

уровень плодородия которой в среднем в 1,5 раза ниже, чем в СПК; несовершенство организационно-правовой базы; ограниченные возможности привлечения инвестиций: диспаритет цен на промышленную и сельхозпродукцию; сложности реализации произведенной продукции и материально-технического обеспечения; неразвитость сельскохозяйственной кооперации; моральный фактор и пр. Вместе с тем отечественный и зарубежный опыт свидетельствует, что фермерские хозяйства могут работать высокоэффективно. Убедительным подтверждением этому являются опыт и результаты работы фермерского хозяйства Михаила Шруба, начинающего в 1993 г. и вложившего в производство 15,0 млрд. руб. По итогам 2010 г. получено выручки 10,0 млрд. руб. при уровне рентабельности производства 26 % (в лучшие годы – 50 – 60 %). Арендуя 3,5 % сельхозугодий Житковичского района, хозяйство М. Шруба создаёт 50 % прибыли районного агросектора. И это не единичный пример. На протяжении пяти лет в целом по фермерским хозяйствам выход продукции основных сельскохозяйственных культур на 1 балло-гектар пашни оказался на 2,6 – 65,9 % выше, чем по сельхозорганизациям республики.

Основными положениями Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011 – 2015 годы намечено дальнейшее интенсивное развитие АПК и повышение на этой основе уровня продовольственной безопасности страны. Одна из важнейших задач отечественного фермерства – занять пустующие и обременительные для крупных государственных предприятий экономические рыночные ниши, на которых оно может стать незаменимым (агротуризм, пчеловодство, кролиководство, овце- и козоводство, звероводство, хмелеводство, выращивание грибов, лекарственных, ароматических растений, страусов, перепелов и т. п.).

Таким образом, в Республике Беларусь действует государственная программа продовольственной безопасности, успех выполнения которой во многом будет зависеть от эффективности работы фермерских хозяйств и их объединений, для работы которых создаются благоприятные условия.

Список использованных источников

1. Директива № 4. О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в РБ // Советская Беларусь. – 4.04 2011.
2. Мясникович, М. Мелкотоварные формы хозяйствования в АПК Республики Беларусь / М. Мясникович, Л. Корбут // Аграрная экономика. – 2010. – №8. – С. 2-11.

УДК 339.138

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Асс. Шерстнева О.М.

УО «Витебский государственный технологический университет»

Партнерские отношения в последнее время становятся все более актуальной и интересной для изучения областью маркетинга. Только четко представляя реальный результат или эффект, который компания может получить от реализации любой маркетинговой концепции, можно говорить о ее актуальности и действительной значимости. Поэтому необходимо определить основные направления, кото-

рые позволяют наиболее полно исследовать отношения в партнерстве с точки зрения успешности.

1. Одним из наиболее влиятельных факторов успешности партнерских отношений является **уровень доверия**. Именно доверие играет одну из ключевых ролей в развитии взаимоотношений между фирмами, формируясь уже в процессе предварительного выбора партнера.

Можно выделить различные факторы доверия в процессе взаимоотношений: партнерство учитывает вклад каждой стороны и работает в соответствии с этим вкладом; выгоды, получаемые от партнерских отношений, честно распределяются между сторонами; уровень доверия внутри партнерства настолько высок, что предполагает принятие значительной доли риска. Доверительные отношения компаний друг к другу находят свое воплощение в форме и содержании заключаемых контрактов, характере вносимых в них предложений, сроках и форме реализации контрактов, форме оплаты.

Таким образом, доверие можно конкретизировать с помощью совокупности определенных характеристик: предоставление адекватной информации, возможность оказывать взаимное влияние, поощрение самоконтроля, выполнение принятых обязательств, отказ от извлечения выгоды из общения с другими, добросовестное и компетентное исполнение обязанностей и т. п.

2. **Совместимость целей.** Успешными и эффективными партнерскими отношениями могут стать лишь те, которые учитывают интересы и цели обеих сторон. Эти цели далеко не всегда могут быть одинаковыми, однако они не должны сильно противоречить друг другу и быть совместимыми.

Можно выделить следующие критерии проверки относительно целей: партнерство имеет разделяемые ценности и согласованные принципы; партнеры имеют ясные цели партнерских отношений; причины, по которым каждая из сторон партнерства вступила в него, ясно поняты и приняты другой стороной.

3. **Качество коммуникаций.** Коммуникации необходимы для успеха партнерств, поскольку покрывают большинство аспектов функционирования организации. Можно выделить три аспекта коммуникаций: качество коммуникаций; степень обмена информацией между партнерами; участие партнеров в планировании и постановке целей.

4. Не менее важным фактором оценки эффективности партнерских отношений является **степень развитости неформальных отношений**. Присутствие неформальности в межфирменных отношениях неоспоримо, поскольку компаниями управляют конкретные люди, а партнерские отношения зачастую строятся на основе личных отношений либо со значительным их влиянием. Использование в межфирменных отношениях неформальных норм, своих особых внутренних законов ведет к повышению гибкости неформальных взаимодействий, позволяя избежать издержек, связанных с формализацией отношений, но привносит в деятельность субъектов существенный элемент риска.

5. **Поведение в конфликтных ситуациях.** Поскольку партнерские отношения предполагают взаимодействие двух и более лиц, то, даже при наличии взаимного уважения в партнерстве и совместимых целей, возникновение конфликтов неизбежно, как и в любом другом общественном взаимодействии. Нельзя сказать, что партнерство эффективно, когда оно неконфликтно или имеет минимум конфликтов. Очевидно, что наибольшее значение для партнерских отношений имеет частота конфликтных ситуаций. Это определяет масштаб и значение конфликтных ситуаций для партнерства. Второй немаловажный аспект – поведение сторон в

конфликтных ситуациях – характеризует способность партнеров решать возникшие конфликты наиболее эффективным способом.

Таким образом, были рассмотрены факторы, необходимые для оценки эффективности партнерских отношений. Наиболее полной и логичной, с точки зрения развития партнерства, является система оценки эффективности, включающая следующие блоки оценки:

1. Эффективность конкурсного механизма, т.е. эффективность выбора партнера (финансовые составляющие деятельности, надежность, репутация, мотивация к сотрудничеству; история прошлых взаимоотношений и пр.).
2. Эффективность взаимодействия, т.е. оценка непосредственно в процессе отношений по следующим характеристикам: уровень доверия, совместимость целей, качество коммуникаций, неформальность взаимоотношений, конфликтные ситуации.
3. Эффективность результатная, измеряемая по итогам взаимодействия, например, через постановку целей партнерства и введение системы индикаторов для каждой цели.

Список использованных источников

1. Hardy B. Assessing strategic partnership. The partnership assessment tool – <http://www.communities.gov.uk/documents/localgovernment/pdf/135112.pdf>

УДК 339.562(476)

ПРОБЛЕМЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Студ. Швындикова Е.П., доц. Егорова В.К.

УО «Витебский государственный технологический университет»

Импортозамещение — замещение импорта товарами, произведенными отечественными производителями, то есть внутри страны. Главные аргументы в пользу импортозамещения – это снижение отрицательного сальдо внешнеторгового баланса и экономия валютной выручки.

Сегодня большинство товаров, потребляемых в РБ, являются импортными, то есть ввезенными из других стран. Импортируемых в республику товаров гораздо больше, чем экспортируемых. Для примера, сальдо торгового баланса по данным Белстата за январь-февраль 2011 года сложилось отрицательное в размере 1 967,3 млн. долларов США. Что касается легкой промышленности, то, несмотря на заверения о том, что экспорт предприятий концерна «Беллепром» за январь – февраль 2011 года увеличился на 32,5 % и составил 108,2 млн. долларов США, рост положительного сальдо составил 20,5 % в размере 30,6 млн. долларов США, нужды внутреннего рынка удовлетворяются слабо.

Как было сказано выше, большинство жителей Беларуси отдаёт предпочтение товарам, ввозимым из-за границы. Существуют определенные причины такого поведения, из которых вытекают проблемы импортозамещения. К ним относятся низкое качество товаров, высокая цена, отсутствие выбора.

Основной проблемой является низкая конкурентоспособность товаров У легкой промышленности Республики Беларусь существует ряд проблем, среди которых недостаточная техническая вооружённость, устаревшее оборудование, отсут-