

2. *Український експорт складається з сировини на 70% - Мінекономіки [Електронний ресурс] // Інформаційне агентство "Укрінформ". – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2348018-ukrainskij-eksport-skladaetsa-z-sirovini-na-70-minekonomiki.html>.*

3. *ЕКСПОРТНА СТРАТЕГІЯ УКРАЇНИ ("дорожня карта" стратегічного розвитку торгівлі) на 2017—2021 роки [Електронний ресурс] // Портал Кабінету Міністрів України. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/pro-shvalennya-eksportnoyi-strategiyi-ukrayini-dorozhnoyi-karti-strategichnogo-rozvitku-torgivli-na-20172021-roki>.*

**О.С. Шпілька**  
**студ.групи МА-44**

*Науковий керівник – к.е.н., доцент каф. ММП Г.Л. Вербицька*

## **ПЕРЕГОВОРНИЙ ПРОЦЕС У ЗДІЙСНЕННІ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН**

Існує чотири стадії переговорного процесу: підготовка до перемовин, власне переговори, закриття угоди, виконання та оцінка переговорного процесу. У роботі буде розкрито перший етап переговорних процесу з позиції Гарвардського методу принципів переговорів.

На етапі планування перемовин, необхідно поставити питання чи взагалі необхідно починати переговорний процес, чи затрачені зусилля, час, фінансові витрати виправдають результат перемовин.

Далі необхідно визначити, чи це переговори, які базуються виключно на позиціях (position-based negotiation) чи переговори, які базуються на інтересах (interest-based negotiation). Головна задача на цьому етапі, незалежно від того, який це тип переговорів, шукати спільні інтереси з протилежною стороною.

Після визначення типу перемовин необхідно проаналізувати переговорний процес за ключовими питаннями :

- Яка моя кінцева ціль у досягненні згоди?
- Які пункти є найбільш важливими у досягненні цілі? Чому вони важливі?
- Яка моя BATNA (Best alternative to a negotiated agreement) – найкраща альтернатива цієї домовленості?
- Яка моя ціна, на яку Ви зможете погодитися?
- Яка найбільш прийнятна ціна?

BATNA – це та альтернатива, яку Ви можете мати у випадку недосягнення домовленості у поточних переговорах. Чим сильніша та вигідніша у Вас BATNA, тим сильнішу позицію Ви маєте під час переговорного процесу. На етапі формулювання альтернативного варіанту доцільно буде використати дерево рішень, оскільки цей метод допомагає оцінити ймовірні виграші або програші від альтернатив.

Важливо також врахувати, чи є перемовини міжкультурними. Якщо так, то необхідно проаналізувати відмінності в переговорному стилі протилежної сторони та уникати образливих дій під час спілкування.

Необхідно встановити етичні бар'єри, норми та цінності яких варто дотримуватися під час наступного переговорного процесу, оскільки це спростить прийняття рішень. Існують два види етичних стандартів, які необхідно взяти до уваги під час переговорного процесу. Перший базується на законах, інший на загальних етичних стандартах (стандартах організації, ментора чи персональних стандартів)

Під час самого переговорного процесу основні завдання перемовника: відділяти людей від проблеми. Це значить, що під час ведення перемовин необхідно концентруватися не на людині, як на проблемі, а разом концентрувати свою увагу на питанні, яке Ви досліджуєте та працювати над ним.

Іншим важливим правилом є фокус на інтересах сторін, а не на позиціях. Під час перемовин необхідно знаходити зацікавлення та інтереси протилежної сторони, а не стояти твердо на своїй позиції. ВИ маєте задавати питання «Чому сторона вимагає цього?», а не питання «Що вона вимагає?».

Для знаходження спільних інтересів, варто мати навичку винаходити різні варіанти. Під час переговорного процесу необхідно трансформувати та змінювати варіанти, які Ви обговорюєте, оскільки вони дають можливість розширити інтереси сторін.

І найголовніше необхідно наполягати на об'єктивних критеріях оцінки. Найліпшим варіантом критерій є розрахунки, де описано, чи Ви програєте чи Ви виграєте, які переваги матимете Ви, а які протилежна сторона. Оскільки тільки використання об'єктивних критеріїв, може показати доцільність укладання угоди на обговорених умовах.

Отже, переговорний процес складається з чотирьох етапів. Було розглянуто перший етап підготовки до перемовин та розглянуто переговори з позиції Гарвардського методу ведення перемовин.

1. *Roger Fisher, William Ury Getting to Yes. Negotiating Agreement Without Giving In - Penguin Group - 2006 - 200 pg*

2. *George J. Siedel Negotiating for Success^ essential Strategies and Skills. - Kindle Edition – 2014 – 162 pg*