

За счёт рациональной организации технологического процесса распределения минеральных удобрений в зависимости от почвенного плодородия на каждом элементарном участке поля урожайность сельскохозяйственных культур увеличилась почти на треть, а экономия минеральных удобрений составила до 15 % от общего объёма, или 6,7 млн. рублей в стоимостном выражении.

#### **Список использованных источников**

1. Попов, А.И. Цифровизация в управлении инновациями в АПК / А.И. Попов// Современные технологии сельскохозяйственного производства: сб. научн. статей Межд. научно-практич. конф. – Гродно, 2019. – С. 156–157.

2. Труфляк Е.В. Мониторинг и прогнозирование научно-технологического развития АПК в области точного сельского хозяйства, автоматизации и роботизации / Е.В. Труфляк, Н.Ю. Курченко, Л.А. Дайбова, А.С. Креймер, Ю.В. Подушин, Е.М. Белая. – Краснодар : КубГАУ, 2017. – 199 с.

3. Точное сельское хозяйство : учебник для вузов / Е.В. Труфляк, Н.Ю. Курченко, А.А. Тенеков [и др.] ; под редакцией Е.В. Труфляка. – 2-е изд., стер. – Санкт-Петербург : Лань, 2021. – 512 с.

**УДК 331.1+658.310.9+331.446**

**Ксения Король**

(Республика Беларусь)

Научный руководитель Т.В. Рязанцева, ст. преподаватель  
Белорусский государственный аграрный технический университет

### **ПЕРЕГОВОРЫ КАК МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ КОНФЛИКТАМИ В СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

Переговоры – это диалог между двумя или более людьми либо сторонами, направленный на достижение взаимопонимания, разрешение разногласий, получение преимуществ для отдельного человека или коллектива, или достижение результатов для удовлетворения различных интересов. Переговоры происходят в бизнесе, некоммерческих организациях, государственных органах, судебных разбирательствах, между нациями и в личных ситуациях.

Профессиональные переговорщики часто специализируются на профсоюзных переговорах, переговорах о выкупе акций и мирных переговорах. Переговоры могут принимать различные формы, от подготовленного переговорщика, действующего от имени определенной организации или должности в официальной обстановке, до неофициальных переговоров между друзьями. Переговоры можно сравнить с посредничеством, когда нейтральная третья сторона выслушивает аргументы каждой стороны и пытается помочь выработать соглашение между сторонами. Это также можно сравнить с арбитражем, который напоминает судебное разбирательство. Теоретики обычно также используют разные обозначения для двух общих типов и различают их по-разному [1, стр. 174].

Переговоры о распределении также иногда называют позиционными или жесткими переговорами. Они склонны подходить к переговорам по модели торга на рынке. Интегративные переговоры также иногда называют переговорами, основанными на интересах или принципах. Это набор методов, который пытается повысить качество и вероятность заключения соглашения путем переговоров, предоставляя альтернативу традиционным методам ведения переговоров по распределению. В то время как переговоры по распределению предполагают наличие фиксированного количества ценности ("фиксированного пирога"), подлежащего разделу между сторонами, интегративные переговоры часто пытаются создать ценность в ходе переговоров ("расширить пирог"). Он фокусируется на основополагающих интересах сторон, а не на их произвольных исходных позициях, подходит к переговорам как к общей проблеме, а не как к персональной битве, и настаивает на соблюдении объективных, принципиальных критериев в качестве основы для соглашения [2, стр. 168].

Переговоры и управление конфликтами являются неотъемлемыми частями друг друга. Там, где есть управление конфликтами, роль переговоров жизненно важна для достижения успеха в них. Переговорщик – это тот, кто ведет переговоры с обеими сторонами, выслушивает их точки зрения и после этого приводит их к прямым переговорам, чтобы устранить претензии друг к другу. Посредник – это тот, кто вмешивается в разногласия, чтобы разрешить их, но не обязательно ведет переговоры с противоборствующими сторонами, и, если спор может быть разрешен путем прямого устранения

претензий обеих сторон, то люди, либо же организации могут сделать это соответствующим образом. Конечная цель всего вышеперечисленного состоит в том, чтобы позволить группе или организации плавно продвигаться вперед, не сталкиваясь с какими-либо препятствиями. В деловом мире конфликт может быть из-за таких вещей, как формулировка контракта, условия продажи или просто различия в личностях или стилях работы. Наиболее успешные типы переговоров по конфликтам разрешаются с помощью бесприоритетных решений, которые представляют собой решения, взаимно удовлетворяющие всех участников. Многие компании обучают свои управленческие команды и специалистов по персоналу ведению переговоров по конфликтам.

Существует несколько типов стратегий и методов, используемых для разрешения конфликтов. Большинство людей согласны с тем, что первым шагом является четкое определение проблемы. Этот шаг может быть очень важным, потому что многие конфликты являются результатом плохого общения и недопонимания. Эффективные участники переговоров по конфликтам – отличные слушатели, которые обучены слышать, чего хочет каждая сторона в качестве конечного результата. После того, как проблема выявлена и участник переговоров полностью понимает мотивы всех сторон, он или она может начать искать пути для сторон прийти к компромиссу. Эта фаза переговоров по конфликту обычно включает в себя разговор с каждой стороной отдельно, чтобы узнать, от чего они готовы «отказаться» и по каким вопросам они не отступят. На этом этапе участник переговоров обычно создает пересмотренный контракт или соглашение, включив согласованные компромиссы. Иногда фактический смысл первоначального контракта не меняется, но меняется конкретная формулировка или формулировка, которые могли вызвать конфликт. Затем посредник представляет новый проект обеим сторонам, чтобы посмотреть, можно ли достичь соглашения. Если компромисс не согласован с новым проектом, переговоры по конфликту обычно переходят в новую фазу альтернативных компромиссов и решений. Например, если сторона № 1 хочет получить решение А, а сторона № 2 хочет решения В, участник переговоров может предложить решение С, которое может включать части решений А и В, но часто включает в себя совершенно другое конечное решение. Таким образом, обе

стороны не чувствуют, что противоборствующая сторона выиграла конфликт или добилась своего. Если стороны не согласны на этом этапе, то переговоры по конфликту обычно переходят в арбитраж или судебный процесс.

Переговоры по урегулированию конфликтов считаются жизненно важными в процессе устранения разногласий между двумя или более отдельными лицами или группами. В каждой организации конфликт является обычным делом, но их руководство нуждается в полном внимании, в противном случае любая неспособность успешно справиться с ним может еще больше усугубить ситуацию. То есть мы можем смело сделать вывод, что спор распространяется как болезнь, и, если не принять какие-либо меры по его решению, то он может привести к серьёзным последствиям [3, стр. 151].

#### **Список использованных источников**

1. Геранюшкина Г.П. Управление конфликтами и организация переговорного процесса : учебное пособие / Г.П. Геранюшкина. – Иркутск, 2015 – 174 с.

2. Гительмахер Р. Б. Конфликт: социально-психологический аспект : учебное пособие / Р. Б. Гительмахер. – Иваново, 1995 – 168

3. Громова О. Н. Конфликтология : учебное пособие / О.Н. Громова. – М. : Экмос, 2010 – 151 с.

УДК 332.12

**Анастасия Лазурко**

(Украина)

Научный руководитель А.В. Гридин, к.э.н., доцент  
Государственный биотехнологический университет

### **РАЗВИТИЕ ОБЪЕДИНЕННЫХ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБЩИН В СОВРЕМЕННЫХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ**

В последние годы в Украине всё более интенсивно происходят процессы децентрализации. При этом, основными причинами реформирования местного самоуправления являются следующие: нехватка соответствующих полномочий органов местного самоуправления; ухудшение демографической ситуации в большинстве