

списание в результате чрезвычайных событий, списание в результате передачи в уставный фонд другого предприятия.

Запасы оцениваются одним из следующих способов: по стоимости каждой единицы; по средней стоимости; по стоимости первых по времени поступления запасов (способ ФИФО).

Метод ФИФО – использованные производственные запасы оцениваются по цене материальных ценностей, которые поступили в организацию первыми. Оставшиеся запасы на складах будут иметь стоимость, равную цене материальных ценностей, поступивших в организацию последними.

Данный метод приводит к завышению прибыли организации за отчетный период.

Метод средневзвешенной стоимости - основан на определении цены использования производственных запасов, которая рассчитывается как отношение суммы стоимости запасов на начало отчетного месяца и запасов, поступивших за месяц, к их количеству на начало месяца и оприходованных за месяц. Данный метод позволяет равномерно распределять затраты по периодам использования производственных запасов.

Метод себестоимости единицы запасов используют в случаях оценки дорогостоящих производственных запасов или, когда отсутствует возможность замены одного вида запасов другим.

Таким образом, организация вправе выбрать один из трех способов оценки запасов при их выбытии.

УДК 339.564 (476)

АНАЛИЗ ЭКСПОРТА ПРОДУКЦИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Шестерикова А.Д., Сподобаева Е.И.

Научный руководитель: ст. преподаватель Марцева С.В.

Белорусский национальный технический университет

Республика Беларусь активно применяет политику многовекторного внешнеэкономического сотрудничества и активно участвует в процессах международной интеграции.

Экономика Беларуси ориентирована на экспорт и характеризуется развитой промышленностью и сельским хозяйством.

Товарная структура экспорта Беларуси включает в себя множество товарных позиций на уровне четырех знаков кодов ТН ВЭД ЕАЭС. К важнейшим экспортным позициям можно отнести: продукцию машиностроения, нефтехимии, деревообработки, легкой промышленности, металлургии, мебель, стекловолокно, цемент, а также молочная и мясная продукция.

Если рассматривать экономику страны в период 2019-2021 года, то можно сделать выводы о том, что экономическая ситуация в 2020 году была сложной и вызвана рядом факторов, включая пандемию COVID-19, которая существенно повлияла на всемирную торговлю.

Республика Беларусь экспортирует значительный объём продукции в Европу и Азию. Это остается неизменным даже в кризисный период.

Основным экспортным рынком Республики Беларусь в период 2019-2021 гг. является Российская Федерация, которая остается главным партнёром внешнеэкономической торговли и по сей день.

Сложности, с которыми столкнулась Республика Беларусь в период COVID-19, стали мотиватором для активного развития новых рынков и поиска возможностей для расширения сотрудничества с другими странами. Власти предпринимали шаги для поддержки экспортеров и стимулирования внешней торговли в различных секторах.

Тенденция увеличения экспорта происходит со всеми основными странами-партнерами. Это еще раз подтверждает то, что, не смотря на тяжелую ситуацию для страны в 2020 году, она смогла стабилизировать экономику, что отразилось на увеличении экспорта с некоторыми странами в значительном размере.

Проведенные исследования свидетельствуют о том, что возможности увеличения экспортного потенциала сельскохозяйственной продукции и продовольствия, а также промышленности Республики Беларусь целесообразно рассматривать с позиции активизации потенциальных возможностей развития внешней торговли.

УДК 005.95/96

НЕВЕРБАЛЬНОЕ ОБЩЕНИЕ НА ПЕРЕГОВОРАХ

Шостак К.Д.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Володько О.М.
Белорусский национальный технический университет

Невербальная коммуникация - это общение между людьми без слов, передача информации или воздействие друг на друга с помощью образов, интонации, жестов, мимики, пантомимики, изменения мизансцены общения.

Переговоры — коммуникация между сторонами для достижения своих целей, при которой каждая из сторон имеет равные возможности в контроле ситуации и принятии решения, которое закрепляется договором.

Невербальное общение играет важную роль на переговорах. Невербальные сигналы могут дополнять или противоречить сказанному словами. Они