

is interested in financing should also be considered, as well as the value of the ships, and the maritime circle.

References:

1. Baatz, Y. (Ed.). (2014). *Maritime Law*. CRC Press.
2. Bonin, J., Hasan, I., & Wachtel, P. (2014). *Banking in transition countries*.
3. Gavalas, D., & Syriopoulos, T. (2015). *An integrated credit rating and loan quality model: application to bank shipping finance*. *Maritime Policy & Management*, 42(6), 533-554.
4. Kavussanos, M. G., & Tsouknidis, D. A. (2016). *Default risk drivers in shipping bank loans*. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 94, 71-94.
5. Paleokrassas, G. (2016). *Debt Financing in Shipping*. In *The International Handbook of Shipping Finance* (pp. 125-145). Palgrave Macmillan, London.
6. Schinas, O., Grau, C., & Johns, M. (Eds.). (2015). *HSBA handbook on ship finance*. Springer Berlin Heidelberg.
7. Thiele, T., & Gerber, L. R. (2017). *Innovative financing for the high seas*. *Aquatic Conservation: Marine and Freshwater Ecosystems*, 27, 89-99.
8. Wang, D. H. (2014). *The woes of the container leasing industry*. *International Journal of Shipping and Transport Logistics*, 6(1), 7-25.

Анастасія ВОЛИНСЬКА

*студентка Західноукраїнського
національного університету*

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ ВІДНОСИН МІЖ УЧАСНИКАМИ ГЛОБАЛЬНИХ ЛАНЦЮГІВ ПОСТАЧАННЯ

Управління глобальним ланцюгом постачання вимагає співпраці і взаємодії між різними учасниками, такими як постачальники, виробники, дистриб'ютори, роздрібні торговці та споживачі, які можуть знаходитися у різних країнах світу. Учасники ланцюга постачання повинні розуміти, що їхні дії впливають на інших учасників, тому вони повинні діяти у співробітництві один з одним, дотримуючись міжнародних домовленостей та зобов'язань. Учасники глобального ланцюга постачання повинні здійснювати взаємовигідну співпрацю, що дозволяє їм знижувати витрати, збільшувати якість продукції та підвищувати рівень задоволення клієнтів. Учасники глобального ланцюга постачання повинні діяти з орієнтацією на довгострокову співпрацю, забезпечуючи стабільність відносин та взаємодії між міжнародними партнерами.

Основними факторами, що впливають на формування відносин між учасниками ланцюга глобального постачання, включають:

1. взаємну довіру: довіра між учасниками ланцюга постачання є ключовим фактором для успішної співпраці;

2. ефективну комунікацію: взаємовідносини між міжнародними учасниками ланцюга постачання мають бути побудовані на ефективній комунікації, що дозволяє уникати непорозумінь та помилок.

3. узгоджену цінову політику: Цінова політика учасників ланцюга постачання може впливати на формування відносин між ними. Наприклад, якщо постачальник пропонує надто високу ціну, це може викликати незадоволення у партнерів і знизити рівень довіри між ними. Цінова політика має враховувати особливості перетину кордонів та використання валюти розрахунку.

4. якість продукту: якість продукту є ключовим фактором, який впливає на відносини між міжнародними учасниками ланцюга постачання. Якщо виробник надає продукцію низької якості, це може знизити рівень довіри до нього та зменшити інтерес інших учасників ланцюга постачання до подальшої співпраці. Аналогічно, при високій якості продукту ціновий демпінг одного із партнерів може сприяти недобросовісній конкуренції.

5. стабільність: учасники глобального ланцюга постачання повинні мати стабільну та надійну репутацію, яка дозволяє іншим учасникам ланцюга постачання вірити їм та бути впевненими в подальшому розвитку співпраці.

6. технології та інновації: застосування новітніх технологій та інновацій може покращити ефективність та ефективність ланцюга постачання, що забезпечує позитивну динаміку відносин між учасниками.

7. конкуренція: може знизити рівень довіри та спричинити напруженість між учасниками ланцюга постачання, але в той же час може змусити їх працювати більш ефективно та підвищувати якість продукції. Такі проблеми виникли при експортуванні українського зерна у країни ЄС.

Отже, успішне формування відносин між учасниками глобального ланцюга постачання залежить від та урахування дії різних факторів, які впливають на співпрацю між ними.

Список використаних джерел:

1. Lambert, D.M., Cooper, M.C., & Pagh, J.D. (2016). *Supply Chain Management: Processes, Partnerships, Performance*. Supply Chain Management Institute.

2. Simatupang, T.M. & Sridharan, R. (2017). *Supply Chain Collaboration: Roles of Interorganizational Systems, Trust, and Collaborative Culture*. *Journal of Supply Chain Management*, 53(4), 29-43.