

УДК 339.137.2

Ярута В.В.

Белорусский государственный аграрный технический университет, г. Минск

Научный руководитель: к.э.н., доцент Киреенко Н.Н.

РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Современная рыночная экономика представляет собой сложнейший организм, состоящий из огромного количества разнообразных производственных, коммерческих, финансовых и информационных структур, взаимодействующих на фоне разветвленной системы правовых норм бизнеса, и объединяемых единым понятием – рынок.

Ключевым понятием, выражающим сущность рыночных отношений, является понятие конкуренции (competition). Конкуренция – экономический процесс взаимодействия, взаимосвязи и борьбы между выступающими на рынке предприятиями в целях обеспечения лучших возможностей сбыта своей продукции, удовлетворения разнообразных потребностей покупателей.

В данной статье мы хотим уделить внимание такой экономической категории как конкурентоспособность предприятия (на примере предприятий комбикормовой промышленности), а также предложить методику, по которой государство либо внешний субъект (инвестор) смогут принимать решение о финансировании предприятия с целью повышения уровня конкурентоспособности данного предприятия. Данная методика будет основываться на определении уровня конкурентоспособности предприятия.

Комбикормовая промышленность РБ составляет основу АПК страны. От уровня развития комбикормового производства зависит состояние животноводства страны, что влияет, в конечном итоге, на продовольственную безопасность республики. Обеспечение высокой конкурентоспособности предприятий комбикормопроизводства повлияет на общее состояние АПК Республики Беларусь.

Комбикорма, выпускаемые отечественной промышленностью, не соответствуют качеству, питательной ценности и другим всевозрастающим к ним требованиям, и поэтому являются неконкурентными в сравнении с аналогичной мировой продукцией. Для повышения конкурентоспособности предприятий комбикормовой промышленности необходимо производить реконструкцию, техническое перевооружение и модернизацию действующих производств, внедрение современного энергосберегающего оборудования, новых технологий и т.д. В целях повышения конкурентоспособности комбикормовой промышленности предлагаем проводить программу финансирования и (или) льготированного кредитования предприятий комбикормовой промышленности со стороны государства либо внешних инвесторов.

Программу финансирования предлагаем проводить по критерию, основанному на рейтинговой оценке конкурентоспособности предприятия. Оценку конкурентоспособности произведем по рейтинговой методике, разработанной нами и отражающую, по нашему мнению, наиболее полное состояние предприятия. Методика оценки конкурентоспособности предприятия основана на следующих показателях:

- 1) финансового состояния;
- 2) деловой активности;
- 3) ресурсообеспеченности;
- 4) конкурентоспособности продукции;
- 5) эффективности деятельности предприятия.

Важность рассматриваемых показателей имеет для формирования конкурентных преимуществ и повышения конкурентоспособности разное значение. Соответственно, для того, чтобы варьировать предложенные показатели по уровню их значимости, предлагается ввести систему весов, полученную экспертным путем (таблица 1).

Таблица 1. Рейтинговая методика оценки конкурентоспособности предприятия

Показатель	Вес показателя (К)	Границы показателя	Балльная оценка (Б)		
Показатели финансового состояния предприятия					
1. Коэффициент текущей ликвидности	0,1	Менее 0,5	0		
		0,5 – 1,0	30		
		1,0 – 1,5	60		
		Выше 1,5	100		
2. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными активами	0,05	Ниже 0	0		
		0 – 0,1	30		
		0,1 – 0,2	60		
3. Коэффициент финансовой независимости	0,05	Выше 0,2	100		
		Менее 0,4	0		
		0,4 – 0,5	30		
		0,5 – 0,65	60		
4. Коэффициент оборачиваемости активов	0,1	Выше 0,65	100		
		Показатели деловой активности предприятия			
		Менее 2	0		
		2 – 5	50		
		Более 5	100		

Продолжение таблицы 1

5. Коэффициент оборачиваемости краткосрочных активов	0,05	Менее 2	0
		2 – 5	50
		Более 5	100
6. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	0,05	Менее 2	0
		2 – 5	50
		Более 5	100
Ресурсообеспеченность предприятия			
7. Уровень износа основных средств	0,05	Выше 0,5	0
		0,3 – 0,5	50
		Ниже 0,3	100
8. Производительности труда	0,05	Оценивается для конкретного предприятия	
9. Фондообеспеченность	0,05	Оценивается для конкретного предприятия	
Показатели конкурентоспособности продукции			
10. Себестоимость 1 т продукции	0,05	Оценивается для конкретного предприятия	
11. Трудоемкость 1 т продукции	0,05	Оценивается для конкретного предприятия	
12. Рентабельность продукции	0,05	Ниже 10%	0
		10 – 30%	50
		Выше 30%	100
Показатели эффективности деятельности предприятия			
13. Рентабельность предприятия	0,1	Ниже 10%	0
		10 – 30%	50
		Выше 30%	100
14. Рентабельность активов	0,1	Менее 0,2	0
		0,2 – 0,4	50
		Более 0,4	100
15. Рентабельность продаж	0,1	Ниже 0,1	0
		0,1 – 0,3	50
		Выше 0,3	100
Всего:	1	-	-

Далее находится рейтинг данного предприятия по следующей формуле:

$$P = \sum_{n=1}^i (K \times B) \quad (1)$$

где P – рейтинг предприятия на дату анализа; K – значимость отдельного показателя; B – бальная оценка показателя; n – количество показателей.

В зависимости от рейтинга предприятия определяется уровень его конкурентоспособности на основании шкалы, представленной в таблице 2. На основе данного рейтинга государство или внешние инвесторы могут выносить свои решения по финансированию конкретных предприятий с целью повышения уровня их конкурентоспособности.

Таблица 2. Шкала для определения уровня конкурентоспособности предприятия

Сумма набранных баллов	Уровень конкурентоспособности	Конкурентоспособность предприятия
A	B	B
85-100	Высокий	Предприятия с высоким уровнем конкурентоспособности
65-85	Выше среднего	Предприятия с, в общем, устойчивым уровнем конкурентоспособности, но имеются незначительные отклонения по отдельным показателям
45-65	Средний	Предприятия, имеющие признаки конкурентной напряженности, для преодоления которой у них есть потенциальные возможности
25-45	Ниже среднего	Предприятия повышенного риска, способные преодолеть напряженность своего состояния лишь за счет каких-либо радикальных преобразований
Менее 25	Низкий	Предприятия с неудовлетворительным уровнем конкурентоспособности и отсутствием перспектив его стабилизации

Данная методика позволяет разделить предприятия на два уровня: сильные (уровень конкурентоспособности выше среднего) и слабые (уровень конкурентоспособности средний и ниже). С целью повышения уровня конкурентоспособности предприятий комбикормовой промышленности более целесообразно вложение средств государства либо средств инвесторов в предприятия с уровнем конкурентоспособности выше среднего для того, чтобы они могли проводить модернизацию производственных технологий и выйти по качеству продукции на мировые стандарты. Однако слабым предприятиям также необходимо оказывать поддержку: государство может выдавать им субсидии и предоставлять льготное кредитование (не более 12% годовых).

Таким образом, предложенная методика к оценке и обеспечению конкурентоспособности предприятий комбикормовой промышленности позволяет решать следующие задачи: систематически проводить анализ факторов, обеспечивающих конкурентоспособность организации; осуществлять мониторинг эффективности разработанных практических рекомендаций и проводить оценку стратегиче-

ского видения перспектив, средств и методов достижения конкурентоспособности предприятий комбикормовой промышленности.

Список цитированных источников:

1. Повышение конкурентоспособности зернопродуктового подкомплекса Беларуси / А.П. Шпак, А.В. Пилипук, В.В. Талайко. Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2013. – 167 с.
2. Конкурентный потенциал перерабатывающих предприятий АПК / А.В. Пилипук [и др.]; под ред. В.Г. Гусакова. – Минск: Бел. наука, 2012. – 217 с.
3. Формирование конкурентной среды на аграрном рынке стран Таможенного союза и Единного экономического пространства / З.М. Ильина [и др.]. – Мн.: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2014. – 167 с.
4. Лобас, Т.Е. Корма – всему начало // Беларуская думка: штомесячны грамадска-палітычны і навукова-папулярны часопіс, 2013. – №10. – С. 29-33.

УДК 336.0/5

Воробьев А.С.

Витебский государственный технологический университет, г. Витебск

Научный руководитель: старший преподаватель Домбровская Е.Н.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ГОСУДАРСТВАХ – ЧЛЕНАХ ЕАЭС

С 2015 г. вступает в действие Договор о Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС), предусматривающий гармонизацию законодательства стран-участниц, формирование единых рынков товаров, услуг, капиталов и рабочей силы. Для более эффективного и динамичного взаимодействия субъектов в России, Беларуси, Казахстане и Армении необходимо преодолеть различия в разных сферах, в том числе в налоговом законодательстве стран-членов ЕАЭС. В частности, раздел «Налоги и налогообложение» Договора о ЕАЭС предусматривает норму, в соответствии с которой государства – члены ЕАЭС во взаимной торговле взимают налоги, иные сборы и платежи таким образом, чтобы налогообложение в одном из государств, на территории которого осуществляется реализация товаров других государств-членов, было не менее благоприятным, чем налогообложение, применяемое этим государством при тех же обстоятельствах в отношении аналогичных товаров, происходящих с его территории [1]. Целью нашего исследования является проведение сравнительного анализа налогообложения в государствах-членах ЕАЭС и выявление направлений совершенствования налогообложения в Республике Беларусь.

В настоящее время в Беларуси установлено 13 республиканских и 3 местных налога, в России – 8 федеральных, 3 региональных и 1 местный, в Казахстане 13 налогов и 8 обязательных сборов в бюджет, а в Армении всего 6 налогов. Сравнение положений налогового законодательства стран-членов ЕАЭС показывает, что структура налогообложения в значительной степени схожа: по видам основных налогов, объектам налогообложения, порядку исчисления и уплаты, системе налогового контроля. Но есть и различия, касающиеся плательщиков, ставок налогов.

Основными налогами в государствах-членах ЕАЭС являются НДС, акцизы, налог на прибыль, налог на недвижимость и подоходный налог с физических лиц.

Плательщиками НДС в государствах-членах ЕАЭС являются юридические лица и индивидуальные предприниматели (ИП), если суммарная выручка ИП за 3 месяца превышает:

- 40000 евро – в Республике Беларусь,
- 2 миллиона российских рублей (≈37000 евро по курсу на 04.11.2014) – в Российской Федерации,
- 55.560.000 тенге за год (≈60000 евро за 3 месяца) – в Казахстане.

Основная ставка НДС в Республике Беларусь составляет 20%, а для сельскохозяйственной продукции, продовольственных товаров и товаров для детей, находящихся в перечне, утвержденном Президентом страны, – 10%. В России основная ставка НДС – 18%, а для товаров из перечня – 10%, в Армении – 20%. Самая низкая ставка НДС применяется в Казахстане – 12%. Все страны применяют зачетный метод уплаты НДС, а если суммы налоговых вычетов больше исчисленных сумм НДС, то они либо возвращаются (для экспортеров), либо подлежат зачету в следующем периоде. Экспорт в странах-членах ЕАЭС облагается по нулевой ставке НДС. Договором о ЕАЭС предусмотрено дальнейшее совершенствование системы взимания НДС во взаимной торговле, в том числе с применением информационных технологий.

Что касается акцизов, то здесь различия наблюдаются, как в списке подакцизных товаров, так и в ставках на различные подакцизные товары (в Казахстане ставки акцизов ниже, чем в России и Беларуси). В Беларуси и Армении подакцизными товарами являются алкогольная продукция, табачные изделия, спирт, топливо. В России этот список дополняется легковыми автомобилями и мотоциклами мощностью выше 150 л. с., в Казахстане – легковыми автомобилями и прочими моторными транспортными средствами с объемом двигателя более 3000 куб. сантиметров. Договором о ЕАЭС предусмотрено сближение ставок акцизов по наиболее чувствительным товарам (алкогольная и табачная продукция и др.). Величина акциза в стоимости подакцизной продукции составляет значительную ее часть, и формирует налоговые доходы бюджетов всех участников ЕАЭС. Поэтому, если не гармонизировать эту область налогового законодательства, между странами, скорее всего, будет происходить «серый» переток товара. На данный момент планируется установить диапазон ставок, внутри которого каждое государство само выберет для себя приемлемое значение ставок.