

Сісецька Аліна Владиславівна
*студент Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого*

НЕТВОРКІНГ. ПРОБЛЕМИ, З ЯКИМИ СТИКАЄТЬСЯ УКРАЇНСЬКИЙ БІЗНЕС

У сучасному світі велика кількість питань вирішується за допомогою зв'язків та контактів. Зв'язки та знайомства в житті бізнесмена – це його основа. Неможливо досягти високих результатів без спілкування з людьми, встановлення нових знайомств. З метою просування свого бізнесу на вищий рівень необхідно залучати кошти в проєкт, отримувати корисну інформацію. Знайомства з людьми, які мають величезні фінансові можливості, сприятливо впливають на процеси у сфері бізнесу. Стійкі взаємовідносини з суб'єктами, які могли б надати свою допомогу у вирішенні соціально-економічних питань. Все це є необхідною складовою ведення розвинутого бізнесу. Для позначення створення мережі ділових знайомств та контактів, на меті яких є отримання певної вигоди у майбутньому, використовують термін «нетворкінг». Він застосовується до підприємців, які є власниками; менеджерів; керівників; людей, які планують розвинути комунікаційні навички та ін.

Ключові слова: бізнес, зв'язки, партнери, відносини, нетворкінг.

Sisetska Alina
Student of Yaroslav Mudryi National Law University

NETWORKING. PROBLEMS FACED BY UKRAINIAN BUSINESS

In today's world, the leading number of issues is resolved through connections and contacts. Connections and acquaintances in a businessman's life are everything. It is impossible to achieve high results without communicating with people, establishing new acquaintances. In this way, you can attract investors to invest in the project, as well as get useful information on promoting your business to higher decisions. Meeting people who have huge financial opportunities has a positive effect on business processes. Stable relationships with actors who could

help in solving socio-economic issues. All this is a necessary component of a thriving business. To denote the creation of a network of business acquaintances and contacts whose purpose is: to obtain certain benefits in the future, use the term “networking”. Networking refers to both entrepreneurs who are owners; managers; people who plan to develop communication skills, etc.

Keywords: business, connections, partners, relations, networking.

Одне слово в бізнесі може вирішити долю цілого підприємства, а якщо це слово скаже впливова людина, процес значно прискориться. Корисні знайомства важливі в бізнесі та цінність зв’язків ні для кого не секрет.

Зв’язки та знайомства в житті бізнесмена – це все, вважає Кейт Ферацці, засновник і гендиректор Ferrazzi Greenlight (він є фахівцем номер один у світі з нетворкінгу). За його словами, неможливо нічого досягти без спілкування з людьми, тож якщо ви задіяні в новому бізнесі, пов’язаному з продажами, велике значення набувають контакти та зв’язки. Адже залучити кошти для своєї справи, укласти нову угоду – залежить напрями від контактів з людьми [3; 31].

Нетворкінг – це створення стійких взаємовідносин між особами з подібними інтересами, ідеями та цілями, процес створення й зростання зв’язків та нових знайомств, з метою зміцнення бізнесу на національному та міжнародному рівнях. Нетворкінг інакше кажучи це обмін деякою інформацією, ідеями в процесі взаємодії та взаємодопомоги один одному, з метою найшвидшого та найефективнішого способу вирішення складних завдань бізнесу, на основі довірчих та довгострокових відносин.

Аналізуючи міжнародне партнерство можна виділити декілька актуальних проблем міжнародного нетворкінгу.

Нетворкінг будується на основі довірчих відносин, тому однією із основних та найголовніших проблем є низький рівень довіри між партнерами. Довіра виражається в очікуванні від свого опонента належного та надійного виконання своїх зобов’язань, чесності в його діях та словах, можливості передбачити поведінку партнера в тих чи інших ситуаціях та змозі покластись на нього. Створення довірчих взаємовідносин залежить від спілкування партнерів, ступінь їх довіри свідчить про обсяг інформації, знань та умінь, які вони можуть

надати один одному. На даному етапі розвитку довіра між партнерами має деякі перепони у зв'язку з недосконалою захищеністю права інтелектуальної власності. Саме через наявність ризику витоку та всезагального розголосу цінної інформації партнери не можуть в повному обсязі довіряти один одному.

Кожна людина є унікальною, але, на жаль, й дотепер більшість людей покладаються на усталені в суспільстві стереотипи. Опонент після того як дізнається про расу, професію, культуру та минуле одразу робить висновки про людину. Дослідження досвіду роботи підприємців в Україні надає змогу визначити, що стереотипи людського мислення зовсім не відображають реальність навколишнього світу. Експортер повинен працювати тільки з перевіреними фактами, отриманими в процесі детального вивчення ринку, особливостей господарської діяльності інших країн. Інакше виникають ризики втрати часу, зусиль, фінансів.

При взаємодії між собою, суб'єкти господарювання очікують на ті, чи інші результати, які інколи можуть не співпадати один з одним. Однією із причин провалу проєктів є різниця між очікуваними та реальними результатами. Очікування повинні бути засновані на фактах, цілях, які влаштовують обох партнерів, чіткому визначенні завдання та процесу роботи, що в свою чергу усуне певну невизначеність та непорозуміння сторін. Інколи виникають труднощі та розбіжності в цілях, очікуваному результаті, це призводить до неефективної комунікації. Для того щоб уникнути цього партнери до початку своєї спільної праці повинні узгодити вищевказані чинники.

При роботі над проєктом виникають як позитивні так і негативні чинники. Часто суб'єкт, який відповідає за коло цих питань, намагається уникнути можливого розголосу негативних наслідків, що виникли на виробництві. Але сфера бізнесу потребує як позитивних так і негативних новин. Виявлення негативних наслідків допомагає у процесі прийняття та виконання управлінських рішень, які спрямовані на мінімізацію можливих витрат. Чесність у взаємовідносинах завжди високо ціниться та сприяє розвитку довірчих зв'язків.

Міжнародне партнерство створює складнощі щодо розуміння намірів свого опонента. Лексика, синтаксис, сленги та діалекти – все

це утворює деякі труднощі в комунікації з міжнародним партнером. Деякі мови наповненні словами, які мають декілька значень, тому необхідно враховувати додаткові смислові відтінки та підбирати значення за контекстом розмови. Будь-який підприємець, який має на меті укласти зовнішньоекономічні угоди повинен усунути проблеми пов'язані з інтерпретацією міжнародних термінів.

Подолання визначених проблем призведе до встановлення стійких довірчих та довгострокових взаємовідносин між суб'єктами господарювання. Але це лише частина проблем з якими стикаються сучасні малі та середні підприємства України і які ускладнюють можливість суб'єктів господарювання вийти на європейський ринок.

ЛІТЕРАТУРА

1. Нетворкинг: можно ли прожить без связей? URL: <http://timesnet.ru/magazine/8/6576/>
2. Саліякаєв А. Нетворкінг. URL: http://psychologis.com.ua/networking_a_salyakaev.htm
3. Кейт Феррацци, Тал Рэз. Никогда не ешьте в одиночку и другие правила нетворкинга. Москва: Из-во Манн, Иванов и Фербер, 2016. 344 с.

REFERENCES

1. Networking: mozhno li prozhit bez svyazey? URL: <http://timesnet.ru/magazine/8/6576/> [in Russian].
2. Saliakaiev A. Networkinh. URL: http://psychologis.com.ua/networking_a_salyakaev.htm [in Ukrainian].
3. Keyt Ferratstsi. Tal Rez. (2016). Nikogda ne eshte v odinochku i drugiye pravila networkinga. Moskva: Iz-vo Mann. Ivanov i Ferber [in Russian].