

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ И ПРОБЛЕМЫ ИХ ПРИВЛЕЧЕНИЯ В ЭКОНОМИКУ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ (НА ПРИМЕРЕ ИЧУПТЗП «ТЕРСЕТ-ВЕСТ»)

Гуль Е.Г., Торгун А.В., 3 курс,

Михолап М.Н., ассистент,

УО «Полесский государственный университет»

Маркетинговое исследование положения ИЧУПЗП «Терсет-Вест» показывает, что по объемам экспортируемой продукции предприятие «Терсет-Вест» занимает ведущее место среди предприятий аналогичного профиля. Важно отметить ненасыщенность рынка реализации продукции данного вида, т.е. задача в сфере сбыта своего товара заключается в поиске новых, более выгодных партнеров.

В настоящее время наибольший объем продаж «заморозки» приходится на овощные смеси – 29%, картофель-фри – 19%, разные виды капусты (где основную долю занимает, конечно же, цветная капуста) – 18%, стручковую фасоль - около 8%.

Основные сложности данного бизнеса – сезонность, непредсказуемость урожая на грибы и ягоды и соблюдение технологических условий.

Все автомашины ИЧУПЗП «Терсет-Вест», которыми производится доставка продукции, снабжены кондиционерами для поддержания оптимального микроклимата. Ведь очень важно обеспечить правильные условия транспортировки, не допускающие потерю их пищевой ценности.

Предлагая покупателям, фасованный товар, ИЧУПЗП «Терсет-Вест» снабжает каждую упаковку продукта фирменной этикеткой с датой сбора. Поэтому каждый покупатель может легко убедиться в их свежести. Кроме того, обязательное наличие на упаковке данной продукции даты сбора позволяет магазину осуществлять своевременный обмен продукции, обеспечивая потребителей только свежими овощами, зеленью и грибами.

Маркетинговая политика ИЧУПЗП «Терсет-Вест» предполагает выход на качественно новый уровень. Предприятие ведет переговоры по заключению контракта с фирмой «Кюндик» (Швейцария) на экспорт консервированной продукции.

Одной из крупнейших производственных фирм Франции «Сабаро» в адрес ИЧУПТЗП «Терсет-Вест» было сделано коммерческое предложение по организации закупки грибов сморчков, трюфелей с целью их дальнейшей поставки во Францию в сушеном и свежемороженом виде.

Фирма «Борд» (Франция) готова тесно сотрудничать с предприятием по поставке в ее адрес улитки виноградной, которая пользуется большим спросом на европейском рынке и имеет достаточно высокую цену. В условиях экономической нестабильности ИЧУПЗП «Терсет-Вест» изыскиваются и реализуются разные схемы и методы работы во внешнеэкономической деятельности – форвардные сделки, операции с давальческим сырьем.

На ИЧУПЗП «Терсет-Вест» ведется постоянная работа над качеством и ассортиментом производимой продукции. Анализ новых рынков сбыта показал выгодность таких проектов, несмотря на жесткую конкуренцию в данной сфере производства. В связи с этим необходимо выделить положительные моменты, способствующие росту предприятия:

- резкое снижение технологических потерь в результате переработки сырья, попадающего в отходы;
- фирма сможет работать и получать прибыль после окончания заготовительного сезона;
- повышение мобильности в области сбыта, выход на новые рынки;
- создание дополнительного количества рабочих мест;
- обновление производственных фондов, внедрением новейших технологий производства;
- повышение уровня конкурентоспособности производимой продукции, доведением уровня ее качества до мировых стандартов;
- привлечение иностранных инвестиций в производство.