

демпінговими цінами та збитком.

Таким чином, явище демпінгу іноземних виробників уряди країн вважають проявом недобросовісної конкуренції. Для боротьби з нею, вживається низка заходів, антидемпінгових процедур, які запобігають неетичній поведінці контрагентів та сприяють економічному розвитку країни.

1. Генеральна угода з тарифів і торгівлі 1994 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=981003>; 2. Дем'янюк О.Б. Демпінг як форма конкурентної боротьби на світовому ринку / О.Б. Дем'янюк // Наукові записки. Серія «Економіка». – Випуск 17. – 2011. – с. 416; 3. Танасійчук О. Китай ініціює антидемпінгове розслідування проти європейського вина / О.Танасійчук // Газета «УКРІНФОРМ» – 20.08. – 2012; 4. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту» щодо процедурних питань антидемпінгового розслідування» від 1 листопада 2005 р. № 3027-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2006.

Окань Л.Ю.

студ. групи МЕ-32

Науковий керівник – асист. К.О.Дзюбіна

ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТНИХ СИТУАЦІЙ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У сьогоднішній для успішного процвітання компанії велику роль приділяють управлінню персоналом, а саме вмінню згуртувати працівників для найефективнішого досягнення цілей підприємства. Трудовий ресурс відіграє найбільшу цінність для підприємства, бо саме він є найбільш крихким інструментом у системі виробництва. Роль менеджера полягає в управлінні процесом робочих можливостей працюючих, дотримання цілей, координації роботи та сприяння умов здорової атмосфери у трудовому колективі. Важливе значення посідають взаємовідносини працівників, в результаті яких час від часу можливі утворення конфліктних ситуацій.

Конфлікт – це зіткнення різнобічних інтересів, внаслідок чого виникають непорозуміння та сутички між конфліктуючими сторонами.[1]. Конфлікт на підприємстві може виникати в результаті непорозуміння між колегами, через певні психологічні бар'єри чи неприязність до конкретної особи, виконання або ухилення певних дій, або необізнаність у конкретних ситуаціях.

Для успішного менеджера важливим є вміння попередження конфліктів. Завчасне розуміння можливості його виникнення та усунення причини, дозволяє менеджеру успішно співпрацювати з партнерами у будь-яких ситуаціях та піднімає загальний імідж керівника між працюючими. Дослідження, які провели у Японії та США встановили, що менеджери витрачають 25-30% свого робочого часу на розв'язання

конфліктів.[2].

Для ведення зовнішньоекономічної діяльності, керівникам слід дотримуватись особливої коректності у спілкуванні з іноземними партнерами, старатись не наражати себе і учасників переговорів на конфліктну ситуацію. Щоб уникнути непорозумінь та зберегти партнерські відносини, потрібно знати особливості ведення бізнесу тої компанії, з якою підприємство планує заключити контракт і підтримувати відносини. Прикладом може бути процедура укладання зовнішньоторговельної угоди з контрагентами з Японії. У спілкуванні з японцями потрібно бути стриманим і тактовним. Їх особливість полягає у виваженому осмисленні інформації та сприйнятті ситуації. В Японії уникають слова «ні», тому для ділового світу певні питання, які задає співрозмовник можуть мати не чітко сформульовану відповідь. Тобто японці уникають конкретики, а це може спричинити негативну реакцію з боку співрозмовника, тому можливі конфліктні ситуації при переговорах. Слово «так» не завжди означає згоду, іноді японці так висловлюють готовність сприйняти інформацію.

Англіїці відзначаються стриманістю і консерватизмом. Вони цінують у співрозмовнику чіткість, лаконічність, зрозумілість, не люблять надмірної балакучості. Як і японці уникають слів «ні», «так», стараються відповісти не конкретно, а через натяки або замовчування. Англіїці довго приймають рішення, вони надійні, тому можна покластись на їх чесне ім'я. Цінують свій час, тому не забирають його у співрозмовників.

Американці відомі своєю допитливістю, часто ставлять запитання особистого характеру, у переговорах займають жорстку позицію, американські зустрічі нетривалі. Важливо під час розмови дивитись співрозмовнику у вічі, це справляє враження довіри і поваги. У США люблять швидкість, тому паузи у розмовах і небагатослівність не схвалюються.

Італійці не придушують своїх емоцій, вважають що показуючи їх вони стають відкритими і відвертими до людей, а емоційну закритість сприймають за лицемірство. Їм не притаманна пунктуальність, іноді співбесіди можуть затримуватись на кілька годин. Часто переговори можуть закінчитись без прийняття жодних рішень. Тут від менеджера потребується витримка і стійкість, адже з прийняттям рішення італійці теж не поспішають.[3].

Слід пам'ятати, що вирішення конфлікту повинне проходити з дотриманням етики переговорів. Особливо при спілкуванні з іноземними партнерами потрібно приділяти увагу ментальності співбесідника, зважати на культуру і традиції. Головна роль менеджера полягає у володінні навиками і вміннями щодо уникнення чи усунення конфліктних ситуацій для процвітання підприємства, підтримки зв'язків між іноземними партнерами і створення позитивного іміджу на зовнішньому ринку.

1. Кузьмін О.Є. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: [навчальний посібник] / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. – [3-є вид. доп. і перероб.]. – Львів: НУ

“Львівська політехніка”, “Інтелект-Захід”, 2007. – 384с. 2. Кибанов А.Я., Ворожейкін І.Є., Захаров Д.К., Коновалова В.Г. Конфліктологія: Підручник / За ред. А. Я. Кибанова. – 2-е вид., Перераб. і доп. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 302с. – (Вища освіта). 3. Снітинський В.В., Завальницька Н.Б., Брух О.О. Діловий етикет у міжнародному бізнесі, Навчальний посібник. – Львів: «Магнолія 2006», 2009. – 300с.

Пасічник Б.Р.
студ. групи МЗДм-12
Науковий керівник – к.е.н., доц. О.В. Муқан

НОРМУВАННЯ ТОВАРНИХ ЗАПАСІВ В УМОВАХ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

На рівні підприємства товарні запаси належать до об'єктів, які потребують великих капіталовкладень, тому становлять собою один із чинників, що впливає на рівень ефективності його функціонування. Проте, більшість підприємств не приділяють належної уваги питанням управління товарними запасами в умовах зовнішньоекономічної діяльності, внаслідок чого змушені нести додаткові витрати.

Підвищення ефективності управління товарними запасами при експортуванні виробленої продукції можна досягнути за рахунок встановлення рівноваги між двома сторонами цього питання:

- позитивною – наявністю оптимальних товарних запасів;
- негативною – затрати на зберігання товарів.

Наявність запасів гарантує більшу надійність в роботі, яка полягає у безперебійному ритмічному виробництві та задоволенні потреб споживачів. Водночас, необхідність зберігання товарів тягне за собою витрати, пов'язані з утриманням запасів[1].

Щоб уникнути додаткових витрат, менеджеру слід застосувати нормування товарних запасів. Його основним завданням є визначення такої величини запасів, що в плановому періоді при даному обсязі товарообороту й можливостях матеріально-технічної бази забезпечували б безперервне задоволення попиту зовнішнього ринку за найменших витрат щодо постачання та зберігання товарів.

При нормуванні товарних запасів варто звернути увагу на можливі затримки під час транспортування в іноземні країни. Це насамперед пов'язано з можливістю виникнення непередбачуваних обставин при перетині митного кордону.

Таким чином, застосування нормування товарних запасів на підприємствах сприятиме покращенню товароруку та підвищенню рівня ефективності функціонування підприємства загалом, що вплине на досягнення економічних та фінансових результатів при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.

І. Яковлев, Ю. П. Економіка торгівлі : навч. посіб. / Ю. П. Яковлев. – Херсон : Олді-плюс, 2004. – 316с.