

РОЛЬ ЕТИКИ У РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Основна увага приділяється значенню етики та етикету здійснення зовнішньоекономічної діяльності аграрними підприємствами. Наводяться деякі національні особливості етики та етикету здійснення зовнішньоекономічної діяльності, характерних для підприємств аграрного сектору Миколаївської області. Наголошено на необхідності використання системного підходу при підготовці до ведення переговорів.

Ключові слова: етика, зовнішньоекономічна діяльність, аграрні підприємства, діловий протокол, переговори.

A. V. KLYUCHNIK

Mykolaiv National Agrarian University

ROLE OF ETHICS IN THE DEVELOPMENT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Abstract – The purpose of the article is the theoretical justification of the determining role of ethics in the development of foreign trade activities and development of proposals for the organization of business Protocol. Focuses on the importance of ethics and etiquette foreign economic activity of agrarian enterprises. Are some national features of ethics and etiquette foreign economic activity, characteristic for the enterprises of agrarian sector of Nikolaevregion. Noted the need for a systematic approach in preparation for the negotiations.

Key words: ethics, foreign economic activity, agricultural enterprise, business Protocol negotiations.

Глобалізаційні економічні процеси у світі, інтеграція України у міжнародні економічні процеси, розширення світогосподарських зв'язків висувають якісно нові більш високі вимоги до теоретичних та практичних концепцій, що покладаються в основу формування системи управління зовнішньоекономічними зв'язками, процесами, діяльністю. Втім слід зважати і на те, що національні ринки окремих товарів набувають рис повної відкритості через лібералізацію міжнародної торгівлі у відповідності з набуттям Україною членства в СОТ. Здійснюючи різні транскордонні операції з капіталом, товарами і технологією, суб'єкти господарської діяльності повинні дотримуватися не тільки законів своєї країни і країни контрагента, а й досить і усвідомлено впроваджувати в свою практику додаткові обмеження, тобто активно використовувати принципи бізнес етики. Засвоєння стереотипів поведінки, пропонованих етикетом дає можливість створити сприятливий психологічний клімат ділового спілкування, що робить бізнес успішним і приємним.

Етичні засади міжнародного бізнесу є предметом наукових інтересів вітчизняних і зарубіжних вчених таких як І.В. Волкової, Х. Гандлер, В.Л. Долинської, С. Ермолаєва, В. Іванченко, А. Іванова, Ф. Котлера, Ф. Кіля, А. Капто, Б. Мільнера, Г. Нурулліна, О. Невелєв, Дж. Пендлера, В. Скрипаченко, Н. Чабан, В. Шепельта ін. У своїх працях вони розкривають питання, щодо формування основних етичних принципів, ділових взаємовідносин та правил етичної поведінки менеджерів під час підписання ділового контракту. Проте, незважаючи на значний внесок сучасних вчених і фахівців проблемою залишається недостатня розробка питання визначення ролі етики у ефективному розвитку зовнішньоекономічна діяльність підприємств.

Мета статті полягає в теоретичному обґрунтуванні визначення роль етики у розвитку зовнішньоекономічної діяльності та розробці пропозицій щодо організації ділового протоколу.

Етика є моральною категорією, що охоплює різноманітні форми діяльності фірми, і не може бути викладена за допомогою певного переліку правил поведінки і спілкування. Етика свою закінчену форму набуває у вигляді ділового етикету, який в цілому можна охарактеризувати як основу кодексу поведінки, прийнятого у бізнес-середовищі. У міжнародній комерційній практиці етика бізнесу – це сукупність норм і правил, розроблених і прийнятих на багатосторонній основі, які визначають відносини між господарськими суб'єктами різних країн, що виступають контрагентами в міжнародних угодах.

Протокол – це форма ієрархічного порядку, виявляючи манер у стосунках між партнерами з різних країн і, подібно до ввічливості, – одна з основних форм щоденного життя. Протокол є сукупністю правил поведінки, норм і традицій на офіційних та неофіційних зустрічах. Розрізняють два види протоколу:

– дипломатичний – це сукупність правил, традицій та умовностей, яких слід дотримуватися у міжнародному спілкуванні. Загальноприйняті правила протоколу є основою дипломатичної практики будь-якої країни, хоча в кожній з них існують свої особливості, зумовлені специфікою національних традицій, соціального ладу. Відступ від дипломатичного протоколу чи порушення його норм неприпустимі, оскільки можуть принизити гідність іншої держави та викликати небажані політичні наслідки. Протокол регламентує порядок прийому голів іноземних держав або урядів, урядових делегацій, представників державних і громадських організацій і ділових кіл; усі види офіційних дипломатичних контактів. Ставлення до протоколу, внесення в нього незначних змін (більша чи менша урочистість, підвищення або зниження рівня представництва на офіційних церемоніях тощо) використовують як інструмент зовнішньої політики. Правила ці

склалися на основі тривалого історичного досвіду. Тому дипломатичний протокол є зразком міжнародного спілкування, на який орієнтуються всі організації і приватні особи;

– діловий – регламентує порядок зустрічей та проведів делегацій, проведення бесід, переговорів і прийомів, ведення ділового листування, підписання договорів та угод тощо. На відміну від дипломатичного, ділового протоколу можна дотримувати не так суворо у сфері ділового спілкування його правила можуть бути більш гнучкими. Проте солідні комерційні структури в міжнародному спілкуванні суворо дотримуються правил дипломатичного протоколу.

Протокольні положення у сфері зовнішньоекономічної діяльності забезпечують діловий світ універсальними, загальноприйнятими правилами поведінки, сприяють взаєморозумінню між представниками різних країн, роблять їх спілкування гармонійним, приємним і корисним, гарантують формування активного політичного, економічного, соціального та культурного середовища.

Під час дослідження визначено, що дотримання правил ділового протоколу у системі зовнішньоекономічної діяльності дає можливість аграрним підприємствам підтримувати порядність і свій престиж, сприяти створенню сприятливого психологічного клімату в процесі спілкування з іноземними партнерами, що впливає на успішне вирішення справи та закладення основи для взаємовигідних ділових стосунків в подальшому та розвитку зовнішньоекономічної діяльності.

Проведений аналіз зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств Миколаївської області показує, що основними партнерами є країни СНД (Російська Федерація), країни Африки (Єгипет, Туніс), країни Азії (Йорданія, Ісламська Республіка Іран, Ліван, Саудівська Аравія), країни Європи (Бельгія, Італія, Іспанія, Польща). Практика міжнародних відносин встановила загальноприйнятими стандарти ділової етики. Але існують відмінності в засобах, манерах, традиціях ділового спілкування, які є проявом етнокультурних особливостей різних народів (табл. 1). Це треба брати до уваги, щоб уникнути непорозумінь під час підписання ділового контракту та для досягнення успішних результатів у міжнародній діяльності.

Таблиця 1

Етнічні традиції зарубіжних країн у діловому спілкуванні

Країни СНД	Країни Африки	Країни Азії	Країни Європи
1. Багато в чому збігаються з особливостями українців. 2. Одразу беруться до декількох справ. 3. Тривале “розкачування”, а потім – напружена праця в авральному режимі. 4. Переважно екстраверти. 5. Цінують спілкування у неформальних обставинах, дружніх бесідах. 6. Гостинні господарі. 7. Часте небажання дотримуватися точного строку виконання угоди. 8. Зневага до “дрібниць”	1. Екстраверти й легко йдуть на встановлення контактів. 2. Схильні до поважання авторитетів. 3. Необов’язковість виконання встановлених домовленостей. 4. Чесність і доброзичливість. 5. Особливу увагу слід надавати старшому за віком. 6. У двері першим входить господар. 7. Часто торкаються свого обличчя руками та прикривають очі. 8. При рукоштовпанні не прийнято дивитися людині прямо у вічі	1. В азійських країнах є чимало особливостей, які стосуються як окремих народів, так і континенту в цілому. 2. Суворій ієрархії відносин старших та молодших. 3. Суворо відносяться до даруванні подарунків. 4. Велика увага приділяється зовнішньому вигляду партнерів, манері їх поведінки, відносинам всередині делегації. 5. Особливо сильним впливом релігії на всі сфери життя, в т. ч. і на ділові відносини	1. Потрібно запам’ятати, що кожна з європейських країн має свої відмінності, звичай та національні традиції ділового спілкування. 2. Обережно користуватися невербальними жестами. 3. Ввічливість, простота, вихованість та гідність. 4. Особливою ознакою доброго виховання є точність в усьому вище зазначеному. 5. Головною рисою є самоконтроль. 6. Суворо ставляться до одягу, теми бесіди під час візитів та переговорів

Проведене дослідження специфічних особливостей етики здійснення зовнішньоекономічної діяльності у основних країнах партнерах дає змогу зробити висновок, що при її здійсненні важливою в системі комунікації для менеджера зовнішньоекономічної діяльності є врахування питань національної культури, моралі та етики. Діловим протоколом передбачаються такі основні моменти домовленості: предмет ділової зустрічі; місце проведення; часові межі; склад делегації; матеріали для обговорення та підсумкові документи.

Предметом ділової зустрічі є питання, проблеми, які потрібно розглянути під час зустрічі. Місце проведення зустрічі має важливе значення для сторін переговорного процесу, адже може стати важливим аспектом ефективності зустрічі для однієї або всіх сторін переговорів. Важливим кроком до успіху ділової зустрічі є правильний вибір часу і дня тижня. Потрібно враховувати обставини ділового життя, ділові звички партнерів, години їх оптимальної працездатності. Переговори тим ефективніші, чим менша кількість їх учасників. Варто враховувати, якщо необхідно якомога швидше їх провести, треба зменшити чисельний склад сторін, тим більше, що нерідко збільшення кількості учасників переговорів призводить до непорозумінь.

Найпоширенішою формою ділового протоколу є переговори, особливості організації яких необхідно знати як бізнесменам, підприємцям, так і менеджерам будь-якого рівня.

Нами запропоновано для аграрних підприємств такі етапи підготовки до переговорного процесу (рис. 1). Визначено, що найбільш ефективним є системний підхід при підготовці до ведення переговорів,

який полягає в необхідності “охопити” весь процес переговорів. Гарний результат переговорів може розглядатися як сума п'яти елементів.



Рис. 1. Етапи підготовки проведення переговорів суб'єктів ЗЕД

Дотримання запропонованих етапів проведення підготовки переговорів забезпечить аграрним підприємствам: правильно визначену мету проведення переговорів, що є одним із найважливіших моментів при їх підготовці; чіткість і точність формулювання інтересів, що забезпечить концентрацію зусиль передусім навколо головного питання; позитивне рішення якого сторона прагне досягти на переговорах.

В роботі обґрунтовано, що під час проведення переговорів слід виходити з того, що переговори необхідні та корисні для вирішення корпоративних завдань відділу, підприємства. Для того, щоб переговори пройшли, конструктивно та з користю для обох сторін, необхідно враховувати наступні рекомендації (рис. 2).

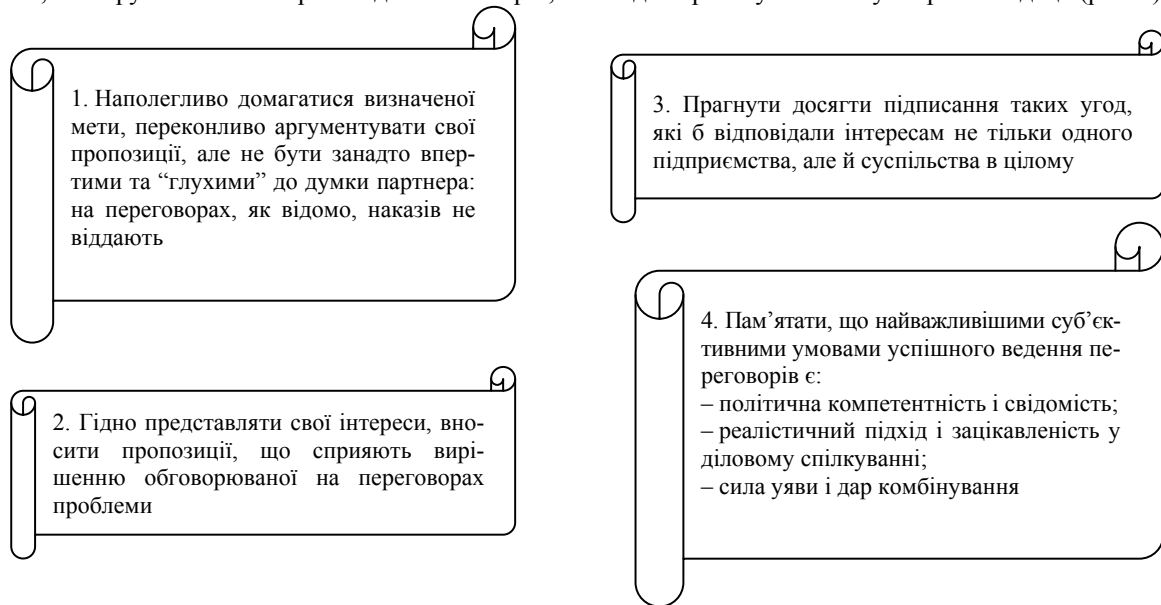


Рис. 2. Рекомендації щодо проведення успішних переговорів

Дати рекомендації щодо проведення ділових переговорів у кожній конкретній країні практично неможливо. Однак для чіткішої орієнтації пропонуються деякі характеристики ведення ділових переговорів з представниками ряду країн:

Американський стиль – високий професіоналізм, наполегливість, відкритість під час переговорів, реагування на поведінку партнера.

Англійський стиль – прагматизм, дотримання деякого вибраного режиму переговорів, позитивна реакція на інтерес суспільних проблем, стриманість у прийнятті рішення.

Французький стиль – більше уваги попереднім домовленостям, жорсткість у процесі переговорів, мала поступливість, велике прагнення до економії коштів.

Німецький стиль – обачливість і педантичність, згода на переговори при значному переконанні в позитивному результаті, ретельна попередня підготовка.

Японський стиль – активне обговорення загальнолюдських цінностей, точність щодо часу і виконання своїх обіцянок, максимальна увага до партнерів, використання тактики, затягування при небажанні подальших контактів.

Китайський стиль – велика увага на початковому етапі, розмбужування стадій взаємовідносин, активність щодо пропозицій, відмова від прийняття кінцевого рішення безпосередньо на переговорах.

Арабський стиль – бажання торгуватися щодо умов угоди, коректне ставлення, гостре почуття національної гордості.

Російський стиль – орієнтація на загальну мету, мала увага до деталей, небажання роботи спільні компроміси.

Отже, можна зробити висновок, що ефективний розвиток зовнішньоекономічної діяльності багато в чому залежить від того наскільки його учасники, фахівці володіють наукою і мистецтвом спілкування, уміють вести переговори, враховують національні особливості партнерів на переговорах, вимоги ділового протоколу й етикету.

Література

1. Афанасьєв І. Діловий етикет. Етика ділового спілкування / І. Афанасьєв – К. : Альтерпрес, 2003. – 368 с., іл. – (“Бібліотека ділової людини”).
2. Мігус І. П. Транспарентність банку як складова механізму забезпечення його економічної безпеки / І. П. Мігус, Н. В. Дудченко // БІЗНЕС ІНФОРМ. – 2013. – № 10. – С. 322–328.
3. Івасів І. Б. Транспарентність банківської діяльності / І. Б. Івасів // Фінанси, облік та аудит. – К. : КНЕУ, 2005. – Вип. 6. – С. 55–66.

References

1. Afanas'yev I. Dilovyetyket. Etykadilovohospilkuvannya / I. Afanas'yev. – K. : Al'terpres, 2003. – 368 s., il. – (“Bibliotekadilovoyilyudyny”).
2. Mihus I. P. Transparentnist' banku yak skladova mekhanizmu zabezpechennya yoho ekonomichnoyi bezpeky / I. P. Mihus, N. V. Dudchenko // BIZNES INFORM. – 2013. – # 10. – S. 322–328.
3. Ivasiv I. B. Transparentnist' bankivs'koyi diyal'nosti / I. B. Ivasiv // Finansy, oblik ta audyt. – K. : KNEU, 2005. – Vyp. 6. – S. 55–66.

Надіслана/Written: 15.06.2014 р.
Надійшла/Received: 18.06.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов