

*И. А. ИВАНОВА, студентка
(Донецкий национальный университет)*

ЧЛЕНСТВО В ВТО — ПУТЬ К ПОВЫШЕНИЮ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ В УКРАИНЕ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 8, с. 318–319

Уже более десяти лет Украина является независимым государством, но до сих пор не является членом ВТО. Украинские экспортеры не пользуются преимуществами членов ГАТТ/ВТО. Вместе с тем Украина имеет дружеские и партнерские отношения с такими европейскими странами, как Польша, Чехия, Словакия, Венгрия, входящими в ВТО. Сотрудничество с этими странами могло бы послужить толчком для развития внешних экономических связей Украины и национального предпринимательства. Для сравнения приведем следующие данные. Объемы экспорта товаров из Украины в страны СНГ за девять месяцев 2001 г. по сравнению с аналогичным периодом 2000 г. увеличились на 14,92 %, а импорта — на 12,09 %. Объемы экспорта товаров в Европу за анализируемый период увеличились на 24,56 %, а импорта — на 16,37 %. Как видим, по темпам роста внешнеторговые отношения с европейскими странами опережают внешнеторговые отношения со странами СНГ.

Со странами Азии объемы экспорта увеличились на 13 %, а объемы импорта практически не изменились. Экспортные объемы в страны Африки за январь–сентябрь 2001 г. по сравнению с аналогичным периодом 2000 г. увеличились на 17 %, а импортные — на 37 %.

Вступление Украины в ГАТТ/ВТО — это необходимый этап на пути интеграции в мировую экономическую систему, в частности в ЕС. Вступление в ВТО позволит на более цивилизованном уровне решать вопросы антидемпинговых процедур, так как последствия антидемпинговых процессов наиболее негативные.

Следует учесть, что участниками ГАТТ являются более 100 государств, причем по соглашению

между ними всякая таможенно-тарифная льгота, предоставляемая одной из стран-участниц другой, автоматически распространяется на все другие государства — участницы ГАТТ. К тому же в развитых странах таможенными пошлинами облагается только импорт. В США экспортные пошлины запрещены законодательно. В остальных развитых странах они также не применяются.

Вместе с тем в практике стран — членов ГАТТ/ВТО используют различные виды ограничений: административные ограничения внешней торговли по неэкономическим соображениям;

- административные ограничения внешней торговли в целях выхода из тяжелого экономического положения;
- меры против недобросовестной конкуренции поставщиков иностранных товаров;
- добровольные ограничения экспорта и импорта по взаимному согласию стран — экспортеров и импортеров.

К основным целям вступления Украины в ВТО для расширения внешнеэкономических связей можно отнести следующие:

- максимально возможное устранение ограничений относительно украинского экспорта и благоприятствование доступу на мировые рынки конкурентоспособных украинских товаров и услуг;
- переводение торгово-экономических отношений Украины с другими странами на равноправную и долгосрочную экономико-правовую основу;
- использование существующего в рамках ГАТТ/ВТО эффективного судебного механизма контроля за соблюдением норм правовых актов организации и решения споров;
- усовершенствование внутренней законодательной базы и практики ее применения в целях

Приведем фрагменты SWOT-анализа на примере «УАСК «Эдем»».

1. Внутренние факторы

1.1. Сильные стороны:

- позитивный имидж у потребителей;
- эффективные рекламные мероприятия;
- опыт в разработке новых страховых продуктов;
- наличие квалифицированных специалистов;
- большой опыт ведения страхового бизнеса;
- наличие филиальной системы;
- научно-методичное обеспечение деятельности, программ;
- наличие систем подготовки и переподготовки кадров;
- наличие МЕДИА-блока.

1.2. Слабые стороны:

- дефицит материальной базы;
- недостаточный уровень менеджмента;
- внутренние организационные проблемы;
- отставание в области разработок;
- узкий ассортимент услуг;
- слабая сбытовая сеть;
- недостаточный уровень маркетинговой деятельности;
- отсутствие средств на финансирование необходимых изменений в стратегии;
- отсутствие действенных систем стимулирования персонала;
- ограниченные возможности перестрахования рисков;
- размер уставного фонда;
- тарифная политика.

2. Внешние факторы

2.1. Возможности:

- развитие экономики Украины;
- способность выйти на новые рынки;
- возможность расширения ассортимента услуг;
- социально-политическая стабильность;
- изменение законодательства.

2.2. Угрозы:

- инфляция;
- выход на рынок новых конкурентов;
- изменение законодательства;
- низкий уровень доходов населения;
- неблагоприятные демографические изменения.

3. Формирование проекта отдельных разделов стратегии компании

- внедрение комплексного анализа внешней и внутренней среды;
- усиление маркетинговой составляющей;
- развитие стратегических альянсов и привлечение инвесторов;
- внедрение различных систем сбыта;
- повышение уровня качества страховых продуктов;
- тарифная политика;
- развитие филиальной сети;
- разработка стратегии предотвращения банкротства.

Проведенный SWOT-анализ показал, что преимущества заключаются в его простоте, логичности, удобстве восприятия, а недостатки – в слабой формализованности, отсутствии рекомендаций по формированию стратегии, необходимости доработки или применения более совершенных методов. С позиций практики SWOT-анализ является одним из первых этапов стратегического планирования.

В «УАСК «Эдем»» SWOT-анализ применялся при разработке бизнес-плана на 2001–2003 гг. и корректировке оперативных планов деятельности компании в 2002 г.



Литература

1. Дибб С., Симкин Л., Брэдли Дж. Практическое руководство по маркетинговому планированию. — СПб.: Питер, 2001. — 256 с.
2. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Е. А. Ананькина, С. В. Данилочкин, Н. Г. Данилочкина и др.; Под ред. Н. Г. Данилочкиной. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. — 280 с.
3. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1990. — 736 с.
4. Фатхудинов Р. А. Стратегический менеджмент. — М.: Бизнес-школа, Интел-Синтез, 1998. — 416 с.
5. Шершнева З. Е. Стратегічне управління: Навч.-метод. посіб. для самост. вивчення дисципліни. — К.: Вид-во КНЕУ, 2001. — 232 с.