

ДІЛОВІ ПОДАРУНКИ

Плотніченко С.Р., к.е.н., доцент

Абібуллаєв В.Ю. Ковалова Л.С.

Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного, Мелітополь

У світі бізнесу головне це – вміння ведення переговорів , але для кращого спілкування, та покращення відносин бажано зробити подарок від однієї компанії для іншої, для цього треба визначити інтереси, захоплення та менталітет своїх партнерів. Згідно етикету подарунки під час першої зустрічі підносить сторона яка приймає гостей.

Наступна зустріч обов'язково повинна зустрічатися з подарунками з двох сторін . Кожен подарунок повинен мати символіку фірми , або міста де знаходиться фірма . Перший подарунок повинен бути не великий за розміром , зазвичай це може бути: картина ,статуетка. За наступними відвідуваннями делегацій з тієї , або іншої сторони можуть бути подарунки виготовлені з таких матеріалів як: скло, кераміка, шкіра та дерево. Вибір подарунків залежить від характеру взаємозв'язків.

Керівництву делегації можна дарувати щось пам'ятне про фірму ,або країну це може бути щось з видів мистецтва, іншим членам делегації положено дарувати художні альбоми , або книги. Діловим подарунком не можуть бути предмети одягу, навіть найпрестижніших брендів, а також косметичні, манікюрні та парфумерні набори, які є занадто особистими, і їх можна дарувати тільки близьким людям. Щоб дарувати подарунки потрібно враховувати стиль партнера, його інтереси.

Якщо дарувати занадто дорогий подарунок можна поставити в незручне становище але і незначний подарунок теж не варто. Подарунки в ділових відносинах поділяються на два типи сувеніри та цінні. Сувеніри дарують малознайомим людям за якусь незначну послугу, або незначна подія, наприклад іноземцям якщо дарувати сувенір яке відображає особливості с країни в якій перебуває. Також для іноземців авторська робота може стати більш пам'ятною та приємною пам'яткою про ввічливі партнерські взаємовідносини. Але діловий подарунок не повинен бути цілковитою протилежністю інтер'єру та стилю офісу партнера .Обираючи подарунок подарунок потрібно звернути увагу на його ціну ,якщо у вас з стороною переговорів немає обумовлених відносин, то ціна не повина бути вищою за 100 (доларів США) , тому що отримавши занадто дорогий подарунок людина може відчувати себе боржником. Дорогий подарунок можуть зарахувати як хабар, тому статусним людям Ізраїлю забороняється приймати дорогі подарунки Обов'язково треба бути уважним до партнерів з Азії , тому що вони педантично відносяться до подарунків. Японцям неможна дарувати подарунки з чотирьох предметів, це число пов'язано зі смертю. Китайцям законодавством заборонено приймати персональні подарунки, тому подарунок має бути адресовані всьому колективу, або

фірмі. Турецьким діловим партнерам можна подарувати або с символікою країни сувенір, або з їх футбольною командою. Вони дуже люблять футбольну команди своєї країни. Французьким діловим партнерам неможна дарити вино, це для них як образа, бо вони думають що ви цим хочете їх знизити те що вони не знають кращого винна.

Під час підготовки подарунку для європейських партнерів слід не забувати правила країни з сторони якої будуть партнери

За ділову зустріч Англійцям та Іспанцям краще дарувати маленьку не дорогу річ, щоб не насторожувати партнерів ,найввічливіше вони приймуть запрошення у театр.

Коли ваші партнери з США, то слід пам'ятати що особистий подарунок не має права коштувати дорожче ніж 20 (доларів США), всі подарунки які коштують дорожче будуть враховуватись як подарунок колективу, або організації.

Відмовитися від подарунка можна лише у тому випадку, коли прийняти його непристойно або подарунок настільки дорогий, що змусить вас відчувати себе боржником. Неправильно спочатку вагатися, піддаючись умовлянням, а потім все-таки прийняти подарунок. Якщо ви, не вагаючись, вирішили не приймати подарунок, то знайдіть достатні аргументи, щоб пояснити відмову твердо, але ввічливо.

Приймаючи подарунок, треба пам'ятати, що людина, яка вибирала його, хотіла зробити вам приємне. Інша справа вдалося їй це зробити чи ні.

Список література:

1. Rabota-X. Ділові подарунки. Режим доступу: Сайт кафедри менеджмент. [Електронний ресурс]. http://management.fmm.kpi.ua/wp-content/uploads/2015/12/VF_ukr.pdf

2. Плотніченко С.Р Звязки з громадськістю як позитивний імідж в органах влади./ С.Р. Плотніченко, К.В. Анатасова // Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки) / За ред. Л.В. Синяєвої – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2018. - №1 (30).- 163 с. С. 53-55.

3. Плотніченко С.Р.Організація ділових переговорів в бізнесі/ С.Р. Плотніченко// Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки) / За ред. Л.В. Синяєвої – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2016. - №1 (30).- 163 с. С. 56-58.