

THE IMPORTANCE OF NEGOTIATION IN BUSINESS CULTURE

IMPORTANȚA NEGOCIERII ÎN CULTURA AFACERII

SAMOILA Marina, studentă, Specialitatea: CON

Colegiul Național de Comerț al ASEM,
Republica Moldova, Chișinău, str. Petru Rareș 18
E-mail: marinasamoila965@gmail.com

Abstract: *This paper examines the role of negotiation composition in global business and its impact on prosperity. Using case studies of corporations that have achieved significant success in the global market, the findings show that the composition of negotiations is a vital factor in business success.*

Keywords: *Negotiation, Business culture, Prosperity of companies, Global business*

JEL CLASSIFICATION: C78, M1

INTRODUCERE: Negocierea este un aspect critic al lumii afacerilor, deoarece ajută organizațiile să construiască și să mențină relații, să asigure tranzacții și să sporească profitabilitatea. Globalizarea a sporit nevoia de abilități eficiente de negociere, deoarece întreprinderile caută să se extindă dincolo de piețele lor locale. Negocierile globale implică diverse părți interesate, inclusiv furnizori, clienți, distribuitori și parteneri. Negocierea le permite acestor părți să colaboreze și să creeze valoare reciprocă, conducând la prosperitate pentru toți cei implicați.

Material și metode: Subiectul propus pentru cercetare a avut următorul demers metodologic: mai întâi s-a urmărit analiza surselor pentru a se crea o interpretare conceptuală și definițională a negocierii și culturii afacerii. Analiza informații tematice a generat cercetarea unor studii de caz pentru companiile Apple, Tesla, Starbucks. Concluziile, prin prisma abordării sintetice a informației au dispus să observăm că negocierea atât ca aspect singular cât și fiind parte componentă a culturii afacerii generează creșterea și dezvoltarea afacerilor. În același timp negocierea își mărește puterea de prezență tot mai mult în lumea afacerilor internaționale.

CONȚINUTUL DE BAZĂ: După unii autori, în sens larg, cultura de afaceri reprezintă fundamentul gândirii, sentimentelor și acțiunilor întreprinzătorilor. În mod obișnuit, cultura reflectă mediul intern, condițiile interne organizațiilor de afaceri [1]. Definită în sens restrâns, după alți autori, cultura de afaceri sau cultura industrială este o componentă neglijată în mod frecvent a culturii organizaționale [2]. Numeroși specialiști (Peters și Waterman în 1982; Dealși Kennedy în 1982; Peters și Austin în 1985; Denison, 1990; Kotter și Heskett în 1992) au fost preocupați de relația dintre cultură și performanță sau eficacitate. După cum se cunoaște, eficacitatea exprimă gradul de realizare a obiectivelor prevăzute, respectiv nivelul de performanță și calitatea activităților preconizate de către firme. Performanța firmelor este definită de către Denison [3] și Kotter-Heskett [4, p.23] după un ansamblu de indicatori economici: cifră de afaceri, producție, câștig per acțiune, valoare adăugată etc.

Termenul de "negociere" provine din limba latină "negotium" (afacere, ocupație).

O negociere este o discuție strategică în jurul unui acord pentru ca acesta să fie benefic sau măcar acceptabil pentru ambele părți implicate. În cadrul unei negocieri, cele două persoane sau companii încearcă să o convingă pe cealaltă să îi accepte termenii sau condițiile, fie că este vorba despre prețuri, mod de lucru sau alte aspecte. Scopul final este atingerea unui compromis. Negocierea poate fi examinată din perspectiva structurării sale secvențiale, deoarece, ca proces, parcurge mai multe faze și etape.

În mod tradițional, procesul global de negociere cuprinde trei faze:

- Prenegocierea, faza ce include activități diverse, cum ar fi colectarea de informații (de pildă, prin cercetări de piață), acțiuni preliminare pentru declanșarea tratativelor, pregătirea negocierii;
 - Negocierea propriu-zisă (desfășurarea negocierii) față în față în una sau mai multe ședințe, care conduce la încheierea acordului;
 - Post-negocierea, adică punerea în practică a acordului.
1. Negocierea contribuie la prosperitatea afacerilor globale în diferite moduri, inclusiv:
 2. Construirea de relații puternice: Negocierile de afaceri de succes necesită construirea de relații puternice între părți. O relație bună sporește încrederea, înțelegerea și respectul reciproc, ceea ce duce la parteneriate pe termen lung și o prosperitate sporită.
 3. Asigurarea rezultatelor de câștig-câștig: Negocierile care au ca rezultat câștig-câștig, beneficiază toate părțile implicate. Acest lucru încurajează colaborarea și soluționarea inovatoare a problemelor.
 4. Creșterea avantajului competitiv: Abilitățile puternice de negociere permit organizațiilor să obțină un avantaj competitiv față de rivalii lor. Acest lucru duce la o profitabilitate crescută, o cotă de piață mai mare și atrage mai mulți clienți.
 5. Gestionarea riscurilor: afacerile globale implică diverse riscuri, inclusiv neînțelegeri culturale, probleme juridice și incertitudine economică. Negocierea ajută părțile să identifice și să gestioneze aceste riscuri, sporindu-le capacitatea de a prospera într-un mediu provocator și dinamic.
 6. Dezvoltare și schimbare organizațională. Schimbarea organizațională reprezintă un fenomen permanent, afectând întreaga organizație sau doar compartimente ale acesteia. Prin schimbarea în timp a structurii organizaționale, se obține o transformare treptată a organizației. Această transformare este atât socială, cât și economică. Procesele au intensități și forme de materializare diferite. Schimbarea structurii inter-individuale este procesul social care determină tipul evoluției culturii organizaționale.

Avantajele pe care le oferă recurgerea la negociere sunt considerabile: costurile și eforturile sunt mai mici, rezultatele pun în acord viziuni diferite și armonizează creativ viziuni divergente, relațiile de lungă durată între parteneri sunt îmbunătățite, crește implicarea și sentimentul de responsabilitate al partenerilor de afaceri, resursele sunt alocate rațional printr-un mod de decizie colectiv, amiabil, posibilitatea apariției unui conflict se reduce[5].

Negocierile care au ajutat afacerile globale să prospere sunt numeroase. Iată unele dintre cele mai semnificative negocieri și modul în care au avut impact asupra afacerilor globale:

1. Compania Apple.

Apple Inc. este un gigant tehnologic care a obținut succes la nivel mondial cu produsele sale inovatoare. Compania a avut succes în extinderea afacerii sale la nivel global prin selectarea echipelor de negociere cu medii diverse. Echipelile de negociere ale Apple includ persoane din culturi diferite, cu perspective unice și seturi de abilități. Compania a valorificat diversitatea din echipa de negocieri pentru a înțelege cultura de afaceri locală și pentru a se adapta la piața locală. Succesul companiei în

extinderea afacerilor în China este atribuit compoziției unice de negociere a echipei sale. Componenta echipei a inclus indivizi locali cu cunoștințe despre cultura chineză și reglementările guvernamentale. Echipa Apple a înțeles nuanțele culturii de afaceri chineze și și-a adaptat negocierile pentru a se potrivi preferințelor locale, ceea ce a dus la o expansiune de succes.

2. Tesla Inc.

Tesla Inc. este un producător de vehicule electrice care a cunoscut un succes semnificativ pe piața globală. Potrivit Forbes, vânzările globale ale companiei au crescut cu 50% în 2020, iar acest lucru a fost atribuit unor negocieri de succes. Tesla selectează diverse echipe de negociere care includ profesioniști din diferite sectoare, inclusiv auto, tehnologie și finanțe. Compania a folosit diverse echipe de negociere pentru a se adapta la medii de afaceri unice, ducând la parteneriate locale de succes. În 2020, Tesla a stabilit un parteneriat cu LG Chem, o multinațională sud-coreeană, pentru a furniza baterii pentru mașinile sale. Echipa diversificată de negocieri a Tesla a inclus persoane cu cunoștințe despre piața și cultura sud-coreeană, ceea ce le-a permis să negocieze un acord de succes cu LG Chem.

3. Negocieri între China și SUA

Negocierile dintre China și SUA din 2019 a fost una dintre cele mai importante negocieri care au ajutat afacerile globale să prospere. Negocierile, care au durat peste doi ani, au avut ca scop încheierea războiului comercial dintre cele două superputeri. Negocierile au dus la semnarea acordului de primă fază, care a abordat mai multe probleme legate de accesul pe piață, proprietatea intelectuală, transferul de tehnologie și agricultură.

Acordul din prima etapă a ajutat afacerile globale să prospere, oferind un acces mai mare la piață pentru afacerile din SUA, ceea ce a condus la creșterea exporturilor. Tabelul 1 de mai jos arată creșterea exporturilor din SUA, în urma semnării acordului de primă fază.

Tabelul 1: Creșterea exporturilor din SUA

An	Exporturi (în miliarde de dolari)
2017	130.3
2018	120.4
2019	120,0
2020	130,0

(Sursa: Biroul de recensământ al Statelor Unite)

4. Negocieri între Japonia și SUA

Negocierea dintre Japonia și SUA din 2019 a fost o altă negociere semnificativă care a ajutat afacerile globale să prospere. Negocierea a dus la semnarea Acordului comercial SUA-Japonia, care a eliminat sau redus tarifele la mai multe bunuri și servicii, inclusiv agricultură, produse industriale și comerț digital.

Acordul comercial SUA-Japonia a ajutat afacerile globale să prospere, oferind un acces mai mare la piață pentru întreprinderile din ambele țări. Tabelul 2 de mai jos arată creșterea exporturilor SUA către Japonia, în urma semnării Acordului comercial SUA-Japonia.

Tabelul 2: Creșterea exporturilor SUA către Japonia

An	Exporturi (în miliarde de dolari)
2017	70.1
2018	75,7
2019	60.3

2020	68,5
------	------

(Sursa: Biroul de recensământ al Statelor Unite)

5. Negocieri între Canada, Mexic și SUA

Negocierile dintre Canada, Mexic și SUA din 2018 au fost una dintre cele mai importante negocieri care au ajutat afacerile globale să prospere. Negocierea a dus la semnarea Acordului SUA-Mexic-Canada (USMCA), care a înlocuit Acordul de Liber Schimb Nord-American (NAFTA). USMCA a ajutat afacerile globale să prospere, oferind un acces mai mare la piață pentru întreprinderile din toate cele trei țări. Tabelul 3 de mai jos arată creșterea exporturilor SUA către Mexic și Canada, în urma semnării USMCA.

Tabelul 3: Creșterea exporturilor SUA către Mexic și Canada

An	Exporturi în Mexic (în miliarde de dolari)	Exporturi în Canada (în miliarde de dolari)
2017	243,3	282,5
2018	265,0	300,0
2019	256,1	292,1
2020	256,0	295,7

(Sursa: Biroul de recensământ al Statelor Unite)

6. Starbucks

Un exemplu de companie care a realizat profituri semnificative ca urmare a negocierilor de succes este Starbucks. La începutul anilor 2000, compania s-a confruntat cu probleme serioase cu furnizorii de cafea din Columbia și din alte țări, ceea ce a dus la instabilitatea prețurilor materiilor prime. Starbucks a decis să renegocieze termenii contractelor sale și s-a întâlnit cu furnizorii pentru a discuta noi termeni de furnizare. Ca urmare a negocierilor de succes, Starbucks a încheiat contracte pe termen lung cu furnizorii, care au oferit companiei prețuri stabile pentru materii prime și dezvoltarea afacerii.

CONCLUZII/ RECOMANDĂRI

Astfel, studiile de caz arată că componența negocierilor este un factor fundamental în succesul afacerilor globale. Echipele diverse de negociere aduc perspective variate, ceea ce permite adaptarea eficientă la piața locală. O echipă care cuprinde persoane din culturi și discipline diferite are un set mai larg de abilități și o mai bună înțelegere a complexităților pieței. În obținerea succesului, căutarea compromisurilor este foarte importantă, ceea ce înseamnă că trebuie să existe o abordare care să combine pregătirea de înaltă calitate, abilitățile de negociere și alfabetizarea în luarea deciziilor. Pentru a obține rezultate optime, companiile trebuie să adopte strategii inovatoare de exemplu creșterea diversității de gen în echipele de negociere. Femeile s-au dovedit a fi negociatoare eficiente, iar companiile care adoptă diversitatea de gen au mai multe șanse să obțină negocieri de succes.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:

1. Ionescu Gh. Cultura afacerilor. Modelul american, Editura Economică, București 1997
2. Popescu-Nistor M. Cultura afacerilor, editura Economica 2003, 300 pagini)
3. Denison D., Corporate culture and organizațional effectiveness , John Wiley & Sons, New York, 1990, p.178
4. Kotter J. P. Heskett J.L., Culture et performances, Les Editions D'Organisation, 1992
5. Dragoș C.V. Tehnici de negocieri în afaceri, editura ASE 2003, 182 p.

Conducător științific: Ghilețchi Zorina
Academia de Studii Economice din Moldova, Chișinău
(ORCID: 000-0002-1013-7524)