

Социально-экономическое значение этой сферы выражается в создании условий для роста производительности и улучшения организации труда благодаря предоставлению полноценного горячего питания по месту работы и учебы населения, в обеспечении экономии общественного труда и средств, в создании предпосылок для увеличения свободного времени членов общества.

Социальная эффективность – выражает степень удовлетворения личных потребностей общества. Показывает, насколько хозяйственная деятельность направлена на самого человека, отвечает его потребностям.

Для оценки социальной эффективности общественного питания также должна применяться система показателей, анализ которых дает возможность судить об общей картине социальной эффективности отрасли общественного питания.

Сравнение этих показателей в динамике позволяет выявить резервы и пути повышения социальной эффективности общественного питания.

Общественное питание потребительской кооперации способствует решению комплекса социально-экономических задач в интересах обслуживаемого населения, направленных на обеспечение рационального питания, сохранение здоровья, экономное использование ресурсов, повышение культуры отдыха и культуры общения.

УДК 316.77

Классификация переговорного процесса и особенности поведения сторон на переговорах

Куровская Т.Г.

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

Ведение переговоров - одна из важнейших сторон деятельности каждой фирмы. Переговоры представляют собой особый вид совместной деятельности двух или более человек, направленной на разрешение общих проблем, стоящих перед ними.

Для того чтобы переговоры были успешными, стороны должны учитывать интересы друг друга, личность партнера, его видение проблемы

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.