

## **Роль переговорів у розвитку міжнародного бізнесу підприємства в умовах висококонкурентного середовища**

**Дзеніс Олексій Олександрович,**

кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки  
і менеджменту ХНЕУ ім. С. Кузнеця (м. Харків, Україна),  
e-mail: oleksiy.dzenis@gmail.com;

**Соловйова Олена Олегівна,**

магістрантка, ХНЕУ ім. С. Кузнеця (м. Харків, Україна),  
e-mail: elena.solovyova.1704@gmail.com

Важливість ролі переговорів у міжнародному бізнесі обумовлена складністю та непрогнозованістю міжнародних економічних відносин, впливом зовнішнього середовища на зовнішньоекономічний розвиток окремих підприємств та їх позиції на світових ринках. У процесі міжнародної економічної взаємодії суб'єкти господарювання різних країн реалізують власні економічні інтереси, що призводить до виникнення протиріч, і саме переговори дають можливість подолати ці протиріччя і вирішити проблеми у міжнародному економічному співробітництві для взаємної вигоди партнерів.

У сучасній науковій літературі з проблематики змістовності та ролі переговорного процесу в сфері міжнародного бізнесу є певні відмінності у трактування сутності переговорів, що впливає на подальші дослідження їх організації та визначення певних правил і принципів організації ділового етикету.

Наприклад, у науковій праці Т. К. Чмут і Г. Л. Чайки переговори розглядаються як форма колективного обговорення проблем [89, с. 198]. На нашу думку, таке трактування переговорів можна більшою мірою ототожнити з діловим спілкуванням або з однією з його форм – діловою бесідою, оскільки в ньому відсутні основні аспекти переговорів – наявність певних протиріч, консолідація зусиль з по-

шуку методів та інструментів їх вирішення для досягнення спільної цілі та взаємовигідного результату.

В той час як у роботі Ю. В. Дубиніна ділові переговори розглядаються як реалізація ділового спілкування партнерів для вирішення двох завдань – вивчення, аналіз, оцінка та організація взаємодії комерційних інтересів; зміни відносин з метою забезпечення вигоди для сторін, що взаємодіють, тобто здійснення самоуправління комерційною діяльністю партнерів як єдиною самоорганізованою системою.

При цьому вчений зазначає, що у процесі вирішення першого завдання реалізуються три функції ділових переговорів:

- передача та прийом економічної інформації;
- коригування поведінки партнерів;
- стимулювання особистих емоційних контактів.

Вирішення другого завдання забезпечується реалізацією чотирьох функцій:

- організація спільної діяльності партнерів;
- обмін торгово-економічною інформацією;
- поглиблене вивчення партнерів;
- розвиток міжособистісних і міжгрупових відносин [3, с. 187].

У науковій праці закордонних учених С. Спенга та М. Айзенхарта ділові переговори представлені як органічна форма встановлення та юридичної фіксації виробничо-економічних зв'язків між зацікавленими у спільній діяльності на рівноправній основі економічно вільними, самоорганізованими корпораціями, фірмами, кооперативами тощо [5, с. 415].

Достатньо схожим за змістом трактування цього поняття є визначення, яке викладене у навчальному посібнику з етики ділового спілкування за редакцією Т. Б. Гриценко, де ділові переговори є організаційною формою встановлення та юридичної фіксації виробничо-

## Секція 2. Управління розвитком міжнародної діяльності підприємств в умовах цифрової ....

економічних зв'язків між зацікавленими в спільній діяльності економічно незалежними організаціями. Це формалізований процес, що ставить конкретну мету, визначає коло питань і завжди реалізується в конкретних умовах, за конкретних обставин [2, с. 117]. І в цьому визначенні, і у визначенні закордонних учених враховані і економічні, і правові аспекти проведення переговорів, що дає змогу адаптувати це визначення і для зовнішньоекономічної сфери.

З позиції Ю. І. Палехи проведення переговорів має на меті уточнення потреб та інтересів партнера, які потрібно брати до уваги, а також передбачати додаткові заходи з переконання партнера в надійності фірми, яка пропонує взаємодію [2, с. 167]. На нашу думку, у цьому визначенні є спроби вченого акцентувати увагу на консенсусному характері переговорів для досягнення взаємовигідних результатів.

У навчальному посібнику з етики та психології ділових відносин М. М. Пехової та Т. А. Ханагян переговори виступають простим обміном думками для досягнення будь-якої цілі [2, с. 74]. Вважаємо, що таке трактування переговорів є дуже спрощеним і не відображає складність організації та механізму їх проведення.

У навчальному посібнику з ділових комунікацій Е. А. Ємельянової ділові переговори – форма ділової комунікації, метою якої є пошук вирішення проблем, прийнятний для всіх сторін [2, с. 58]. У цьому визначенні, на нашу думку, відображається процес, але відсутній акцент на результативності проведення переговорів.

Отже, узагальнюючи наявні теоретичні підходи до визначення змістовної сутності переговорів, пропонуємо власне визначення з урахуванням міжнародного характеру взаємодії суб'єктів господарювання. На нашу думку, переговори у сфері міжнародного бізнесу – це процес досягнення компромісу у міжнародній економічній взаємодії шляхом опрацювання основних положень зовнішньоекономічного контракту між контрагентами різних країн з урахуванням крос-культурних особливостей їх національного розвитку. Вважає-

мо, що це визначення базується на трансграничному характері взаємодії суб'єктів господарювання, враховує особливості національних бізнес-культур та відображає наявні теоретичні здобутки у цій сфері.

### **Література**

1. Ботавина Р. Н. Этика деловых отношений : учебн. пособие. Москва : Финансы и статистика, 2004. 208 с.
2. Галушко В. П. Діловий протокол та ведення переговорів. Вінниця : НОВА КНИГА, 2002. 223 с.
3. Дубинин Ю. В. Мастерство переговоров. Москва : АквияРус-XXI, 2007. 287 с.
4. Емельянова Е. А. Деловые коммуникации : учеб. пособие. Томск : Эль Контент, 2014. 122 с.
5. Етика ділового спілкування : навч. посіб. / за ред. Т. Б. Гриценко, Т. Д. Іщенко, Т. Ф. Мельничук. Київ : ЦУА, 2007. 344 с.
6. Палеха Ю. І. Етика ділових відносин : навч. посіб. Київ : Кондор, 2008. 356 с.
7. Пехова М. М., Ханагян Т. А. Этика и психология деловых отношений : учеб. пособие. Санкт-Петербург : Научное издание, 2018. 106 с.
8. Спэнг С., Айзенхарт М. Переговоры. Решение проблем в разном контексте. Харьков : Гуманитарный Центр, 2009. 592 с.
9. Чайка Г. А. Культура ділового спілкування менеджера : навч. посіб. Київ : Знання, 2005. 442 с.

