

- передача пакета документов для внедрения продукта в производство;
- постановка на производство.

Одним из современных направлений расширения ассортимента майонезов и соусов майонезных является замена растительного масла на растительные масла профилактического назначения. В рецептуру как один из ингредиентов вводят измельченное тыквенное семя или ягоды малины/крыжовника, что приводит к получению нового вкуса майонезного соуса.

Анализ данных позволяет рекомендовать кунжутное и тыквенное масла. Нецелесообразно включать в рецептуру льняное масло. На предприятии имеется возможность добавлять в классическую рецептуру измельченные ягоды для создания сладкого соуса (например, для заправки фруктовых салатов).

Как отмечалось ранее, первым этапом разработки майонезной продукции является изучение потребительского спроса. Для получения данных о том, какой новый вид майонезной продукции респонденты хотели бы видеть на прилавках магазинов, было проведено анкетирование 100 человек. Анализ опроса позволяет составить новый «идеальный» для потребителей продукт, который представляет собой острый, сладкий или с кусочками овощей майонезной соус калорийностью 40—45 % в упаковке дой-пак и расфасовкой в 200 или 250 г. При этом стоимость нового вида можно увеличивать на 10—30 %.

Литература

Золотин, А. Ю. Майонезы и майонезные соусы на основе эмульсии ядра кедрового ореха / А. Ю. Золотин, С. В. Симоненко // Масложировая пром-сть. — 2012. — № 3. — С. 15—17.

М.Г. Эдамо
БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — кандидат экономических наук Р.П. Валевич

ПРОЦЕСС ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

Эффективное развитие любой страны возможно только при постоянном насыщении ее инвестициями. Определение объема инвестиций, их видового состава, дифференциация по направлениям и формам собственности является стратегической основой развития экономики страны и ее регионов. Без увеличения темпов роста инвестиций в нематериальные активы сложно ожидать кардинальных улучшений в механизмах взаимодействия инвестиционных составляющих экономики страны. Для обеспечения благоприятного инвестиционного климата в стране необходимо осуществить оптимизацию налоговой системы и отчетности, изменить требования при осуществлении административного контроля, обеспечить соблюдение прав собственности.

239

БДЭУ. Беларускі дзяржаўны эканамічны ўніверсітэт. Бібліятэка.

БГЭУ. Белорусский государственный экономический университет. Библиотека.°

BSEU. Belarus State Economic University. Library.

<http://www.bseu.by elib@bseu.by>

Целью работы является разработка рациональных стратегических действий по привлечению инвестора.

Так как инвестиционная деятельность низкая, то слабая и ее результативность, задания по привлечению прямых иностранных инвестиций не выполняются. В торговую деятельность в 2013 г. было привлечено 4,5 % инвестиций от общего количества. Недостаточная инвестиционная активность субъектов хозяйствования во многом связана с отсутствием необходимых знаний стратегических действий по привлечению инвестиций.

В соответствии с целью работы была рассмотрена стратегическая программа привлечения инвестиций, которая включает в себя следующие разделы:

- определение потребности в инвестициях;
- поиск потенциальных инвесторов;
- проведение переговоров с инвестором с целью удовлетворения интересов участников инвестиционного процесса;
- заключение договоров инвестиций на выгодных для обеих сторон условиях;
- контроль за процессом реализации инвестиционных проектов.

В ходе рассмотрения стратегической программы по привлечению инвестора я выделил четыре стратегических действия.

Действие первое: выбрать надежного партнера. Для этого нужно понять, на какой стадии развития находится ваш бизнес: зарождения, становления, роста, зрелости или заката. Очевидно, что инвесторы по-разному реагируют на предложение вложить деньги в компании, находящиеся на разных этапах развития.

Действие второе: донести предложение грамотно и целевым адресатам. Прежде чем обращаться к инвестору, необходимо подготовить краткое резюме инвестиционного предложения. Лишь немногие начинающие бизнесмены готовы к контакту с инвесторами, и только единицы в состоянии подготовить грамотное инвестиционное предложение. Использовать этот фактор можно как свое конкурентное преимущество.

Действие третье: тщательно готовьтесь и уверенно проводите переговоры. Обычно общение с инвестором происходит на презентационных сессиях. Как правило, выступают сразу соискатели по трем-четырем проектам. Важно за 10 мин, отведенных на презентацию, осветить ключевые моменты проекта.

Действие четвертое: закрепление договоренностей «на бумаге». Ключевые договоренности по сделке, согласованные на переговорах, должны быть зафиксированы в виде документа, который называют письмом об обязательствах или условиями сделки.

В заключение хотелось бы отметить, что соблюдение этих требований и учет опыта инвестиционной деятельности отечественных и зарубежных организаций будут способствовать активному включению торговли в инвестиционную деятельность.