

повышению информированности страховщика, и как следствие, более эффективной его работе.

Необходимо повысить профессиональный уровень знаний специалистов и управляющих кадров страховщиков через участие в специализированных конференциях и семинарах, в том числе посвященных маркетингу. Руководству компаний необходимо сформировать четкую политику наращивания кадрового потенциала, так как на сегодняшний день именно высококвалифицированные специалисты определяют стабильное развитие любой страховой компании.

Страховой продукт необходимо разрабатывать исключительно на основе комплекса маркетинга, т.е. учитывать пожелания потребителей, позицию конкурентов, ситуацию на рынке. Необходимо осуществлять его позиционирование и в соответствии с этим вести грамотную ценовую и неценовую политику. Этот комплекс мероприятий должен обеспечить успех страхового продукта в полной мере и служить успеху страховщика.

Страховщики должны более активно пользоваться методами стимулирования сбыта, так как это позволит увеличить количество заключаемых договоров, что будет способствовать развитию конкуренции, повысит эффективность страховых компаний, а клиенты получат страховой продукт, в полной мере отвечающий их запросам.

Одним из важнейших направлений в деятельности всех страховщиков является повышение культуры страхователей. Для этого страховые компании должны в полной мере задействовать свои внешние коммуникации, работающие через рекламу, агентскую сеть, мероприятия по стимулированию продаж, сами продажи и общественные связи. Так увеличение культуры страхователей приведет к увеличению поступлений в страховые компании, что будет способствовать развитию страховщиков и увеличивать защищенность страхователей.

Необходимо предусмотреть в структуре страховых компаний отделы маркетинга, которые должны полностью реализовывать комплекс маркетинга. Ведь только когда комплекс маркетинга станет основополагающим принципом деятельности компании, только тогда можно будет говорить о его эффективности и оптимальной деятельности страховой организации в целом.

Данные предложения способствуют развитию страхования республики в целом и, как следствие, привлечению дополнительных инвестиций в нашу экономику через страховые организации.

<http://bseu.by>

*А.А. Колюшенко
БГУ (Минск)*

РЕФОРМИРОВАНИЕ ТАМОЖЕННОГО МЕХАНИЗМА НА ПУТИ ВХОЖДЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ ВО ВСЕМИРНУЮ ТОРГОВУЮ ОРГАНИЗАЦИЮ (ВТО)

Эффективность осуществляемых сегодня в Республике Беларусь экономических реформ во многом зависит от способности страны использовать международные механизмы торгово-экономических отношений и интеграции в мировую экономическую систему.

В действительности Республика Беларусь представляет собой модель малой открытой экономики со значительной долей экспорта (импорта) в

ВВП. Понимание этого факта находит отражение в проводимой на протяжении последних 5—6 лет государственной политики стимулирования развития преимущественно экспортных и импортозамещающих отраслей экономики.

Важнейшим шагом в укреплении и росте экспортного потенциала государства, повышении эффективности деятельности его предприятий, на наш взгляд, должно стать вступление Республики Беларусь во Всемирную торговую организацию (ВТО). Решение правительства о присоединении Республики Беларусь к этой организации было принято еще в 1995 г., однако сам процесс оказался не столь стремительным и продолжается до сих пор.

Опыт большинства развивающихся стран, которые успешно преодолели переход от высоких протекционистских барьеров, подтверждает эффективность применения умеренных тарифов для поддержания и развития отечественных отраслей промышленности и сельского хозяйства.

Присоединение к ВТО повлечет за собой ряд как позитивных, так и негативных последствий, связанных с нормами и правилами, на которых базируется данная организация. Основной принцип — создание режима свободной конкуренции товаров и услуг на территории стран-участниц, что означает снижение до минимума таможенных тарифов, а также практически полный отказ от использования методов нетарифного регулирования. Его осуществление предполагает наиболее полное открытие белорусской экономики внешней конкуренции, а следовательно, расширение зоны риска для национальной экономики. В связи с чем можно выделить такие отрицательные последствия, связанные с получением статуса члена ВТО, как резкое снижение конкурентоспособности отечественных предприятий, временный рост безработицы, вытеснение национального капитала из жизненно важных и перспективных отраслей экономики.

К основным преимуществам, которые получит Республика Беларусь в случае присоединения к ВТО, можно отнести:

недискриминационный доступ к рынкам более 140 государств—членов ВТО, что на сегодняшний день составляет свыше 90% всего мирового торгового оборота;

обеспечение правовой защиты экономических интересов белорусских экспортеров от необоснованного применения мер антимонопольного и антидемпингового законодательства странами — торговыми партнерами Беларуси;

устранение излишних таможенных барьеров, что дополнительно способствует притоку иностранного капитала в страну, и, в первую очередь, в форме прямых иностранных инвестиций.

В данной работе рассматриваются вопросы разработки финансового механизма вхождения Республики Беларусь во Всемирную торговую организацию на правах полноправного члена с учетом действительного уровня ее торгово-экономического развития. В результате сравнительного анализа указанных выше недостатков и преимуществ можно сделать вывод о преобладании позитивных факторов и о необходимости поэтапного присоединения Беларуси к ВТО в течение последующих 3—4-х лет, что позволит значительно улучшить состояние внешнеэкономической сферы государства, а следовательно, и повысить эффективность всего народнохозяйственного комплекса в целом.