросту по дослідженим країнам:

- за обсягам виробництва в країні;
- за обсягами експорту продукції в країні.

5.2. Використання методів дослідження.

5.2.1 Для аналізу показників конкурентоспроможності використовується метод порівняльного аналізу. Порівнюються показники розвитку виробництва продукції та зовнішньої діяльності досліджених країн.

5.2.2 Для встановлення конкурентного потенціалу продукції окремої країни проводиться структурний аналіз, в якому порівнюються частки вкладених ресурсів (посівів, поголів'я тварин) та результатів виробництва (обсяги виробництва та вартість експорту продукції) від загального рівня в досліджених країнах чи окремого зовнішнього ринку.

5.2.3 Для визначення конкурентної позиції продукції країни використовується ABC-XYZ метод, який поєднує показники, що відображають частку країни у структурі експорту продукції в досліджених країнах чи окремому зовнішньому ринку. До групи А відносять продукцію країн, що складає 80% реалізації регіону, до групи В належить продукція країн, яка дає додаткові 15% реалізації, до групи С – продукція, яка складає останні 5% реалізації. До групи Х відносять товарну продукцію тих країн, коефіцієнт варіації яких не перевищує 10%. До групи Y

відноситься продукція, коефіцієнт варіації якої коливається у межах від 10,1 до 30%. Якщо коефіцієнт варіації перевищує 30,1%, то продукція відноситься до групи Z.

5.2.4. Для проведення стратегічного аналізу конкурентних можливостей регіону використовується матриця, яка розроблена на принципах бостонсько-консалтингової моделі, та базується на темпах росту експорту продукції, виходячи із положення експорту продукції на зовнішньому ринку та її долі у загальному експорті продукції в країні.

5.2.5. Для визначення ваги показників конкурентоспроможності використовується метод порівняння критеріїв. Метод полягає у розбудові матриці, у клітинах якої стоять номери тих показників, що являються більш важливими у попарному порівнянні. Отримана кількість переваг кожним показником розраховується на основі кількості зустрічі показнику у матриці. Вага показника визначається як частка від загальної суми порівнянь, проведених у матриці.

5.2.6. Для розрахунку загального показника конкурентоспроможності використовується метод сумарних трикутників з урахуванням ваги показників. Показник конкурентоспроможності визначається як сума площ трикутників з урахуванням ваги кожного показника. Сторонами трикутників виступають величини відносних показників, що характеризують конкурентну силу виробництва. Величина куту між сторонами розраховується як відношення 360° та кількості показників. У даному випадку величина кута дорівнюватиме 30° .

5.3. Методика розрахунку конкурентоспроможності продукції:

5.3.1 Розрахунок показників конкурентоспроможності проводиться за один, або більше періодів згідно показників наданих у пункті 5.1.1. Визначається найбільш конкурентоспроможна продукція за показниками імпортозалежності, експортно-імпортного балансу, та індексу відносної переваги експорту.

5.3.2. Всі показники приводяться до одиниць виміру у відносному вираженні, у відсоткових долях. Для цього показники 1, 3, 5, 8 розглядають по відношенню до середніх показників до загального зовнішнього ринку, що надасть можливість визначити рівень конкурентної сили виробництва продукції конкретної країни порівняно з іншими країнами зовнішнього ринку. Таким чином дані показники матиме вигляд:

1. Рівень продуктивності країни відносно до середнього рівню на зовнішньому ринку, %;
3. Витрати виробництва на 1 га посівів (на 1 гол поголів'я) відповідно до середнього рівню на зовнішньому ринку, %;
5. Собівартість виробництва відповідно до середнього рівню у країнах конкурентах, %;
8. Потенціал експорту відповідно до загального потенціалу експорту зовнішнього ринку, %.

5.3.3. Встановлюється частка кожної країни у загальному обсязі в регіоні: посівів, поголів'я тварин, вартості експорту. На даному етапі визначається конкурентний потенціал використання ресурсів в окремих країнах. На базі аналізу визначається співвідношення частки використаних ресурсів на виробництво продукції та частки вартості експорту у загальній вартості всього ринку, що надає можливість визначити наскільки використані ресурси відповідають зовнішній орієнтації виробництва за окремо взятими видами продукції.

5.3.4. Розраховується частка експорту країни у вартісному виразі у загальній вартості експорту продукції на зовнішньому ринку за наростаючим підсумком АВС методом.

5.3.5 Розраховується значення 1% приросту та коефіцієнт варіації за обсягам виробництва та експорту продукції в країні. Коефіцієнт варіації визначає приналежність продукції країни до окремої групи X, Y чи Z.

5.3.7. Визначається стратегічне положення країни в експорті продукції на зовнішньому ринку за показниками: темпи росту експорту продукції,

доляекспорту продукції у загальному обсязі експорту дослідженого зовнішнього ринку, доля експорту продукції у загальному експорті сільськогосподарської продукції в країні. Показники розташовуються на матриці: на осі абсцис – доляекспорту продукції у загальному обсязі експорту дослідженого зовнішнього ринку, на осі ординат – темп росту експорту. Розмір елемента гистограми відповідає долі експорту продукції у загальному експорті сільськогосподарської продукції в країні.

5.3.6 Визначається вага кожного показника конкурентоспроможності з пункту 5.1.1. методом порівняння критеріїв за існуючими вимогами зовнішнього ринку. Це надає можливість зважено оцінити вплив кожного показника на рівень конкурентоспроможності.

5.3.7 Визначається індекс конкурентоспроможності продукції. Індекс по продукції окремих країн порівнюється один з одним і встановлюється країна у якій продукція більш конкурентоспроможна за внутрішніми умовами виробництва та зовнішніми вимогами ринку.

$$K = \left(\frac{1}{2} \sum_{n=4}^{16} \sum_{i=1}^{15} a_i a_{i+1} \times \sin \frac{2\pi}{n} \right) / n \quad (3.2)$$

5.4 Формування висновків згідно одержаних результатів. За індексом конкурентоспроможності встановлюється в якій країні вирощування продукції більш конкурентоспроможне. Відокремлюються показники, які більш повно відображають конкурентоспроможність продукції. Визначаються за якими показниками продукція конкурентоспроможна в кожній країні. Продукція яких країн відноситься до групи АВ-ХУ. В яких країнах вирощування продукції має стратегічний напрям. Що необхідно змінити для підвищення конкурентоспроможності продукції в інших країнах.

Методики оцінки конкурентоспроможності надають можливість прийняти рішення щодо окремих стратегічних питань виробництва продукції: визначенні найбільш конкурентних на ринку видів продукції та розрахунку віддачі ресурсів; встановлення регіону у якому вирощування окремо взятого виду продукції більш конкурентоспроможне; визначення

конкурентного потенціалу регіону за виробництвом продукції; розрахунку віддачі ресурсів у виробництві конкурентоспроможної продукції залежно від регіону вирощування продукції; визначення конкурентного потенціалу продукції в країні; розробці стратегічного напрямку розвитку сільського господарства у країні.