

## **УДОСКОНАЛЕННЯ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН З КОНТРАГЕНТАМИ ПРИ ЕКСПОРТІ ТОВАРІВ НА МІЖНАРОДНІ РИНКИ**

Удосконалення партнерських відносин з контрагентами є важливим фактором успішного експорту товарів на міжнародні ринки. Перед установами партнерських відносин з контрагентом важливо детально вивчити ринок, на який планується експортувати товари, та потенційного партнера. Вивчення ринку допоможе зрозуміти попит на товари підприємства та потреби клієнтів.

Аналіз контрагента допоможе зрозуміти, які вимоги він має до товарів та які умови співпраці йому потрібні. Пропонується будувати відкриту комунікацію. Відкрита та прозора комунікація з контрагентом є ключем до успішної співпраці. Особливу увагу варто звертати увагу на якість комунікації з потенційними партнерами та дотримуватися взятих на себе зобов'язань. При роботі з контрагентами з інших країн важливо дотримуватися традицій та культурних особливостей цих країн, а також особливості менталітету, етики та інших культурних нюансів.

Укладення контракту є важливою частиною встановлення партнерських відносин. Перед укладанням контракту важливо уважно ознайомитися з його умовами та переконатися, що вони відповідають потребам підприємства. В процесі співпраці необхідно дотримуватися умов контракту та будувати відносини на взаємовигідних умовах.

При роботі з контрагентами важливо бути гнучким та пристосовуватися до їх потреб та вимог. Наприклад, можна розглядати можливість виготовлення товарів під замовлення або зміни умов доставки, якщо це необхідно для забезпечення задоволення потреб клієнтів.

Якість товарів та послуг є ключовим фактором успішної співпраці з контрагентами. Забезпечуючи високу якість виробів та дотримуючись вимог до них, щоб вони відповідали потребам клієнтів, розвиваються взаємовигідні відносини.

Удосконалення партнерських відносин з контрагентами передбачає розвиток взаємовигідних відносин, пропонування їм нових ідей та можливості співпраці, вивчайте їхні потреби та вимоги. Розробляйте стратегію співпраці. Для успішної співпраці з контрагентами важливо розробити стратегію, яка враховує цілі та потреби вашої компанії та потенційних партнерів. Стратегія повинна містити плани щодо розвитку взаємовигідних відносин, спільного розвитку нових продуктів та послуг, розвитку ринків та інших аспектів співпраці.

При укладенні контрактів з контрагентами важливо дотримуватися встановлених термінів та умов, контролювати виконання контрактів та вчасно вносити необхідні зміни, якщо потрібно. Для успішної співпраці важливо працювати з надійними партнерами, які дотримуються своїх зобов'язань та мають високий рівень професіоналізму. Перед початком співпраці обов'язково проводять аналіз потенційних партнерів та обирають найбільш надійних.

### Список використаних джерел:

1. Bilge A, Leonidas C. (2019) *The Role of Exporters' Emotional Intelligence in Building Foreign Customer Relationships*. URL: <https://journals.sagepub.com/doi/full/10.1177/1069031X19876642>.

2. Mirabelle Muûls.(2015) *Exporters, importers and credit constraints*. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0022199614001482>.

Гомотюк Вікторія

Зенг Вангмінг

Західноукраїнський національний університет

м. Тернопіль

## ДРАЙВЕРИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ КИТАЙСЬКИХ ТНК НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

У процесі посилення глобалізації та транснаціоналізації господарського життя відбулося значне зростання міжнародного виробництва, яке охоплює майже всі країни світу, характеризується різними видами економічної діяльності, поєднує різноманітні за своїм походженням ресурси. Рушійною силою системи міжнародного виробництва є ТНК, які перетворилися на важливий чинник світового відтворювального процесу. Саме вони відіграють провідну роль в інтернаціоналізації виробництва, розширенні та поглибленні виробничих зв'язків між підприємствами різних країн. Розвиток системи міжнародного виробництва ТНК пов'язане не лише з традиційними ланцюгами створення вартості як формування системи філій, а й з іншими формами міжнародного співробітництва, зокрема, з неакціонерними формами операцій. Ці форми операцій збільшують кількість учасників системи міжнародного виробництва, модифікують характер виробничих зв'язків у цій системі.

Співпраця в процесах створення знань у Китаї стає все більш різноманітною. ТНК відіграють вирішальну роль в інноваціях і поширенні нових ідей. Вони мають попит у партнерів для співпраці для цілої групи інших учасників (наприклад, вітчизняних фірм та університетів), оскільки вони здатні привнести найновіші знання з-за кордону. Однак передбачається, що вони співпрацюють з вітчизняними громадськими дослідницькими організаціями чи