

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

передают эмоции, уверенность или даже намеки на скрытые мотивы участников переговоров.

Существует множество видов невербальной коммуникации, включая: жесты и мимика лица, поза и движения тела, голос, контакт глазами, расстояние между собеседниками, касание и манера прикосновений

Распознать ложь с помощью невербального общения можно по данным факторам: мимике лица, глазной контакт, жесты и движения, поза и напряжение тела, ритм и интонация речи, повтор слов и фраз.

Понимание невербального общения имеет ключевое значение для менеджера. Понимание невербальных сигналов помогает менеджеру лучше понять потребности и эмоциональное состояние своих подчиненных, что способствует более эффективному лидерству.

Невербальные сигналы могут помочь разгадать скрытые эмоции и предвидеть конфликтные ситуации, предотвращая их развитие, обнаруживать подлинные проблемы и барьеры в коммуникации в своей команде. Важно уметь распознавать невербальные признаки эмоций, интуиции и скрытых мотиваций при принятии решений и проведении собеседований.

В целом, понимание невербального общения помогает улучшить коммуникацию, строить более доверительные отношения с коллегами и подчиненными, а также повысить эффективность работы менеджера в целом.

УДК 331.108

ЗНАЧИМОСТЬ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ

Шупило В.Р.

Научный руководитель: ст. преподаватель Семашко Ю.В.

Белорусский национальный технический университет

Качественное кадровое обеспечение предприятия сегодня становится обязательным условием завоевания устойчивых и лидирующих позиций на рынке.

Качество трудовых ресурсов непосредственно влияет на конкурентные возможности фирмы и является одной из важнейших сфер создания её конкурентных преимуществ.

В настоящее время в условиях всеобщей интеллектуализации производства человек становится его основной движущей силой. Решения широкого круга вопросов, связанных с кадровым обеспечением и развитием кадрового потенциала, выступают одной из основных предпосылок достижения стратегической цели организации. Он обозначает совокупность компетенций, профессиональных навыков, знаний и опыта сотрудников, которые