

Главная проблема в том, что за скорость и простоту при оформлении займов приходится платить по 2 % в день, а это более чем 700 % в год. В итоге, огромные проценты загоняют людей, находящихся и без того в непростом положении, в долговые ямы.

В этой сфере необходимо решить минимум три задачи. Первая – прозрачность условий кредитования, чтобы микрофинансовые компании не смогли играть на финансовой безграмотности людей и делать их своими хроническими должниками. Вторая – регулирование этой сферы через закон о защите прав потребителей. Третья – принять проработанный и качественный закон о банкротстве физических лиц.

Требуется контроль и надлежащая реклама микрофинансовых организаций, которые заманивают граждан маленькими процентами.

Ещё одна из мер заключается в том, что деятельность микрофинансовых структур не будет лицензироваться, но государственные органы будут вести их реестр. Чтобы попасть в него необходимо выполнить определённые требования по размеру уставного капитала, деловой репутации руководителя. Имеется в виду отсутствие судимости за преступления против собственности, наличие высшего экономического, юридического образования. Для компаний, которые в реестр не войдут, деятельность по предоставлению микро займов будет признаваться незаконной и запрещаться.

В связи с реализацией этих мер должны быть решены многие вопросы в сфере микрофинансирования.

Литература

1 Национальный банк Республики Беларусь: Кредитный бюллетень за 2013 год. – Минск: Национальный банк Республики Беларусь, 2013. – 145 с.

330.322.011:332.122(476.2)

В. С. Чернявская

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РАЙОНОВ ГОМЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье проведен анализ инвестиционной привлекательности Гомельской области. Рассмотрен 21 район Гомельской области, и изучены все показатели, определяющие социально-экономическое развитие районов. На основании полученной информации рассчитаны группы показателей, составляющих инвестиционный потенциал и инвестиционные риски регионов, проведено их ранжирование по степени и распределение по группам инвестиционной привлекательности.

В современных условиях возрастает роль территориальных аспектов укрепления экономики Беларуси, что вызвано диспропорциями в региональном развитии, которые особенно остро проявляются во время формирования и становления социально-ориентированной рыночной экономики. Одним из таких аспектов является инвестиционная привлекательность, под которой понимается совокупность объективных и субъективных характеристик объекта инвестирования, обуславливающих в совокупности платёжеспособный спрос на инвестиции в данную страну, регион, отрасль.

В основе авторской методики лежит частично изменённая и дополненная методика рейтингового агентства БГУ, согласно которой инвестиционная привлекательность рассматривается как агрегированный показатель, определяемый двумя характеристиками:

инвестиционным потенциалом и инвестиционным риском. Оценка дана на 1.01.2013 г. [1, 2].

Совокупный потенциал региона включает в себя четыре микроиндекса-потенциала (частные потенциалы): ресурсно-трудовой, финансовый, институциональный и потребительский. Совокупный риск региона рассчитывается с учётом финансового и социального рисков. В свою очередь, частные потенциалы характеризуются своей группой показателей (таблица 1).

На первом этапе статистические данные по 21 району Гомельской области нормированы в индикаторы методом минимум-максимум, который преобразовывает все данные в диапазон от 0 до 1 по формуле (1), которая имеет следующий вид:

$$I_{qc} = \frac{x_{qc} - [\min(x)_{qc}]}{[\max(x)_{qc}] - [\min(x)_{qc}]}, \quad (1)$$

где $\min(x_{qc})$ и $\max(x_{qc})$ – нижняя и верхняя границы для (x_{qc}) за выбранный промежуток времени[3].

Таблица 1 – Группы показателей инвестиционного потенциала и инвестиционных рисков

Частные составляющие инвестиционного потенциала	Группы показателей
Ресурсно-трудовой потенциал	– индекс населения в трудоспособном возрасте; – индекс обеспеченности жильём; – индекс промышленного производства; – индекс подрядных работ; – индекс ввода жилья; – индекс численности населения; – индекс инвестиций в основной капитал
Финансовый потенциал	– индекс номинальной заработной платы; – индекс рентабельности продаж; – индекс чистого экспорта товаров; – индекс чистого экспорта услуг; – индекс чистой прибыли организаций
Институциональный потенциал	– индекс обеспеченности предприятиями торговли; – индекс обеспеченности предприятиями общественного питания; – индекс торговой площади; – индекс уровня развития малого предпринимательства
Потребительский потенциал	– индекс розничного товарооборота; – индекс оказания платных услуг;
Финансовый риск	– индекс убыточных предприятий; – индекс дебиторской задолженности; – индекс кредиторской задолженности; – индекс просроченной дебиторской задолженности; – индекс просроченной кредиторской задолженности;
Социальный риск	– индекс естественного прироста (убыли) населения; – индекс уровня безработицы; – индекс преступности

Исключение составили группы показателей инвестиционного риска. Так как они являются обратными показателями, то при расчете стандартизированных коэффициентов наименьшее значение показателя считалось минимальным. На этом этапе регион-эталон принимал значение, равное единице, регион-аутсайдер – значение, равное нулю.

На втором этапе частные показатели по группе индикаторов агрегировались в обобщающий путем использования матрицы стандартизированных коэффициентов по формуле (2):

$$I_i = \sqrt{\sum_{j=1}^n z_{ij}^2}, \quad (2)$$

где z_{ij}^2 – возведенные в квадрат частные показатели отдельной группы индикаторов.

На третьем этапе по каждой группе индикаторов определялись места регионов. Суммарный рейтинг регионов определялся по сумме мест, занимаемых регионом по всем группам индикаторов. Наиболее высокий рейтинг присваивался региону, набравшему минимальные значения суммы мест. Тройка лидеров: Мозырский, Жлобинский и Речицкий районы, тройка «аутсайдеров» – Ветковский, Кормянский и Хойникский районы (таблица 2).

Таблица 2 – Ранжирование регионов по степени инвестиционной привлекательности (количественный рейтинг, без качественной корректировки)

Районы	Ресурсно- трудовой потенциал	Финансовый потенциал	Институцион альный потенциал	Потребительск ий потенциал
Брагинский	0,9706 (15)	1,1209 (5)	0,8493 (6)	0,2776 (15)
Буда- Кошелевский	1,4607 (5)	1,2969 (4)	0,7576 (10)	0,2573 (18)
Ветковский	0,7996 (19)	0,8682 (12)	0,5474 (20)	0,0302 (21)
Гомельский	1,7615 (1)	1,0099 (8)	0,5801 (18)	0,4772 (9)
Добрушский	0,7828 (20)	0,9753 (9)	0,7676 (9)	0,3677 (11)
Ельский	1,1426 (13)	0,8525 (15)	1,0531 (4)	0,6258 (7)
Житковичский	0,8346 (17)	0,8424 (16)	0,7171 (16)	0,5003 (8)
Жлобинский	1,4820 (3)	1,5729 (2)	1,4926 (2)	1,3213 (1)
Калинковичский	1,3518 (6)	0,9659 (10)	0,7013 (17)	0,7681 (5)
Кормянский	0,6185 (21)	0,7830 (21)	0,7246 (14)	0,1871 (20)
Лельчицкий	1,1703 (11)	0,8017 (19)	0,5550 (19)	0,2947 (13)
Лоевский	1,0525 (14)	0,7883 (20)	0,8662 (5)	0,1993 (19)
Мозырский	1,5515 (2)	1,8847 (1)	1,7873 (1)	1,2927 (2)
Наровлянский	0,8012 (18)	0,8261(17)	0,8323 (8)	0,4174 (10)
Октябрьский	1,3502 (7)	0,865058 (14)	0,7372 (13)	0,2718 (16)
Петриковский	1,2369 (9)	0,865061 (13)	0,7555 (11)	0,3320 (12)
Речицкий	1,4619 (4)	1,2995 (3)	0,8430 (7)	1,0475 (3)
Рогачёвский	1,1569 (12)	1,0883 (7)	0,7188 (15)	0,7351 (6)
Светлогорский	1,2164 (10)	1,0922 (6)	1,0717 (3)	0,8640 (4)
Хойникский	0,9586 (16)	0,8066 (18)	0,7440 (12)	0,2835 (14)
Чечерский	1,2899 (8)	0,9238 (11)	0,5126 (21)	0,2607 (17)
Районы	Финансовый риск	Социальный риск	Суммарная сумма мест	Итоговое место региона
Брагинский	1,9571 (1)	0,6498 (19)	61	7
Буда- Кошелевский	1,4926 (12)	0,85092 (13)	62	8
Ветковский	1,5185 (11)	0,8338 (16)	99	21
Гомельский	1,1709 (15)	0,9082 (12)	63	9
Добрушский	0,8915 (19)	1,1622 (5)	73	14
Ельский	1,7553 (5)	1,0976 (6)	50	4

Житковичский	1,7321 (7)	0,5497 (20)	84	17
Жлобинский	0,3713 (21)	1,1935 (3)	30	2
Калинковичский	0,8995 (18)	1,0426 (8)	64	10
Кормянский	1,5234 (10)	1,0361 (9)	95	20
Лельчицкий	1,7678 (4)	1,2789 (2)	68	11
Лоевский	1,4843 (13)	0,85085 (14)	85	18
Мозырский	0,5361 (20)	1,5344 (1)	27	1
Наровлянский	1,7382 (6)	0,9430 (10)	69	12
Октябрьский	1,7118 (8)	0,7866 (17)	75	15
Петриковский	1,8305 (2)	1,0782 (7)	54	6
Речицкий	1,2388 (14)	1,1754 (4)	35	3
Рогачёвский	1,1381 (16)	0,8411 (15)	71	13
Светлогорский	0,9479 (17)	0,9400 (11)	51	5
Хойникский	1,5455 (9)	0,6549 (18)	87	19
Чечерский	1,8127 (3)	0,4421 (21)	81	16

В рамках матричного подхода оценка проводилась на основе агрегирования стандартизированных коэффициентов в микроиндексы путём среднего арифметического. Также путём среднего арифметического определялись границы отнесения регионов к лидерам, растущим лидерам, регионам, требующим внимания, и аутсайдерам. По нашему мнению, инвестиционный потенциал региона оказывает большее влияние на инвестиционную привлекательность, нежели инвестиционный риск. Также в основе частных потенциалов инвестиционного риска (в особенности финансового) лежат показатели, которые характеризуют только лишь то, что определенный регион в лице предприятий в текущем периоде эффективно или неэффективно организовал свою деятельность, что повлияло на итоговое положение в рейтинге (по этой причине мы видим регионы, имеющие более высокую итоговую оценку инвестиционной привлекательности, в числе аутсайдеров, и наоборот, и нахождение в одной группировке регионов, занимающих последние и первые места). Принимая во внимание вышесказанное о приоритетной значимости инвестиционного потенциала, регионы в матрице расположены по степени его возрастания, что позволяет определить скорость перехода того или иного региона в группировку с более высоким рангом (таблица 3). Это означает, что Октябрьский район, занявший в итоговой оценке инвестиционной привлекательности 15 место, при равном с Брагинским регионом, занявшим по итоговой оценке 7 место, наращивании инвестиционного потенциала перейдет в категорию растущих лидеров быстрее (а в случае с рисками, наоборот).

Таблица 3 – Матричное распределение районов по группам инвестиционной привлекательности

Требующие внимания	Лидеры
Гомельский (9)	
Буда-Кошелёвский (8)	
Ельский (4)	
Октябрьский (15)	
Брагинский (7)	
Петриковский (6)	Мозырский (1)
Чечерский (16)	Речицкий (3)
Лоевский (18)	
Житковичский (17)	
Добрушский (14)	
Наровлянский (12)	
Лельчицкий (11)	

Хойникский (19) Кормянский (20) Ветковский (21)	
Аутсайдеры	Растущие лидеры
Калинковичский (10) Рогачевский (13)	Жлобинский (2) Светлогорский (5)

Как видно после матричной оценки из рисунка 1, лидерами по инвестиционному потенциалу являются районы с крупными конгломератами производств и достаточным числом населения. Эти регионы образуют в центре области «пятиугольник сил», основной точкой роста которого является промышленность, и которую следует использовать и для дальнейшего развития регионов, и взаимодействия с инвесторами. Используя эту стратегию, целесообразно было бы создать, по крайней мере, ещё один «многоугольник сил» в области, который бы основывался на каких-либо видах кооперации. Например, этим многоугольником мог бы стать «треугольник сил», оставшихся в стороне и расположенных близко друг к другу Житковичского, Петриковского и Лельдичского районов. Ещё одним вариантом развития могла бы стать стратегия «присоединения» менее развитых районов к более развитым.

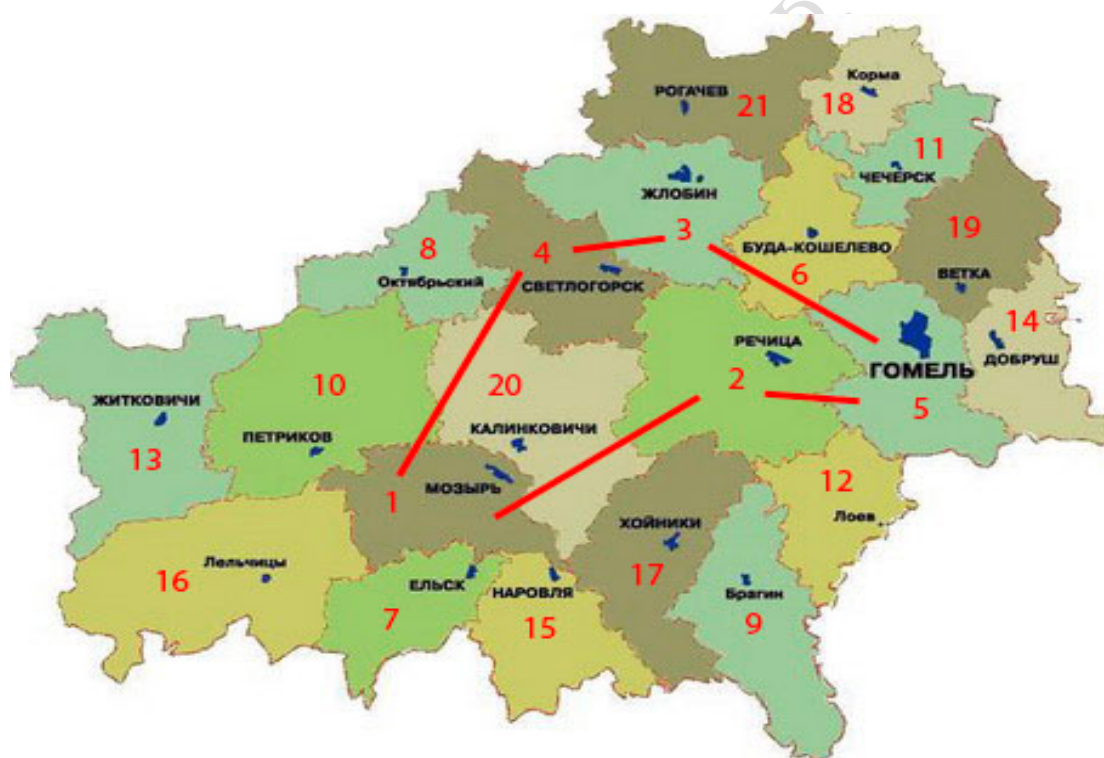


Рисунок 1 – Итоговый рейтинг районов Гомельской области по инвестиционной привлекательности

Итак, в целом стабильная конкурентоспособность районов определяется лидерством традиционных отраслей. В большинстве случаев это промышленность, которая, как наиболее крупная сфера деятельности, и определяет основные составляющие инвестиционного потенциала и инвестиционного риска. Стоит также отметить, что некоторые районы удалены от крупных транспортных магистралей и углов «пятиугольника сил», поэтому в рамках повышения инвестиционной привлекательности районов в условия области целесообразным стало бы развитие транспортной инфраструктуры.

Литература

- 1 Зайцев, В. В. Инвестиционный потенциал Гомельского региона: оценка и предложения по реализации / В. В. Зайцев, Д. Н. Худяков // Экономика и управление. – 2013. – № 2 (34). – С. 73–85.
- 2 Ковалев, М., Якубович, А. Инвестиционная привлекательность городов / М. Ковалев, А. Якубович // Вестник ассоциации белорусских банков. – 2011. – № 11–12 (607–608). – С. 39–49.
- 3 Регионы Беларуси: стат. сб. / И. А. Костевич [и др.]; под общ. ред. В. И. Зиновского. – Минск: Нац. стат. комитет, 2011. – 610 с.

УДК 658.873:339.5

М. М. Шалобасова

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СЕТИ ФИРМЕННОЙ ТОРГОВЛИ СООО «МАРКО» ЗА РУБЕЖОМ

Анализ сети фирменной торговли СООО «Марко» за рубежом показал, что требуется дальнейшее совершенствование и развитие его сети. В статье рассмотрены основные направления совершенствования сети фирменной торговли обувного предприятия за рубежом. Основными из них являются: расширение за счет открытия новых магазинов, перевод фирменных магазинов и секций на инновационный метод торговли, внедрение торговли с помощью электронного магазина, применение программы скидок и бонусов.

Важным условием повышения эффективности фирменной торговли является совершенствование торгово-технологического процесса в фирменных магазинах, позволяющее более рационально использовать материально-техническую базу предприятий. Решение этого вопроса во многом зависит от совершенствования планировки торговых залов, рационального размещения оборудования, применения инновационных методов продаж.

Для любого руководителя торгового предприятия остается актуальным вопрос о том, как сделать магазин эффективно работающим, т.е. приносящим максимальную прибыль. Причем эффективность в данном случае вовсе не предполагает, чтобы каждый метр торговых или вспомогательных помещений магазина должен быть занят оборудованием или товаром. Рациональное использование площадей торгового предприятия означает то, что каждый квадратный метр помещения учитывается в операционном процессе и выполняет в нём строго определённую функцию. Задача заключается в том, чтобы заставить работать каждый метр площади с наибольшей отдачей.

На совещании правительства по вопросам развития кожевенной и обувной промышленности 08.11.2013 г., было сказано, что предприятия «Марко» и «Белвест» к концу 2015 года могут выйти на объёмы производства в 12 миллионов пар обуви, что в два раза превышает нынешний уровень [1]. Следовательно, данный объём продукции нужно реализовать, что неизбежно приведёт к расширению фирменной сети не только на белорусском рынке, но и за рубежом. Развитие сети потребует внедрения инновационных