

Известно, что создание свободных экономических зон — дело хорошее, так как, даже если от них нет положительного экономического эффекта, — эффект их в том, что СЭЗ являются полигоном для апробации рыночных механизмов регулирования экономики, служат инструментом для интеграции национальной экономики в мировое хозяйство. Следовательно, создание СЭЗ необходимо всячески поощрять, но при этом иметь в виду, что для привлечения инвестиций необходимо создавать в зоне благоприятный инвестиционный климат, то есть проследить, чтобы выполнялся целый ряд условий:

СЭЗ должны иметь выгодное географическое положение, т.е. располагаться вблизи порта, границы либо крупного города;

на территории СЭЗ должна быть развитая инфраструктура: кроме свободных производственных, складских, офисных помещений и свободных земельных участков под строительство там должны располагаться банк, страховая компания, предприятия службы быта, гостиница, система обслуживания и подготовки кадров, предприятия индустрии развлечений, а также развитая сеть железных и автодорог. Причем страна-реципиент капитала в общем должна заранее подготовить инфраструктурный комплекс для принятия инвестиций;

хозяйственная деятельность резидентов СЭЗ должна регламентироваться четкими правовыми актами, предполагающими наличие налоговых, финансовых, внешнеэкономических и административных льгот и дающими резидентам надежные гарантии против ухудшения их положения на период работы зоны;

высокая квалификация и низкая заработная плата в стране приложения капитала является индикатором неэффективной национальной экономики, но одновременно привлекает предпринимателей для организации бизнеса возможностью снижения затрат на зарплату;

политическая и экономическая стабильность в стране также являются факторами привлекательности инвестиционного климата.

Для того чтобы успешно конкурировать с другими свободными экономическими зонами, необходимо постоянно вести работу по совершенствованию инвестиционной привлекательности СЭЗ, а для этого, возможно, нелишним был бы опрос самих резидентов СЭЗ о том, как они видят данную проблему.

Е.В. Зизак,
студентка БГЭУ (Минск)

Организация торговли бытовой радиоэлектронной аппаратурой и пути ее совершенствования

Одним из субъектов, организующих розничную торговлю бытовой радиоэлектронной аппаратурой, является Витебское ПО «Ви-

тязь”, имеющее большую фирменную сеть в городах Республики Беларусь, СНГ и других странах.

Магазин № 1 филиала ТТЦ “Витязь” находится в г. Бобруйске. Анализ его финансово-экономической деятельности за 9 месяцев 1998 – 1999 гг. показал, что магазин работает эффективно, однако по отдельным направлениям деятельности магазина возможно дальнейшее улучшение.

Так, магазин расположен на 1-м этаже жилого дома, площадь магазина небольшая, отсутствуют помещения для хранения товаров. Предлагается применить форму продажи товаров по образцам, которая позволяет хранить товары на складах предприятия-поставщика. *Можно также активизировать форму продажи в кредит, внедрить продажу товаров за валюту.*

Проведенный среди покупателей магазина анкетный опрос показал, что 89 % опрошенных оценивают уровень культуры обслуживания как высокий. К недостаткам в организации торговли бытовой радиоэлектронной аппаратурой покупатели отнесли отсутствие в продаже широкого ассортимента товаров, не всегда высокое качество товаров и дополнительных услуг, слабость внемагазинной рекламы товаров, невнимательность к покупателям отдельных продавцов.

Таким образом, повышение уровня культуры обслуживания является, на наш взгляд, одним из важнейших факторов улучшения торговли ассортиментом товаров, реализуемых в магазине № 1.

А.Н. Зоткина,
студентка БГЭУ (Минск)

Тенденции развития рынка ювелирных товаров в Республике Беларусь

На рынок ювелирных товаров нашей республики оказывают влияние следующие факторы:

1. Уникальность ювелирного изделия.
2. Ограничительные факторы, такие, как лицензии, пробирный надзор, налоги.
3. Общий экономический климат.
4. Отсутствие механизмов “быстрой продажи”.
5. Долговременное использование, которое способствует снижению спроса на рынке.

Наибольшую долю белорусского рынка ювелирных товаров занимают украшения (кольца, серьги, цепочки, кулоны, броши, кольца и т.д.).

В продаже представлены ювелирные изделия как отечественного производства, так и импортные. Самая большая доля рынка при-