

каждому проживающему на территории Республики Беларусь. Важным показателем является то, что в Беларуси соотношение студентов к общей численности населения одно из самых высоких в Европе.

Также в 2015г. Беларусь вошла в Европейское пространство высшего образования (Болонский процесс), что подчеркивает высокий уровень качества образования в стране.

В рейтинге по индексу человеческого развития Республика Беларусь заняла 53-ю позицию, она расположилась между Румынией и Багамскими островами.

УДК 005.574

## **Ведение переговоров**

Богдашиц А.А.

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

Переговорный процесс- сложное и многоплановое действие, поэтому он требует серьезной профессиональной подготовки. Успех переговоров определяющей степени зависит от того, как проведена подготовка к ним.

Алгоритм подготовки к переговорам заключается в последовательной реализации шести взаимосвязанных элементов подготовительного процесса: инициатива, время и место, предварительные условия, состав делегаций, проект договора, интересы сторон.

Инициатива деловых переговоров обычно принадлежит той стороне, у которой имеется к этому экономический или иной интерес. В деловом предложении обязательно должно присутствовать отражение выгод партнера. Партнер сразу должен видеть свой экономический интерес.

После подготовки к деловым переговорам стороны приступают к ведению переговоров.

Специалисты выделяют шесть элементов данного процесса: начало, правила, стили, психологические хитрости, завершение, анализ. Существуют определенные правила деловых переговоров направлены на то, чтобы в ходе взаимодействия добиться доверия и понимания и получить максимальную выгоду для обеих сторон.

Важнейшими предпосылками успешного проведения переговоров являются: хорошая подготовка; концентрация на предмете;

ориентированное на решение проблемы; учет личностных качеств переговорщиков; соблюдение интересов; реализм; гибкость.

В менеджменте при проведении деловых переговоров часто используют такие методы как: *вариационный, интеграции, уравнивания, компромиссный.*

Эффективное деловое общение требует от человека высокой психологической культуры, а также постоянного изучения и учета эмоциональной стороны деловых отношений.

Люди с удовольствием сотрудничают с теми, к кому испытывают эмоционально-позитивное отношение.

УДК 630

### **Статистика лесного хозяйства**

Блинова В.А.

Научный преподаватель старший преподаватель Веренич Г.Д.

Белорусский национальный технический университет

Лесное хозяйство Республики Беларусь – это развивающаяся отрасль национальной экономики, которая не только обеспечивает потребности народного хозяйства и населения в древесных и других продуктах леса, но и выполняет важные экологические и социальные функции.

В Республике Беларусь леса являются одним из основных возобновляемых природных ресурсов и важнейших национальных богатств. Леса и лесные ресурсы имеют большое значение для устойчивого социально-экономического развития страны, обеспечения ее экономической, энергетической, экологической и продовольственной безопасности. По ряду ключевых показателей, характеризующих лесной фонд (лесистость территории, площадь лесов и запас растущей древесины в пересчете на одного жителя), Беларусь входит в первую десятку лесных государств Европы.

Лесное хозяйство Беларуси, успешно реализуя принципы неистощительного многоцелевого лесопользования, имеет важное значение для стабильного функционирования лесного сектора страны, способствует развитию смежных отраслей экономики, вносит весомый вклад в выполнение подписанных нашей страной международных