

заемных средств собственными активами. К недостаткам лизинга следует отнести и удорожание предмета лизинговой сделки, но для белорусского аграрного сектора наличие государственной поддержки минимизирует влияние указанного фактора.

Вместе с тем, несмотря на имеющие место проблемы, финансовый лизинг остается действенным инструментом технического переоснащения белорусского АПК.

Литература

1. Варыгин, Д.С. Развитие финансового лизинга на предприятиях АПК России: автореф. дис. ... канд. экон. наук / Д.С. Варыгин; Санкт-Петербург: ГОУ ВПО С-Пб ГИЭУ, 2009. – 28 с.
2. Информационный портал Беларуси "МойВУ" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.moyby.com/news/70863/>. – Дата доступа: 22.09.2014.

УДК 637.1:001.895

МЕТОДИКА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ МОЛОКОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА

Станкевич И.И., ст. преподаватель

Белорусский государственный аграрный технический университет

Инвестиционно-инновационный потенциал предприятия представляет собой совокупность определенных факторов (научно-технических, технологических, финансовых, кадровых), уровень развития которых определяет степень готовности организации к привлечению инвестиционных средств и направлению их в перспективные инновационные проекты, в рамках избранной стратегии.

Эффективная деятельность предприятий, обеспечение высоких темпов их развития и повышение уровня конкурентоспособности продукции в значительной мере характеризуют уровень инвестиционной активности. Уровень активности предприятия характеризуется степенью его инвестиционной привлекательности, которая в данном случае выступает побудительным мотивом при выборе инвестором объекта инвестирования и принятии решения о начале инвестирования.

В этой связи анализ инвестиционной привлекательности приобретает значение важной экономической категории, планирование и повышение уровня инвестиционной привлекательности предприятия необходимо рассматривать как самостоятельные задачи его деятельности.

На сегодняшний день учеными обоснованы различные подходы к оценке потенциала в зависимости от целей инвестиционно-инновационной деятельности. Первый базируется на показателях оценки финансово-хозяйственной деятельности и конкурентоспособности предприятия. Второй подход использует понятие инвестиционного потенциала, инвестиционного риска и методы оценки инвестиционных проектов. Третий основывается на оценке стоимости предприятия. Каждый подход и каждый метод имеют свои достоинства, недостатки и границы применения [1, 2, 3, 4, 6].

Согласно стратегическому подходу, инвестиционный потенциал предприятия — это находящаяся в системном единстве организованная совокупность имеющихся экономических ресурсов, а также обусловленных ими при современном уровне развития, возможностей по мобилизации внутренних и внешних инвестиционных средств, которые могут быть использованы для реализации стратегических и тактических целей предприятия через механизм инвестирования [5].

Проблемы оценки инвестиционно-инновационного потенциала можно разделить на три группы:

проблема выбора показателей, по которым осуществляется оценка инвестиционного потенциала.

проблема выбора показателей оценки инновационного потенциала определяется необходимостью использованием различных как количественных, так и качественных параметров, которые в полной мере могут определить инновационный уровень готовности предприятия к реализации инвестиционных целей.

проблема обобщения результатов оценки инвестиционно-инновационного потенциала, что обусловлено совокупностью различных подходов и результативных показателей, которые трудно сопоставить в процессе формирования стратегии.

С целью усовершенствования процесса обоснования инвестиционно-инновационной стратегии предлагается методика рейтинговой оценки, которая дает возможность обобщить результаты и определить основные стратегические альтернативы инвестиционных решений для конкретного предприятия.

Основой стратегического анализа при определении инвестиционного потенциала является анализ показателей эффективности хозяйственной деятельности предприятия, его финансового состояния и деловой активности. В свою очередь, основными группами показателей для определения инновационного потенциала являются: показатели производственно-технологического потенциала, кадрового потенциала, показатели маркетингового, информационного и управленческого потенциала, а также показатели инновационной активности предприятия. При расчете показателей используются данные отчетности молокоперерабатывающих предприятий представленные в ТПК «Бухстат» ГИВЦ Минсельхозпрода РБ.

Для интерпретации конечных результатов оценки полученных показателей, можно построить матрицу инвестиционно-инновационного потенциала. На предлагаемой матрице показатель инвестиционного и инновационного потенциала отражает координаты предприятия и позволяет разработать инвестиционно-инновационную стратегию с учетом всех показателей, которые интересуют инвестора.

По горизонтали матрицы отражается взвешенный уровень инвестиционного, а по вертикали – инновационного потенциала предприятия. Учитывая возможные варианты их соотношения, стратегию молокоперерабатывающего предприятия можно дифференцировать за следующими зонами распределения:

сектор А определяется низким уровнем инвестиционного и инновационного потенциала. Для предприятий, находящихся в данном секторе инвестиционно-инновационная деятельность целесообразна лишь при условии значительных перспектив развития бизнеса, при котором ожидаемые доходы смогут перекрыть расходы на укрепление финансового состояния и повышения уровня инновационного потенциала.

сектор В описывает предприятия с высоким уровнем инвестиционного потенциала и низким уровнем инновационного потенциала. К этому сектору относятся предприятия, которые в настоящее время эффективно функционируют на основе традиционных технологий. Свободные инвестиционные ресурсы данных предприятий целесообразно направлять на развитие инновационной деятельности с целью обеспечения конкурентных преимуществ в долгосрочной перспективе.

сектор С отражает сочетание высокого инновационного потенциала с низким уровнем инвестиционного потенциала. Сюда относятся, как правило, предприятия, которые находятся на стадии становления бизнеса и активно осуществляющих инновационную деятельность с целью получения конкурентных преимуществ. Активное инвестирование таких предприятий может осуществляться из внешних источников при условии повышения показателей инвестиционной привлекательности и обосновании рыночных перспектив.

сектор D – наиболее приоритетный для разработки и реализации инвестиционно-инновационных проектов. Предприятия, расположенные в данном секторе характеризуются высоким уровнем инвестиционно-инновационного потенциала, что значительно увеличивает перспективы эффективного развития на инновационной основе при условии благоприятного влияния внешних факторов.

Рейтинговая оценка инвестиционного и инновационного потенциала молокоперерабатывающих предприятий является необходимым условием для выбора дальнейшей стратегии

развития, а также обоснования целесообразности инвестиционных вложений в инновационную деятельность. Методика позиционирования позволяет выявить резервы и определить основные стратегические шаги, которые необходимо осуществить предприятию на пути достижения стратегических целей.

Литература

1. Белова Е.В., Ковальчук Г.В. Методика оценки финансово-инвестиционного потенциала предприятий АПК // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. - 2010. - № 9. - С. 88-91.
2. Боярка И.М. Оценка инвестиционной привлекательности субъектов хозяйствования // Актуальные проблемы экономики. - 2008. - № 7. - С. 90-99.
3. Верба В.А., Новикова И.В. Методические рекомендации по оценке инновационного потенциала предприятия // Проблемы науки. - 2003. - № 3. - С. 22-31.
4. Музыченко А.А. Рейтинговая оценка финансового обеспечения развития предприятия // Экономика АПК. - 2009. - № 11. - С. 84-87.
5. Хаустова К.М. Теоретические основы оценки инвестиционно-инновационного потенциала предприятия в контексте стратегического подхода // Научный вестник НЛТУ / Украина г. Львов. - 2009. - Вып. 19.04.2009. - С.299-304.
6. Хобта В.М., Комар Г.А. Оценка инновационного потенциала предприятия // Экономика промышленности. - 2009. - № 44.

УДК 339.138

АНАЛИЗ ЗАТРАТ И ВЫГОД В ХОДЕ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

Иванов А.А., ст. преподаватель

Белорусский государственный аграрный технический университет

Считается ошибкой, что улучшение качества влечет за собой лишь дополнительные затраты. Такая точка зрения является результатом консервативного представления о влиянии качества на эффективность производства. Чем раньше придет понимание того, что при решении проблемы качества повышаются эффективность сельхозпроизводства и его устойчивость в условиях конкуренции, тем лучше и надежнее будет обеспечено будущее предприятий.

Все затраты на высокое качество окупаются высокой ценой. Так при снижении качества условно на 10 %, цены могут быть снижены на 15 %, а при повышении качества товара на 10 %, цены могут повыситься на 30-40 %. Здесь надо только учитывать, что существует предел ("золотая середина качества"), до которого можно улучшать качество, из-за соотношения достигнутого эффекта и потраченных средств.

Управление качеством невозможно без регулирования цен, прибыли и издержек, как необходимых, связанных с производством, так и связанных с дефектом. Из этого вытекают причины, почему руководители предприятий АПК стали интересоваться затратами на качество:

в условиях жесткой конкуренции необходимо, чтобы любое управленческое решение (в том числе и в области качества) имело свое экономическое обоснование.

система менеджмента качества (СМК), в которой отсутствуют экономические механизмы обеспечения и улучшения качества, не может быть эффективной.

пришло понимание того, что дорого обходятся не достижения качества, а не соответствия, приводящие к переделкам, ремонту или порчи сельхозпродукции.

Поэтому внедрение стандартов СТБ ИСО 9001:2009 требует нового управленческого учета затрат на качество, которое в определенной степени трудоемко и требует материальных затрат.