

потребителей, заинтересованных в приобретении указанной разновидности обоев. Возрастная характеристика покупателей не является фактором, оказывающим серьезное влияние на спрос и востребованность специфического отделочного материала. Наиболее активными потенциальными потребителями являются покупатели, проживающие в собственных квартирах и имеющие относительно невысокий уровень доходов.

Анисько О.Г., (Минск)

ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЯ О ВЫХОДЕ НА ВНЕШНИЙ РЫНОК

Выход на внешний рынок является сложной задачей, учитывающей стратегические цели фирмы с учетом имеющихся преимуществ в осуществлении предпринимательской деятельности.

Выбор места предпринимательства представляет собой сложный динамичный процесс поиска оптимального географического местоположения для создания производства или оказания услуг с учетом имеющихся требований и представлений. Данный процесс имеет много ступеней. Можно выделить три основных этапа: этап формирования требований, этап анализа и этап поиска и принятия решения. Этапу формирования требований, как правило, предшествует инициативная фаза. Это период, когда одним из подразделений или сотрудником компании обнаруживается необходимость создания предпринимательской структуры. В случае, если эта идея находит поддержку, создается рабочая проектная группа, в задачи которой входит формирование требований к будущей предпринимательской структуре. Так начинается первый этап. Второй этап имеет следующие подэтапы: предварительный отбор стран, макро- и микроэкономический анализ. На третьем этапе происходит принятие решений путем выбора единственной предпринимательской структуры из ранее отобранных на втором этапе. Как показывает практика, реальный процесс протекает не столь разграниченно и структурно, как можно описать его в управленческой теории. В реальных процессах часто встречаются пересечения в обозначенных этапах. Если данной тематикой занимаются несколько подразделений, то обычно встречаются параллельные и даже конкурирующие действия таких подразделений.

Антоненко М.Н., ИАЭ НАН Республики Беларусь (Минск)

МЕНЕДЖМЕНТ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Важной задачей формирования социально ориентированной рыночной экономики является коренное изменение социально-трудовых отношений в сельскохозяйственных организациях, направленное на существенное повышение мотивации труда персонала предприятия.

Управление предприятием на основе гражданско-правовых отношений руководителя и собственника является наиболее эффективной формой менеджмента. Эти отношения оформляются в виде договора о совместной предпринимательской деятельности (договора простого товарищества). Для заключения такого договора претендент на должность директора-предпринимателя регистрируется индивидуальным предпринимателем.