

Отже, враховуючи різний життєвий досвід та різну історію, у кожного народу сформувалися власні традиції та власна культура ділового спілкування, незнання якої може призвести до негативних наслідків у справах компанії, яка працює у кроскультурному середовищі. Саме тому успішне кроскультурне спілкування із представниками Австралії, Великобританії, Німеччини, або будь-яких інших країн, може бути досягнуто лише шляхом вивчення мови, культури та норм комунікації країн - партнерів.

Список використаних джерел

1. Національні особливості ділового спілкування. URL: <https://studfile.net/preview/9709426/page:19/> .
2. Національні особливості етики ділової поведінки. URL: [https://ua-referat.com/Національні особливості етики ділової поведінки](https://ua-referat.com/Національні_особливості_етики_ділової_поведінки)
3. Етика ділових відносин: Навч. посіб. – К.: Кондор, 2007. — с. 336-338
4. Особливості спілкування із закордонними діловими партнерами. URL: https://elib.lntu.edu.ua/sites/default/files/elib_upload/%D0%95%D0%9D%D0%9F%D0%20%D0%96%D1%83%D0%BA/page13.html
5. Національні особливості ведення переговорів у деяких країнах західного світу. URL: <https://crupp.org/uk/osoblivosti-peregovoriv-zahidnogo-svitu/>

Горбатенко О. А., студент
Піскун А. В., к.е.н., ст. викладач
кафедри менеджменту організацій
Одеського національного економічного університету

РОЛЬ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ У ПРИЙНЯТТІ РІШЕНЬ ПРО АУТСОРСИНГ

Існування будь-якої організації пов'язано з розробкою, прийняттям та реалізацією управлінських рішень, що забезпечують її поточний та перспективний рівень конкурентоспроможності та ефективності діяльності. В сучасних умовах активної глобалізації та інтернаціоналізації спостерігається тенденція підвищення доступності аутсорсингу бізнес-процесів або окремих виробничих функцій підприємства. Саме тому актуальність використання аутсорсингу в діяльності компаній, з метою зниження виробничих витрат, а отже, і збільшення прибутку, підвищення ефективності та конкурентоспроможності підприємства, зростає в сучасному глобальному ринковому середовищі. Проте, в межах проблеми забезпечення ефективності використання аутсорсингу, компаніям потрібно зробити вибір між виробництвом у себе на підприємстві або купівлею розглядаемого товару чи послуги на ринку.

Згідно з традиційним підходом, що розглядає проблему з точки зору управлінського обліку витрат, найвигіднішим рішенням буде те, при якому підприємство отримує більший маржинальний дохід. За необхідності вибору кількох можливих варіантів, метод пропонує як критерій обрати суму релевантних та альтернативних витрат. Також, для обґрунтування використання аутсорсингу та вибору постачальника для окремого виду товару або компоненту, використовується математичне програмування з моделюванням та методом обліку витрат по процесах та ресурсах.

Але ці методи мають обмеження, бо припускають, що ресурси підприємства залишаються незмінними, вимагаючи компромісів між ресурсами з альтернативним використанням. Дані методи не враховують довгострокові цілі компанії, якісні показники, та як придбання певного ресурсу узгоджується зі стратегією підприємства. Математичне програмування та моделювання, зі свого боку, часто не враховує ризики пов'язані з виробництвом чи закупівлею. Зміни в ринкових умовах, технологічні ризики чи проблеми з постачальниками можуть значно вплинути на прийняття рішень, і ці ризики може бути важко передбачити та врахувати в математичних моделях. Крім того, саме моделювання є досить складним процесом, що вимагає певний час, точних економічних показників, залучення висококваліфікованого персоналу та великий обсяг підготовчої роботи.

На відміну від перерахованих вище методів, теорія трансакційних витрат наголошує більше на витратах, що виникають у компанії при укладенні контрактів та підтриманні партнерських стосунків між організаціями [1]. Прикладами трансакційних витрат можуть бути витрати на пошук інформації про потенційних контрагентів, на оплату праці досвідчених юристів для якомога повнішого описання умов контракту, проведення переговорів, укладання контрактів, захист прав власності. Р. Коуз ставив за мету визначення межі фірми між вертикальною інтеграцією та ринковими трансакціями.

На думку Р. Коуза, межі фірми виникають у точці, де гранична економія витрат від угод усередині фірми дорівнює додатковим витратам на помилки та жорсткість ціни. Тобто, фірма повинна постійно зберігати баланс між витратами на організацію виробництва, на створення додаткових органів управління під час вертикальної інтеграції та витратами на додаткову перевірку якості процесів виробництва контрагента [2], трансакційними витратами під час аутсорсингу.

Зокрема, для прийняття зваженого рішення «купляти чи виробляти», згідно з теорією трансакційних витрат, підприємство повинно розглянути такі ризики: ймовірність розірвання контракту партнером, витоку конфіденційної інформації, погіршення якості продукції, можливої опортуністичної поведінки внаслідок появи залежності від постачальника, виникнення непередбачуваної ситуації не описаної в контракті.

О. Уільямсон, розглядаючи питання про аутсорсинг, особливе значення надавав тому, чи варіюється простота укладення контрактів від

характеристик трансакції [3]. Особливу увагу він приділяв питанню чи створює продовження контракту між конкретним продавцем та покупцем додаткову вартість.

Отже, цінність розробки Р. Коуза та О. Уільямсона полягає в тому, що вони виявили ряд недоліків раніше існуючих підходів в методах прийняття рішень, які, з одного боку, занадто покладалися на математичні методи для оцінки ситуації, з іншого боку, занадто абстрагувалися від нефінансових факторів, властивих економічній взаємодії у реальному житті.

Теорія контрактів, на відміну від традиційного підходу, враховує параметри нефінансового характеру, які мають місце у будь-якій економічній взаємодії та можуть суттєво впливати на прийняття рішень та поведінкових сторін. Це робить теорію контрактів важливим інструментом для використання сучасними промисловими підприємствами, який доповнює традиційний метод розрахунку витрат та дозволяє підприємству поглянути на рішення про аутсорсинг у більш стратегічному ключі, зважаючи на довгострокові цілі компанії.

Список використаних джерел

1. Яцина В.В. Визначення доцільності застосування аутсорсингу під впливом трансакційних витрат. Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки. – 2014. №7 (4), С.46-48.
2. Кузнецова І.О., Карпенко, Ю.В., Розвиток процесного підходу у концепції загального менеджменту якості. Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. №2 (45), С. 121-125.
3. Cuypers I. R., Hennart J. F., Silverman B. S., & Ertug G. Transaction cost theory: Past progress, current challenges, and suggestions for the future. Academy of Management Annals. Singapore Management University. – 2021. №15 (1), – pp. 111-150. URL: https://ink.library.smu.edu.sg/lkcsb_research/6603

Єргієва Т. Ю., студентка
Данчева О. М., ст. викладач
кафедри менеджменту організацій
Одеський національний економічний університет

УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Конфлікт є невід'ємною частиною життєдіяльності кожного підприємства. Тому виникає необхідність у поглибленому вивченні сучасних закономірностей формування організаційних конфліктів, способів їх ліквідації та боротьби з їх наслідками. Аналіз діяльності сучасних підприємств показує, що конфлікт – це важлива форма взаємодії між людьми, засіб вирішення тих чи інших бізнесових проблем і самоствердження особистості в колективі. [1].