

Оценка конкурентоспособности помад

Показатель свойств	Коэффициент весомости m_i	RIVOLI ROUGE REBEL (баз.)		"Белор-Дизайн"		"Регули-Бел"		"Люкс-Ванна"	
		факт., р	отн., q	факт., р	отн., q	факт., р	отн., q	факт., р	отн., q
Дизайн	0,14	5	1	4	0,8	4	0,8	3	0,6
Устойчивость	0,2	5	1	2	0,4	2	0,4	1	0,2
Запах	0,15	5	1	4	0,8	4	0,8	3	0,6
Ощущение на губах	0,19	4	1	3	0,7	4	1	3	0,7
Цвет	0,32	5	1	5	1	5	1	5	1
Комплексный показатель, $KPK = \sum m_i q_i$			1,0		0,77		0,82		0,67
Цена, бел. р.		9850		2460		1570		1480	
Интегральный показатель качества $ИПК = KPK / \text{цена}$		0,0001		0,00031		0,00052		0,00045	
Уровень конкурентоспособности, $УК = ИПК_{ф} / ИПК_{б}$		1		3,1		5,1		4,5	
									2,2
									0,65
									2790
									0,00023

ОПТИМИЗАЦИЯ УСЛОВИЙ
МЕЖДУНАРОДНЫХ РАСЧЕТОВ

Изменения, происходящие в настоящее время в России и Беларуси, отражаются на всех явлениях экономической жизни, в том числе на внешнеэкономической деятельности. Поэтому важно определить оптимальные условия осуществления международных расчетов.

Во время заключения торгового контракта импортер и экспортер определяют *условия расчетов*: средства и способы платежа. В настоящее время можно выделить следующие *средства платежа*: чеки (в российской практике международных расчетов по торговым сделкам не используются), тратты (переводные векселя), банковские телексные переводы, инструкции системы SWIFT (только в банках, являющихся участниками системы).

Проанализируем основные *способы платежа* с учетом интересов импортеров и экспортеров.

Авансовый платеж. Получение полной оплаты авансом перед отгрузкой является наиболее безопасным вариантом для *экспортера* (нет риска отказа покупателя от платежа за товар). Недостатком авансового платежа для *импортера* является опасность того, что экспортер не выполнит доставки товара или тот поступит в ненадлежащем состоянии и не в соответствии с требованиями спецификации. В международной торговле широко используется частичная предоплата, при которой вторая часть цены товара оплачивается при помощи иного метода.

Оплата после отгрузки. Для *импортера* данный способ несколько безопаснее авансового платежа. Для *экспортера* же возникает вопрос о том, что делать на месте назначения с товаром в случае отказа от оплаты. Ведь товар уже в пути.

Оплата после получения товара (торговля по открытому счету). Данный способ представляет собой оплату в кредит, при котором у *экспортера* нет никакой гарантии, что покупатель рассчитается со своим долгом в предусмотренные сроки. Данный способ расчета предполагает большое доверие к *импортеру*, которое возникает, как правило, в процессе регулярных деловых отношений между торговыми партнерами.

Документарный аккредитив. Данная форма расчета наиболее выгодна экспортеру, так как представляет собой твердое и надеж-

ное обеспечение платежа. С точки зрения импортера аккредитив удобен тем, что можно быть уверенным, что оплатить товар можно будет лишь в том случае, если предоставленные экспортером документы совпадают во всех отношениях с условиями аккредитива. Основными недостатками аккредитивной формы расчетов являются определенная задержка "пробега" документов через банки и высокая стоимость аккредитива.

Документарное инкассо. Данная форма расчетов в определенной степени выгодна экспортеру тем, что банки защищают его право на товар до момента оплаты документов или акцепта тратт (письменное согласие на оплату тратты). Документарное инкассо наиболее выгодно *импортеру*, поскольку оно подразумевает оплату действительно поставленного товара, а расходы по проведению инкассовой операции относительно невелики. Основным недостатком инкассовой формы расчетов является длительность пробега документов через банки и соответственно периода их оплат.

Правильность выбора форм и условий расчетов при проведении экспортно-импортных операций необходимо оценивать с точки зрения возможности наибольшей надежности исполнения контрактов, минимизации рисков и расходов. При этом необходимо учитывать положения действующих межправительственных торговых и платежных соглашений, внутренние правила уполномоченных банков и содержание контрактов по экспорту-импорту. С точки зрения государственных целей развитие сферы экспортно-импортных операций влияет на насыщенность товарного рынка и приток иностранной валюты в страну.

И.М. Граник, аспирантка

БГЭУ (Минск)

СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

Опыт создания и функционирования свободных экономических зон (СЭЗ) свидетельствует об их значимости для экономического и социального развития и одновременно демонстрирует глубокие сдвиги в системе международных экономических отношений. Развернувшиеся экономические процессы привели к качественному преобразованию рыночных отношений не только развитых стран, но и периферии мирового хозяйства, к ускорению темпов

развития экономики, структурным преобразованиям, ко все большей открытости экономик различных стран и их стремлению к выходу на мировые рынки, активному участию в международной специализации и кооперировании производства.

Обобщение опыта становления и развития свободных экономических зон в странах с достаточно развитыми рыночными отношениями позволяет рассматривать свободную экономическую зону как одну из форм международной экономической интеграции, адекватную современному этапу развития, в иных случаях, т.е. для развивающихся стран и государств с переходной экономикой, СЭЗ выступают в роли каналов проникновения и использования иностранного капитала. Целесообразность такого подхода определяется тем, что хозяйственный механизм свободной экономической зоны обеспечивает создание благоприятных условий для движения капитала в различных формах; способствует развитию особых экономических отношений между субъектами зоны, свойственных развитым странам, а также сосредоточению на локальном уровне большого количества нововведений; делает зональную территорию открытую окружающему миру, что формирует интеграцию не только на уровне развития широких международных связей, но и становления региональных объединений.

Рассмотрение мирового опыта функционирования свободных экономических зон позволяет сформировать систему целей их создания, в соответствии с которой основные цели СЭЗ в странах с развитой рыночной экономикой ориентированы преимущественно на развитие экспортного потенциала страны. В развивающихся странах основные цели направлены на развитие внутренних регионов, в странах с переходной экономикой — на содействие формированию рыночных отношений и разрешению кризисных явлений в стране.

Что касается основных результатов деятельности свободных экономических зон республики, то только за 2001 г. белорусские СЭЗ обеспечили уровень эффективности и динамику основных социально-экономических показателей развития подведомственных им территорий, намного превышающих значения аналогичных показателей по стране, регионам и производственным объектам. Так, объем производства продукции СЭЗ Республики Беларусь вырос на 79,7 % (против роста продукции промышленности по стране на 5,9 %), экспорт увеличился на 61 %. Правда, импорт при этом рос быстрее (на 69,7 %), что в целом свидетельствует об активном включении СЭЗ в систему международного разделения труда. Рентабельность реализованной продукции составила 20 %, или в 2,4 раза больше, чем в среднем по стране (8,2 %).