

и др. Для этого желательно еще до начала переговоров получить всесторонние сведения о партнере.

Переговоры могут быть очень разными по самым следующим показателям: целям, функциональной роли составу участников, месту проведения и т. д.

В зависимости от поставленных целей обычно различают несколько типов переговоров. По функциональной роли и составу участников классифицируют виды переговоров. По составным элементам, движущим силам и последовательности действий различают модели переговоров.

Переговорный процесс, в зависимости от его целей и направленности, вида и типа, может протекать по совершенно разным сценариям. Во многом это определяется позицией и поведением сторон, их принципами, стратегией и квалификацией участников.

Позиции сторон на переговорах – это предварительная установка участников в соответствии с исходной ситуацией.

Переговоры — это менеджмент в действии. Они состоят из выступлений и ответных выступлений, вопросов и ответов, возражений и доказательств.

Переговоры могут протекать легко или напряженно, партнеры могут договориться между собой без труда, или с большим трудом, или вообще не прийти к согласию.

Поэтому для каждого переговоров необходимо разрабатывать и применять специальную тактику и технику их ведения.

УДК 334.012.64(476)

Роль малых предприятий в современных условиях

Куровская Т.Г.

Научный руководитель старший преподаватель Семашко Ю.В.

Белорусский национальный технический университет

Предпринимательская деятельность — это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг.

Малое предпринимательство, являясь неотъемлемой частью рыночной экономики, не только устойчиво сохраняет достигнутые позиции, но и с каждым годом усиливает свое влияние на формирование общих экономических показателей в различных отраслях экономики страны.

Малый бизнес — сектор экономики, который наиболее быстро и оперативно реагирует на все изменения на рынке: изменение спроса, налоговой системы, изменение конкуренции и т.д.

Уровень развития малого предпринимательства в регионе является индикатором благоприятного климата для развития бизнеса, привлечения инвестиций, расширения сфер деятельности.

Основным критерием отнесения субъектов рыночной экономики к субъектам малого предпринимательства являются: средняя численность занятых на предприятии работников, размер уставного капитала, ежегодный оборот, полученный предприятием, как правило, за год, и величина активов.

Именно малый бизнес может заполнить те ниши, которые пустовали в плановой экономике, и выполнить те функции, которые зачастую не готов взять на себя крупный и средний бизнес.

Развитие малых предприятий создает благоприятные условия для оздоровления экономики: развивается конкурентная среда; создаются дополнительные рабочие места, а также возможности для предпринимательской деятельности населения, развертывания его творческих сил и использования свободных производственных мощностей; расширяется потребительский сектор.

Успешное развитие малого бизнеса ведет к насыщению рынка товарами и услугами и повышению экспортного потенциала.

УДК 316.75(042.3)

Женское предпринимательство в Беларуси

Лисенкова П.А.

Научный руководитель к.с.н., доцент Кандричина И.Н.

Белорусский национальный технический университет

Вопрос развития женского предпринимательства и частного сектора начинает получать все большую актуальность в Беларуси.