

ных активов за счет долгосрочных обязательств – 0 %; коэффициент финансирования оборотных активов за счет краткосрочных обязательств – 72 %; коэффициент финансирования оборотных активов за счет заемного капитала – 72 %.

Это позволяет констатировать, что в перспективе для обрабатывающих предприятий необходимо проводить консервативный тип финансовой политики. И если применить выбранную нами стратегию на предприятии, то можно увидеть, что она окажет положительное влияние на финансовое состояние предприятия (таблица).

Таблица – Фактические и расчетные значения коэффициентов финансовой устойчивости и ликвидности ОАО «БЗСП»

Факт (2012 г.)		Предлагаемая модель
Коэффициент	Факт	Предлагаемое нормативное значение
Автономии	0,605	0,841
Финансовой напряженности	0,395	0,159
Абсолютной ликвидности	0,229	0,566

### **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Ярута Вероника Викторовна, магистрант*

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

*УО «Белорусский государственный аграрный технический университет»*

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 работе мы хотим уделить внимание такой экономической категории как конкурентоспособность предприятия, а также предложить методику, по которой государство либо инвестор смогут принимать решение о финансировании предприятия с целью повышения уровня конкурентоспособности данного предприятия. Данная методика основывается на определении уровня конкурентоспособности предприятия.

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 группах показателей: финансового состояния; деловой активности; ресурсообеспеченности; конкурентоспособности продукции; 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, мы в нашей методике предлагаем ввести систему весов, полученную экспертным путем.

В зависимости от рейтинга предприятия определяется уровень его конкурентоспособности на основании шкалы, где все предприятия делятся на следующие уровни: высокий, выше среднего, средний, ниже среднего и низкий. На основе данного рейтинга государство или внешние инвесторы могут выносить свои решения по финансированию конкретных предприятий с целью повышения уровня их конкурентоспособности.

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 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).

Предложенная методика к оценке и обеспечению конкурентоспособности предприятий позволяет решать следующие задачи: систематически проводить анализ факторов, обеспечивающих конкурентоспособность организации; осуществлять мониторинг эффективности разработанных практических рекомендаций и проводить оценку стратегического видения перспектив, средств и методов достижения конкурентоспособности предприятий.