

відбиває реальний стан економічної свободи та баланс інтересів учасників відносин у конкретному типі суспільства. По-друге, для сучасної України є характерною недостатня ефективність механізму, який би належним чином гарантував економічну свободу. По-третє, економічний конституціоналізм містить алгоритм забезпечення доцільного втручання публічної влади в економічну свободу з метою забезпечення суспільного блага, наслідком чого є баланс інтересів, справедливість розподілу благ та конкурентне середовище [4].

Література:

1. Олькіна О. В. Економічний конституціоналізм: структурна характеристика // Наука та суспільне життя України в епоху глобальних викликів у цифрову еру. Мат-ли міжнар. наук.-практ. конф. У 2 т. / за заг. ред. С. В. Ківалова. Одеса : «Гельветика», 2021. С. 268-270.
2. Познер Р. Економічний аналіз права. Харків : Акта, 2003. 862 с.
3. Речицький В.В. Неформальний конституціоналізм – 2-ге доповн. вид. Харків : ТОВ «Видавництво «Права людини», 2021. 440 с.
4. Савчин М. В. Економічний конституціоналізм і Конституційний Суд України. Юридична наука. 2012. № 4. С. 32–43.

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ МІЖКУЛЬТУРНИХ ПЕРЕГОВОРІВ

Ю. В. ФЕДОТОВА, канд. екон. наук, доцент, зав. кафедри економічної теорії та міжнародної економіки,
М. В. ГОЛУБНИЧА, студентка 4 курсу,
*Харківський національний університет міського господарства імені
О. М. Бекетова, м. Харків, Україна*

Останніми роками завдяки інтенсифікації процесів взаємозалежності країн у світі стрімко зростає кількість мультинаціональних і міжнародних компаній, а отже, і зростає кількість міжнародних угод. Традиційно можна спостерігати обмін у сфері технологій і нововведень у різних галузях економіки між різними країнами світу.

Будь-який вид міжнародних відносин у сфері бізнесу передбачає міжкультурну комунікацію із представниками різних культур, під час якої можуть виникнути бар'єри у вигляді особливостей менталітету, духовних цінностей, зокрема релігійних, між партнерами різних країн, що ускладнює ефективність переговорного процесу. Отже, розгляд особливостей міжкультурних переговорів набуває більшої актуальності, що обумовило вибір теми дослідження.

Аналізуючи моделі міжнародних переговорів, слід виділити базові з них: переговорний торг та ігрові моделі [1, с. 87–88]. Історично першим був метод торгу, який базується на виділенні трьох стратегій: жорсткої, м'якої та змішаної.

Жорсткий торг має назву конфронтаційного, оскільки він орієнтований на використання силових прийомів з метою маніпулювання поведінкою партнера. Він передбачає застосування засобів тиску та звинувачення, які націлені на отримання поступок від партнера. Мета такого торгу – за мінімальних втрат отримати максимальні вигоди від іншої сторони. Цей вид торгу може

завершитися консенсусом. Проте, як наслідок, кожна із сторін набуває певної репутації, яка у подальшому відіграватиме негативну роль і призведе до порушення балансу між сторонами, що не завжди йде на користь сильного партнера. Така тактика переговорного процесу використовується, коли одна із сторін не демонструє зацікавленості у продовженні відносин, і ставки є максимальними.

На відміну від описаної вище моделі, м'яка лінія спрямована на досягнення взаємної вигоди за умови наявності односторонніх втрат заради укладення спільної угоди. Орієнтація на такий стиль може призвести до посилення позиції опонента, який є прихильником жорсткого торгу і застосовуватиме погрози та наполягання на поступках. Проте у відповідь на жорстку лінію поведінки партнери можуть застосувати аналогічні дії у відповідь, а поступки породжують взаємне бажання дійти згоди. Тому деякі дослідники підкреслюють актуальність компромісної, змішаної, стратегії торгу. У такій стратегії відбувається поєднання як м'якої, так і жорсткої стратегій.

Інший вид стратегій – ігрові моделі. Прикладом таких стратегій є ігри з ненульовою сумою. У цьому типі ігор учасники або виграють, або терплять поразку. У ситуації, що отримала назву «рівновага Неша» (авт. – за ім'ям автора теорії Дж. Неша), обидві сторони застосовують ідеальну стратегію, яка сприяє створенню стійкої рівноваги. Якщо ця рівновага буде порушена, становище гравців буде порушено, а виграш буде досягнутий лише за умови кооперування.

Особливе місце слід приділити крос-культурним переговорам. З метою діагностики моделей крос-культурних цінностей партнерів використовують підхід Р. Гестеленда [2, с. 215], яким було визначено вісім моделей крос-культурної поведінки під час проведення міжнародних переговорів. Зазначена модель включає наступні складові: визначення методів комунікації, стилю проведення переговорів і процесу спілкування, нюанси бізнес-протоколу і етикету, аспекти гендерної політики і навіть взаємозв'язок культурних аспектів і корупції.

Країни згруповані у певні кластери на основі орієнтації культури ведення бізнесу, ставлення до статусу та ієрархії, часова орієнтація та стиль експресивності.

За критерієм культури ведення бізнесу країни об'єднуються у три групи: 1) орієнтовані на взаємовідносини, а саме: піклування та встановлення стійких зв'язків; 2) помірна орієнтація на угоду, коли учасники піклуються про людей.

Згідно ставлення до статусу та ієрархії країни поділяють на: з формальною культурою (культура із суворою ієрархією), помірно-формальною (наявна ієрархія та деяка різниця у статусі та владі), неформальною (організації мають незначні відмінності у владі та статусі).

За критерієм часової орієнтації культури країни класифікують наступним чином: поліхронні (характеризуються гнучким ставленням до часу і можливістю використання вільних графіків), монохронні (жорстке ставлення до часу і його цінування, пунктуальність і використання жорстких графіків), варіативно-монохронні (допускається помірна пунктуальність у дотриманні графіків).

За стилем експресивності країни можна згрупувати країни так: стримана культура, експресивна (емоційна) та варіативно-експресивна (помірно-емоційна).

Отже, існують численні чинники, на які варто звертати увагу перед початком проведення переговорів з представниками іншої культури. Оволодіння та розуміння важливості міжкультурних особливостей дасть змогу підвищити результативність проведення переговорів.

Ділові контакти із партнерами, що є представниками різних культур, потребують уважного ставлення до їх національних особливостей у процесі міжкультурної комунікації.

Література:

1. Шипка Р. Моделі міжнародних переговорів. Вісник Львівського університету. Серія міжнародні відносини. 2012. Випуск 30. С. 87 – 92.
2. Петрашко Л. П., Овчаренко А.О. Кластерні моделі міжнародної ділової переговорної поведінки українських компаній. Вісник Хмельницького національного університету. 2009. Т. 1, № 5. С. 214 – 217.

FORMATION OF STAGES OF MANAGEMENT OF INTELLECTUAL PROPERTY IN AN INDUSTRIAL ENTERPRISE

M. V. MASLAK, doctoral student

National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Kharkiv, Ukraine

One of the components of the intellectual capital of the enterprise is intellectual property. An essential condition for increasing the competitiveness of intellectual capital is the commercialization and effective management of intellectual property objects. In recent years, there has been a clearer trend towards a widening gap between the market value of enterprises and the value of their assets. The additional cost of the enterprise is called goodwill.

Under the concept of "intellectual property management", we propose to understand an integrated system of training and provision of various levels of management for effective planning, control and management decision-making regarding intellectual property objects. It is designed to ensure coordination, interaction and consistency of individual controls to achieve the strategic goals of the enterprise and its effective operation. The main goal of intellectual property management is to ensure the possibility of systematic formation and development of unique relationships, knowledge and abilities to produce unique products with their unique properties to fully meet market demand.

Management of intellectual property in an industrial enterprise is carried out according to a certain algorithm, which includes several to a certain extent independent stage.

Step 1. Evaluation of intellectual property objects. The content of this stage includes a comparison of costs and benefits in the operation of intellectual property objects. The feasibility of patenting is determined by the purposes of using intellectual property: the sale of products of its own production or the sale of technology.