

Висновки. Відмітимо, що дане завдання також виникає у вигляді підзадачі або основного завдання в інших областях. Наприклад, в роботі [4] це завдання виникає як підзадача при складанні оптимального розкладу для роботи водіїв в туристичних агентствах. В якості основного завдання, вона може застосовуватися також при підготовці фахівців з урахуванням їх майбутньої потреби на ринку праці. У цьому завданні в якості постачальників слід розглядати учбові заклади.

Список використаних джерел

1. Хендфилд Р. Реорганизация цепей поставок. Создание интегрированных систем формирования ценности / Хендфилд Роберт Б., Николс Эрнест Л.Мл. – М.: Вильямс, 2003- 416с.
2. Моррисей Дж. Целевое управление организацией./ Дж. Моррисей. – М., 1979. – 143с.
3. Sharifov F. Perfectly matchable subgraph problem on a bipartite graph. RAIRO / F. Sharifov. //Operation Research, 2010. - №40. – P. 27-42
4. Balas E. The perfectly Matchable Subgraph Polytope of an arbitrary graph. / E. Balas, W. R. Pulleyblank //Networks. - 1983. – 12. - P. 419-516.
5. Ларин О.Н. Транспортные потоки / Ларин О.Н. // Информационно- аналитическая газета.- 2001.- № 4. – С. 4-7.

УДК 339.137.44

Ставнійчук Т.А.

Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

ЭФЕКТИВНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ АНТИДЕМПІНГОВИХ ЗАХОДІВ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

Розглянуто ефективність застосування антидемпінгових заходів, подано оцінку їх переваг, як інструменту протекціоністської підтримки національного товаровиробника та недоліки конкурентоспроможності, як імпортера.

Постановка проблеми. Наразі, не дивлячись на досягнення теоретичних розробок антидемпінгового регулювання зарубіжних та українських вчених: Є. Савельєва, О.М. Гребешкова, Т.М. Циганкової,

В.В. Олефіренко, Адама Сміта, Олександра Гамільтона, N.Varshey, С.Л. Нетудихата та інших, ще і досі не існує критеріїв оцінки антидемпінгової практики та однозначно не визначено дієвість антидемпінгу як ефективного засобу захисту вітчизняного товаровиробника від недобросовісного імпорту. Часто вона являє завуальований інструмент протекціоністської підтримки національного товаровиробника, що є менш конкурентоспроможним за імпортера. В аспекті майбутнього асоційованого членства України в ЄС та створення зони вільної торгівлі це питання набуває актуальності та практичної значності при використанні в торговельних відносинах між ними наявного потенціалу та дотримання єдиного торговельного режиму.

Метою дослідження є узагальнення теоретичних розробок та визначення впливу антидемпінгової політики на динаміку і структуру зовнішньої товарної торгівлі країн світу.

Виклад основного матеріалу. Як показує рівень досліджень антидемпінгової політики регулювання протягом останніх років, вона стала найбільш широко вживаним оборонним заходом торговельної політики, оскільки забезпечує низку переваг галузям, що домагаються захисту. По-перше, мова йде про захист проти окремих експортерів, оскільки угода не потребує багатостороннього застосування. По-друге, саме розслідування зазвичай автоматично призводить до скорочення імпорту, оскільки експортери (або посередники в країні, що імпортує товар) несуть значні витрати і тому переорієнтовують свої експортні потоки.

Однак існує також інша точка зору економістів щодо антидемпінгових заходів. Так, вони засвідчують, що правомірність антидемпінгової практики є дуже сумнівною, оскільки вона призводить до збільшення цін для кінцевих споживачів, а також завдає економічної шкоди підприємствам, що використовують демпінгові імпорتنі товари у якості комплектуючих для випуску готової продукції.

Для повного розуміння принципів дії антидемпінгового режиму та формування антидемпінгової політики регулювання на глобальному рівні дуже важливо відзначити, що нині в світовій торговельній системі не існує чітко визначених вимог для застосування антидемпінгових заходів, в багатьох країнах їх немає взагалі. Значна частина країн лише нещодавно затвердила відповідні закони для захисту їх національних виробників проти демпінгового імпорту. При цьому фахівцями визнається, що визначення та регулювання демпінгу, які використовуються СОТ, несуть розпливчастий характер, а антидемпінгові процедури нечіткі, що суттєво послабляє аргументи будь-якої країни, проти якої ведуться антидемпінгові дії. Основні проблеми виникають у зв'язку із самим визначенням факту демпінгу, критеріями визначення «нормальної вартості» товарів та

доказами збитку, який демпінг наносить національній галузі промисловості.

Наявність вказаних суперечностей та колізій дозволяє деяким членам СОТ діяти в односторонньому порядку та застосовувати антидемпінгові мита на недостатньо обґрунтованих підставах. Це торкається і виробничих суб'єктів України. Тому слід погодитись з думкою А.С. Андрєєвої про те, що «дуже важко знайти точне визначення звичайної вартості продукту: продукти не завжди цілком однакові; ціни можуть відрізнятися лише тому, що відрізняються ринкові умови двох країн; вартість факторів виробництва в різних країнах різна, і буває важко визначити повні витрати виробництва в країні походження товару(1, с.256-257). Виникає ще більше проблем при розрахунках різниці між звичайною вартістю та експортною ціною - "демпінгової маржі" та при розрахунках антидемпінгового мита, яке повинно застосовуватися». Це серйозні питання, на які треба зауважити при розробці антидемпінгової політики, що вимагає подальших теоретичних досліджень.

Важливо звернути увагу ще на одну з найбільш гостру проблему антидемпінгової методології, пов'язану з продажем певною компанією своїх товарів за цінами нижче собівартості, в основі яких лежать цілком обґрунтовані причини. Наприклад, у період економічного спаду товари можуть продаватися за ціною нижчою від собівартості для зниження складських залишків; або ж ціни на товари можуть встановлюватися нижче собівартості в тому випадку, коли існуючий рівень попиту не дозволяє забезпечити економію масштабу у виробництві, а тому попит на цей товар необхідно заохочувати. Аналогічним чином у роздрібній мережі існує практика віднесення певних товарів до категорії збиткових і продажу їх нижче собівартості для залучення покупців, які згодом захочуть придбати дані товари по вже більш високій ціні.

Складним залишається і питання, що стосується визначення збитку від демпінгу. За твердженням Ю.Й. Гарасим, «процедура повна невизначеностей: по-перше визначення, "подібного продукту" є занадто розпливчастим і дає ґрунт для одностороннього трактування; по-друге, інформація про збиток національній галузі промисловості не може бути розкрита протилежній стороні у повному обсязі, в результаті чого експортеру надзвичайно складно спростувати докази проти нього; по-третє, ще більш проблематичним є доказ причинного зв'язку між імпортом і збитком, оскільки вкрай складно встановити, чи був збиток дійсно нанесений демпінгом (а не іншими факторами) та в якому саме обсязі» [2, С. 34].

Таким чином можна дійти справедливого висновку, що єдині принципи, правила та механізми застосування антидемпінгових заходів та проведення антидемпінгової політики в глобальній торговельній системі на даний момент ще чітко не сформульовані. При цьому помітимо, що на

сучасному етапі розвитку міжнародної торгівлі в наявності є лише успішні регіональні приклади розробки і впровадження принципів антидемпінгової політики. Зокрема, принцип антидемпінгу є одним із пріоритетів в реалізації зовнішньоторговельної політики ЄС та України із набуттям асоційованого членства треба з цим рахуватись.

Після прийняття в 1968 році першої антидемпінгової Постанови ЄЕС «Про захист проти демпінгової практики, премій або субсидій з країн, які не належать до ЄЕС» № 439/68, в Союзі та за його межами почалась кропітка робота над виробленням універсальних правових та економічних норм, спрямованих на боротьбу із товарним демпінгом. Результатом такої роботи було прийняті Постанова ЄЕС від 30.06.1982 року «Про спільне регулювання імпорту з країн з державною монополією зовнішньої торгівлі» № 1765/82 та Постанова ЄЕС від 30.07.1982 року «Про спільне регулювання імпорту з КНР» № 1766/82. У зміст цих нормативно-правових актів вперше було включено методичку дефініції демпінгу відносно товарів із СРСР та інших соціалістичних країн. Таким чином, Союзом було вперше сформована загальна система регулятивного механізму, за якою положення про імпорт поділялись на приписи, що застосовуються до держав, які є членами ГАТТ, і на приписи, що діють стосовно соціалістичних країн (держав з неринковою економікою).

Фундаментальними нормативно-правовими актами Союзу в сфері регулювання зовнішньої торгівлі та запобігання демпінгу стали: Постанова ЄЕС від 23.07.1984 року «Про захист від імпорту, що є предметом демпінгу з країн, які не належать до ЄЕС, субсидованого цими країнами» № 2176/84, Директива ЄЕС від 25.06.1979 року «Про впорядкування правових та адміністративних розпоряджень, що стосуються обов'язків сплати мит»

№ 623/79, Рішення Комісії від 29.07.1988 року «Про захист проти демпінгового або субсидованого імпорту з країн-нечленів Європейського об'єднання вугілля і сталі» № 2424/88. Саме ці документи заклали основу сучасного антидемпінгового законодавства ЄС та поклали початок процесу тотального поширення антидемпінгової політики серед третіх країн.

Специфічну роль у системі джерел антидемпінгового законодавства ЄС грають угоди про інтерпретацію ст. VI ГАТТ. Після підписання Антидемпінгового кодексу була прийнята Постанова ЄС від 22.12.1995 року «Про захист проти демпінгових імпорتنих товарів, що поставляються з країн-нечленів Європейського співтовариства» № 384/96, яка в даний час є основним джерелом антидемпінгового законодавства ЄС.

Окремо слід відзначити значення митних правил і положень, оскільки вони різними способами впливають на правове регулювання імпорту [3] з урахуванням впливу глобалізму та регіоналізації торгівлі. У сферу регулювання, здійснюваного за допомогою митних розпоряджень, входять різні визначення, наприклад визначення загальної митної зони,

ціни товару, яка є основою для нарахування мита, визначення походження товарів. Ці питання перш за все регламентуються Постановою ЄЕС від 12.10.1992 року «Про введення митного кодексу ЄС» № 2913/92. Зокрема, застосовуючи антидемпінгову політику зовнішньої торгівлі відносно третіх країн, ЄС застосовує як митні тарифні, так і нетарифні методи регулювання зовнішньоторговельної діяльності. Використання тарифних засобів регулювання зовнішньоторговельної діяльності регламентується в більшій мірі фінансово-правовими нормами. Цей метод дозволяє обмежити надходження іноземних демпінгових товарів на внутрішній ринок непрямим (побічним) шляхом, тобто шляхом подорожчання імпорту в результаті обкладення товару, у вигляді мита, митної номенклатури, системи тарифних пільг і т.п. [2].

Щодо нетарифних обмежень, то вони регламентуються адміністративно-правовими нормами, і хоча зберігають ефект подорожчання імпорту як і тарифні, але характеризуються більш прямою дією, яка виражається у встановленні бар'єрів у вигляді абсолютних або відносних лімітів за цінами, кількості або технічними характеристиками. Дія нетарифних інструментів ґрунтується на можливості застосування державними органами владного примусу щодо окремих учасників зовнішньоторговельної діяльності. У дану групу входять адміністративні заходи ліцензування, встановлення заборон на пропуск певних товарів, приписи санітарного та ветеринарного характеру, технічні стандарти і тощо [4].

Застосовуючи антидемпінгову політику зовнішньої торгівлі відносно третіх країн, ЄС застосовує як митні тарифні, так і нетарифні методи регулювання зовнішньоторговельної діяльності. Тарифні методи регулювання дозволяють обмежити надходження демпінгових товарів на внутрішній ринок побічним шляхом, тобто шляхом подорожчання імпорту в результаті обкладення товару у вигляді мита, митної номенклатури, системи тарифних пільг і т.п. Внаслідок прийняття антидемпінгових заходів виникає система економічних ефектів для країни: споживчого (внутрішні споживачі зменшують споживання товару), виробничого (національні виробники збільшують випуск товару), торговельного (антидемпінгове мито зумовлює зниження рівня імпорту), ефекту державного бюджету (державний бюджет поповнюється антидемпінговим митом) та ефекту перерозподілу (антидемпінгове мито перерозподіляє дохід від споживачів до національних виробників та бюджету). Нетарифні методи регулювання дозволяють обмежити надходження демпінгових товарів шляхом встановлення перешкод у вигляді абсолютних або відносних лімітів за цінами, кількості або таким технічним характеристиками, як ліцензування, встановлення заборон на пропуск певних товарів, приписи санітарного та ветеринарного характеру, технічні стандарти тощо.

На підставі аналізу стану та встановлення характерних рис антидемпінгової політики можна дійти висновку, що найбільш характерним вектором розвитку глобальної торговельної системи в сучасних умовах є посилення протекціонізму, який базується на все більш широкому застосуванні нетарифних торговельних обмежень. При цьому слід підкреслити, що нетарифні заходи набувають характеру перешкод у міжнародній торгівлі, а кількість нетарифних бар'єрів значно зросла в останні роки у зв'язку зі зниженням митних тарифів у рамках СОТ.

Через ефективну антидемпінгову політику можна вплинути на поведінку суб'єкта ринку окремої компанії, а інколи і стратегію, яка прагне набути переваг на зовнішньому ринку на основі дискримінаційних цін, спираючись при цьому як на власні фінансові ресурси, так і на державну експортну підтримку та субсидії.

Висновки. Реальний стан та характер застосування антидемпінгової політики показують неоднозначну оцінку та суперечливості в самому механізмі її регулювання і ефективності в глобальній торговельній системі. Так, з одного боку, антидемпінгова політика регулювання являє собою ефективний комплекс заходів у боротьбі із недобросовісною конкуренцією (у вигляді зниження квоти поставки на даний ринок, добровільних обмежень експорту або антидемпінгового мита), що застосовуються державою імпортером та дозволяє захистити внутрішній ринок від небажаної зовнішньої конкуренції (5, с. 342-345).

З іншого боку, використання антидемпінгової політики регулювання призводить до виникнення суттєвих негативних ефектів: по-перше, від введення антидемпінгових заходів виграють неконкурентоспроможні національні компанії, у той час як споживачі змушені купувати товари гіршої якості за завищеними цінами; по-друге, незважаючи на офіційне визначення антидемпінгової політики регулювання як інструменту захисту вітчизняного виробника від нечесних і неконкурентних дій із боку іноземних компаній, дана політика досить часто використовується саме для створення додаткових бар'єрів у міжнародній торгівлі та конкуренції.

Природно, негативні наслідки від застосування антидемпінгових заходів не залишаються без уваги із боку інтегрованих угруповань, світових організацій та країн, які ведуть активну міжнародну торгівлю і несуть значні втрати від протекціонізму. Як наслідок – це призводить до виникнення суперечок та крупних торговельних війн між країнами.

Список використаних джерел

1. Андреева А.С. Загальні міжнародно-правові засади регулювання демпінгового імпорту/ Андреева А.С. // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. - 2007. - № 3. - С.255-257.

2. Гарасим Ю.Й. Сучасна антидемпінгова практика у світі, ЄС та Україні /Ю.Й. Гарасим. // Зовнішня торгівля: право та економіка. - 2009. - № 4. - С.31-39.
3. Власов В. І. Глобалізація та регіоналізація торгівлі / Власов В. І. //Вісник аграрної науки –2009. - № 5. – С.46-51.
4. Волкова К.М. Захист національного товаровиробника від масованого та демпінгового імпорту / Волкова К.М. // Зовнішня торгівля: право та економіка. — 2002. — Вип. 2 (6). - Ч.3. — С.63–87.
5. Водяницький Д. Проблеми антидемпінгу в Україні / Водяницький Д. // Україна в глобальному середовищі: нові алгоритми управління економікою. — 2008. — С.341–345.

УДК 65.012.32 (075.8)

Сарапулова Є. Г., к.п.н., доц.
Державний університет
телекомунікацій

СИНДРОМ СТРАХУ ПЕРЕД ПРОФЕСІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ У МОЛОДОГО СПЕЦІАЛІСТА

Розглянуто найбільш ефективні психологічні прийоми керування емоційним станом працівника. Запропоновано методика психологічного тренінгу як засіб попередження формування у майбутніх менеджерів психологічного бар'єру, пов'язаного зі страхами перед професійною діяльністю.

Постановка проблеми. Управлінська діяльність — сукупність скоординованих дій та заходів, спрямованих на досягнення певної мети в межах організації. Психологічна специфіка управління полягає в забезпеченні найраціональнішої трудової діяльності працівників організації шляхом актуалізації їхньої внутрішньої мотивації, підвищення відповідальності за результат виконуваної роботи, регулювання їхніх дій. Вузівська підготовка майбутніх керівників складна тим, що молодого спеціаліста необхідно навчити керувати і його власною поведінкою, і поведінкою людей, які знаходяться у його підпорядкуванні.

В процесі професійної діяльності кожна людина в більшій чи меншій мірі зустрічається з екстремальними ситуаціями. Таких ситуацій немало постає зокрема й перед керівником організації. В основі екстремальної ситуації лежить стрес – напруження, специфічна реакція організму, яка