

Таблица 2 – Проблемы повышения культуры обслуживания в магазинах и способы их решения

Проблема	Способ решения
1. Отсутствие навыков общения с различными группами покупателей, неумение выяснять их потребности и предложить сопутствующие товары.	Разработка стандартов обслуживания, определяющих требования к внешнему виду продавца, его поведению в торговом зале, правила поведения в конфликтных ситуациях.
2. Незнание характеристик товаров	Создание картотеки, проведение занятий с продавцами для овладения ими знаний о характеристиках и особенностях использования товаров

Таким образом, предложенные рекомендации позволят повысить уровень культуры обслуживания в исследуемых магазинах.

УДК: 338.2 (476)

НАПРАВЛЕНИЯ АКТИВИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО БИЗНЕСА

Салтанович Н.В.

Комитет экономики Витебского облисполкома

Активизация деятельности частного бизнеса в том или ином регионе является индикатором сложившегося делового климата. Сокращение численности предпринимателей, малых и средних предприятий, снижение объемов выпущенной ими продукции или оказанных услуг, миграция данных субъектов хозяйствования указывают на негативные изменения в экономике региона.

В Витебской области в 2010 году не было создано ни одного предприятия в четвертой части малых городов. Практически отсутствует предпринимательская активность в г. п. Видзы, Освея, Сураж, Яновичи, Копысь. За 2010 год в 20 горпоселениях ликвидировалось 41 малое предприятие. В ряде городов области количество создаваемых предприятий фактически приравнивается к количеству ликвидируемых. Таким образом, деловая активность данного сектора региональной экономики является недостаточной.

С самого начала организации собственного дела предприниматель сталкивается с препятствием, затрудняющим вхождение в бизнес – затратностью предынвестиционной деятельности. В частности, нормативное законодательство предусматривает возможность получения здания в пользование с последующей передачей в собственность либо безвозмездно, либо путем участия в аукционе с символической начальной ценой объекта (одна базовая величина). При этом непременным условием принятия органом госуправления решения о передаче имущества, равно как и предоставления банком кредита, является наличие экспертизы бизнес-плана инвестиционного проекта, разработка которого требует от предпринимателя высокой квалификации или существенных затрат [1].

Заемствованная западная модель составления бизнес-планов по объему, количеству и содержанию разделов, во многих случаях оказывается невостребованной и заорганизованной. В целях создания более эффективного механизма государственной поддержки можно рекомендовать упрощение и сокращение показателей для оценки эффективности инвестпроектов, а также совершенствование методологической базы в области бизнес-планирования.

Вступление в силу Декрета Президента Республики Беларусь № 10 от 6 августа 2009 года, предоставляющего возможность оперативного заключения инвестиционных договоров местными органами власти с инвестором, получающим ряд конкретных преференций, существенно улучшило условия инвестиционной деятельности в стране и кардинально изменило подход к организационным вопросам создания бизнеса [2].

Инвестиционные договоры придают сторонам свободу в переговорах по особым положениям и условиям. Они предоставляют правительству инструмент по привлечению стратегических инвесторов и являются эффективным инструментом повышения инвестиционной активности в период, характеризующийся постоянными изменениями в законодательстве.

Одним из радикальных шагов в этом направлении явилось изменение схемы прединвестиционной деятельности. В частности, с целью ускорения начала реализации проекта, от его инициатора не требуется разработка бизнес-плана и предоставление его в органы государственного управления, принимающие решение о заключении договора. Вместе с тем, данная мера имеет неоднозначное значение. С одной стороны, инвестор получает экономию времени и средств, с другой – не имеет как конкретных представлений о затратности, окупаемости и эффективности проекта, так и возможности убедительно его презентовать.

В свою очередь, государственные организации, уполномоченные на заключение инвестиционных договоров, не располагают информацией, достаточной для объективной оценки как стратегического значения проекта для региона (отрасли), так и вероятных рисков и условий его реализации. В сложившихся условиях, необходима разработка принципиально нового, малозатратного комплексного документа, позволяющего в короткие сроки решить вышеобозначенные проблемы. На данном этапе целесообразна замена бизнес-плана инвестиционного проекта бизнес-концепцией, позволяющей изложить основную идею инвестиционного проекта, определить объем средств и схему финансирования проекта, условия его реализации, а также рассчитать укрупненные показатели, характеризующие его эффективность и не требующие значительной исходной информации.

Принципиальным отличием бизнес-концепции от бизнес-плана является ее лаконичность и простота разработки наряду с наличием основных показателей, характеризующих инвестиционный проект с позиции целесообразности его реализации в заданных условиях, а также социально-экономической значимости для региона.

Список использованных источников

1. Об утверждении Правил по разработке бизнес-планов инвестиционного проекта : Постановление Министерства экономики Республики Беларусь от 31.08.2005. № 158 // Нац. реестр правовых актов РБ. – 2005 – № 8/13184.
2. О создании дополнительных условий для инвестиционной деятельности в Республике Беларусь : Декрет Президента Республики Беларусь от 6.08.2009. № 10 // Нац. реестр правовых актов РБ. – 2009. – № 1/10912