

### Список використаних джерел

1. JD Meier. How To Create a Digital Culture to Support Digital Transformation. URL: <https://jdmeier.com/how-to-create-a-digital-culture/>

УДК 338.242

Ус А.О., студент; Дзеверіна К.С., к.е.н.

*Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»  
(м. Полтава, Україна)*

### ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД

У міжнародному бізнесі, кожна країна має свої національні особливості, які впливають на організаційні процеси економіки. Так, функціонування бізнес-середовища в азійських державах суттєво відрізняється від інших національних систем, в зв'язку з чим розуміння їх культурних, соціальних та економічних особливостей має велике значення для ведення справ. Слід розуміти, що бізнес-процеси це не просто організований обмін товарів або послуг, а складна система взаємовідносин суб'єктів господарювання, що регулюється економічними, правовими, морально-етичними правилами та нормами взаємодії.

Бізнес-культура є однією з важливих складових етики підприємництва. Вона проявляється через світоглядну толерантність, що передбачає здатність до сприйняття цінностей і духовних основ інших особистостей [1]. Повага щодо своєрідності азійської культури має особливе значення, оскільки представники цих країн є стратегічними діловими партнерами України.

Японія відрізняється своєю унікальністю і, як наслідок певними ознаками ведення бізнесу, властивими лише їй. Японські бізнесмени дуже ввічливі, дисципліновані, працелюбні, віддані національним традиціям і володіють відповідальністю та почуттям обов'язку, і саме такі якості вони, в першу чергу, поважають в партнерах. У цій бізнес-культурі надзвичайна увага приділяється постійному вдосконаленню, при чому це стосується не лише бізнесу, а й повсякденного життя.

Взаємодовіра і повага, обов'язковість, відданість компанії відіграють вирішальне значення, а поглиблене розуміння внутрішніх структур та ієрархій є ключем до успіху в японському бізнесі. Японські компанії завжди прагнуть до оптимізації своєї продукції та процесів, що забезпечує їх якість та конкурентоспроможність [2]. Дуже не просто налагоджувати ділові контакти з японцями, адже вони обачні, рідко вступають у ділові відносини з незнайомими партнерами. Як правило, керуються невербальними сигналами, а слова для них відіграють другорядну роль [1]. Ділова етика Східних країн суттєво відрізняється від правил і норм ділового Заходу. Знання специфіки бізнес-етики окремих країн вкрай важливо, оскільки культурні та історичні відмінності впливають на підходи до ведення бізнесу.

Також варто звернути увагу на етику бізнесу в арабському світі, адже вона відіграє вагомий роль на світовому ринку. Ґрунтується етика на багатовікових традиціях та віросповіданнях, що є визначальним у формуванні підходів до бізнесу (при цьому ісламська віра є фундаментом для будь-яких соціально-економічних процесів).

У арабських країнах діє традиційний авторитарний стиль управління. При цьому, веденню переговорного процесу приділяється значна увага, всі питання готуються ретельно і завчасно. Взагалі, для арабів однією з важливих умов контрактів і налагодження зв'язків є встановлення довіри у взаєминах. Вони намагаються не стільки передбачити рішення проблеми шляхом аналізу подій, скільки прийняти рішення скориставшись минулим досвідом. Арабські бізнесмени гарні оратори, вміють налагоджувати контакти, виділяються гостинністю, є непоганими акторами. Коли вони не хочуть відповідати, то посміхаються,

запевнюють, що не володіють цим питанням, відтягують час або розмовляють «загальними фразами» ні про що. Арабський етикет забороняє бути категоричним під час ділових зустрічей, тому не слід вимагати від своїх партнерів відповідей «так» або «ні». Араби віддають перевагу непрямолінійним відповідям, а відмова зазвичай супроводжується словесними вітєватими оборотами і похвалами на користь відхиленої пропозиції. В арабських країнах дуже розвинена мова жестів, а її значення в багатьох випадках може виручити ділових партнерів. Наприклад, рука, витягнута вперед, долонею вниз (пальці ніби збирають повітря) – означає прохання підійти. Якщо співрозмовник хоче висловити згоду, він потирає один до одного вказівні пальці (решта загнуті). Якщо араб схватив долоню партнера і вдарив по ній своїми витягнутими пальцями, – це означає, що йому дуже сподобався жарт. Заперечення в арабів – це різкий короткий рух голови назад, супроводжуваний підняттям брів. В країнах Близького Сходу три пальці, складені разом і повернуті вгору, означають «не поспішайте», «почекайте хвилину». Не доцільно протягувати місцевому жителю гроші або дарунок лівою рукою, бо той, хто сповідує іслам, вважає ліву руку нечистою, потрібно намагатися все робити правою рукою [3]. Крім, специфіки ісламської релігії (ісламський підхід виходить з того, що етичні та економічні складові людської діяльності нерозривно пов'язані між собою), арабський світ високо цінує традиційність у взаємовідносинах та гостинність. Важливо враховувати означені комунікаційні аспекти при веденні бізнесу в цьому регіоні. Дотримання обрядів та звичаїв, а також демонстрація поваги до старших і авторитетних представників є ключовими чинниками успіху бізнес-відносин.

#### **Список використаних джерел**

1. Сушик І. В., Сушик О. Г., Мартинюк Я. М., Вісин В. В. Етика бізнесу : навч. посіб. Луцьк : ЛНТУ, 2019. 268 с.
2. Куриляк В. Є., Вовк С. В. Міжнародний менеджмент : конспект лекцій. Тернопіль : ТНЕУ, 2013. 83 с.
3. Балджи М. Д. Етика бізнесу: навч. посіб. / Київ : ФОП Гуляєва В. М., 2021. 332 с.

УДК 330

Юсупов Мурат, магістрант; Аксюта Іван, студент  
*Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»*  
(м. Полтава, Україна)

### **АКТИВІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ**

Успішне ведення підприємницької діяльності в умовах кризи потребує постійного забезпечення конкурентних переваг підприємствами за рахунок впровадження інноваційних моделей їх розвитку. Важливим фактором забезпечення конкурентоспроможності підприємства на ринку є активізація його інноваційної діяльності. Саме від неї залежить позиція підприємства на ринку, реалізація стратегії діяльності, досягнення планових показників розвитку.

Можна виокремити ряд напрямів активізації інноваційної діяльності підприємств.

По-перше, має бути визнання пріоритетності інноваційних факторів для підвищення, як конкурентоспроможності, так і ефективності діяльності підприємства в цілому. Найбільшою проблемою, яка склалася на сьогодні є не стільки недостатність фінансування, скільки відсутність навичок інноваційного менеджменту.

По-друге, захист інтелектуальної власності. Результати інноваційної діяльності працівників – це конкурентні переваги підприємства, відповідно завданням будь-якого підприємства є їх захист від конкурентів. Без забезпечення надійного правового захисту