

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.

В качестве вклада в общее дело собственник вносит средства производства, предприятие - готовую продукцию, а индивидуальный предприниматель - трудовое участие, профессиональные и иные знания, навыки и умения, деловую репутацию и деловые связи. Ведение общих дел товарищества поручается индивидуальному предпринимателю, который является руководителем предприятия.

Договором устанавливается общая долевая собственность на произведенную продукцию и полученные доходы. В зависимости от результатов работы предприятия каждый участник товарищества получает свою долю прибыли: собственник в виде процента на капитал, а директор-предприниматель - в виде предпринимательского дохода. При этом размер личного дохода руководителя не ограничен и зависит исключительно от размера прибыли предприятия.

Замена трудовых отношений на гражданско-правовые позволяет коренным образом изменить мотивацию руководителя предприятия без приватизации средств производства и земли. Руководитель становится полноценным хозяином на предприятии. Первый опыт использования данного механизма в Чечерском, Лидском и Ивановском районах свидетельствует о его высокой экономической эффективности.

Учредителем семи частных сельскохозяйственных предприятий в Чечерском районе выступил колхоз «50 лет БССР». Заработная плата наемного персонала увеличилась почти в два раза. Существенно укрепилась трудовая и производственная дисциплина во всех семи частных сельскохозяйственных унитарных предприятиях.

Антонова О.А., БГЭУ (Минск)

ПРИНЦИПЫ РАВЕНСТВА ИЗБИРАТЕЛЬНОГО ПРАВА

Равное избирательное право - это установленные законом равные возможности избирателя влиять на результаты выборов и одинаковые возможности быть избранным в соответствии с условиями закона.

Даже сочетание государственного финансирования избирательной кампании с возможностями использования негосударственных средств также является одним из проявлений принципа равенства права быть избранным в государственные органы. Необходимо предусмотреть возможность перечисления денежных средств (даже при функционировании только одного внебюджетного фонда) на предвыборную кампанию конкретного кандидата. Для обеспечения принципа равенства в этой ситуации можно ввести предельные размеры таких пожертвований как в отношении одного гражданина или юридического лица, так и в отношении лимита негосударственного финансирования кампании кандидата, все финансы, которые поступают сверх установленных норм, могут поровну распределяться между иными кандидатами. Кроме этого, для предварительной проверки законности полученных средств они могут поступать на единый счет, в единый внебюджетный фонд, после чего выделяться Центральной комиссией конкретному адресату. После проведения выборов каждый кандидат обязан предоставить отчет об использовании полученных денежных средств.

В Республике Беларусь большой объем в «черных технологиях», махинациях и манипуляциях с общественным мнением занимают действия, связанные с распространением информации на бумажных носителях, то есть через листовки, незарегистрированные печатные издания в общество внедряется ложная, порочащая честь и достоинство информация о кандидатах. Однако из-за интеграционных процессов,