

При заданих значеннях частки сировини в собівартості продукції вітчизняного виробника, коефіцієнта оборотності вартості обробки, рентабельності виробництва, податку на прибуток і банківських відсотків (всі ці дані цілком доступні) підприємство може для себе розрахувати або період накопичення необхідних коштів, або кількість років для виплати сум по кредиту.

Ефективне управління оборотним капіталом в даний час має стратегічне значення для підприємств. Прийняті фахівцями підприємств рішення в області фінансового управління оборотним капіталом найчастіше неадекватним умовам, що склалися. Адаптація до нової економічної ситуації відбувається головним чином методом «проб і помилок». Найчастіше, єдиним способом не довести підприємство до зупинки або банкрутства є укладення довгострокових договорів на фінансування потреби в сировині, тобто толінгові схеми виробництва, як досить ємної складової частини оборотного капіталу. Запропонований економіко-математичний інструментарій економічної взаємодії виробників з толерами дозволить вітчизняним підприємствам при різних початкових умовах об'єктивно оцінити перспективи подальшої співпраці за схемою толінгу і вибрати для виробників найбільш прийнятний вихід з толінгової схеми виробництва.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В ПЕРЕГОВОРНОМ ПРОЦЕССЕ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Г. Батырова, соискатель высшего образования (Туркменистан)

Научный руководитель: А.Н. Попова, к.т.н.

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

Современность развивается в более ускоряющейся и динамической среде, появляющиеся новые возможности тесно связаны с возникновением вопроса глобализации. Глобализация стала возможна благодаря техническому процессу, который создал много возможностей, но при этом заставил, соответственно, повысить требования к всем видам деятельности людей.

Рассмотрим вопросы международных контрактов при внешнеторговых операциях, ибо деятельность подобных организаций напрямую зависит от переговоров с зарубежными партнерами. Этот процесс сложен и трудоемок, основная часть работы заключается в подготовительном процессе.

Отличия в манере ведения переговоров могут быть значительными, но хотелось бы выделить основные аспекты, которых стоит придерживаться для соблюдения этикета и успешного достижения согласия в переговорном процессе. Во-первых, основным правилом, которое озвучивает английская школа бизнеса при ведении переговоров это скромность и сдержанность от умения контролировать свои поступки и не допускать грубые ошибки зависит не только успех в заключении контрактов, но и дальнейшая работа в данном направлении. Поскольку деловая репутация очень сложное понятие, которое может быть легко разрушено неосмотрительными или просто резкими действиями или высказываниями выходящими, а рамки деловой этики.

Во-вторых, это тактичность и чувствительность, в отношении окружающих. Умение оценивать и понимать человека, относиться с пониманием к чужим ценностям и приоритетам, является важным инструментом в переговорном процессе. А здесь нужно также обязательно умение запоминать имена.

В-третьих, всеобщее и повсеместное стремление к упрощению многих условностей. При этом неизменно остаются первые шаги при встрече в бизнес-этикете: при приветствии, представлении, обращении, рукопожатии. Правила по-прежнему просты: первым при приветствии подает руку старший по возрасту или статусу. Функция представления традиционно принадлежит хозяину встречи, при этом первыми представляют женщин.

Все остальные правила встреч остаются неизменными, просто несколько упрощаются, но неизменно в достаточном количестве присутствие визитных карточек.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ: РЕФЛЕКСИВНЫЙ ПОДХОД

К.С. Безгин, д.э.н., доцент

Донецкий национальный университет имени Василя Стуса, г. Винница

Традиционно методология рефлексивного управления развивается в трех ключевых сферах и имеет смысловые коннотации с манипулятивными воздействиями. Исторически первой, и наиболее развитой в научно-практическом плане, сферой применения является военно-политическая деятель-

ность, здесь следует определить таких ее представителей, как Сунь-цзы, Н. Макиавелли, Г. Бальтасар, которые заложили фундамент стратегий не прямых действий, при явном доминировании китайской военно-политической мысли. Современными апологетами данного направления являются Э. Бернейс, Ж. Бодрийяр, Дж. Шарп, Г. Шиллер. Среди отечественных ученых наибольший вклад в развитие данного направления сделали Г. Щедровицкий и В. Лефевр. Как отдельное направление в развитии рефлексивных методов воздействия, следует выделить вербальные способы противодействия в конфликтных ситуациях, с такими представителями, как А. Шопенгауэр, С. Поварнин, К. Бредемайер. Психолого-терапевтическое ответвление, представленное работами Э. Шострома и Э. Берна.

Понятие «рефлексии» трактуется, как «тип философского мышления, направленный на осмысление и обоснование собственных предпосылок, требующих обращения сознания на себя» [1]. Применительно к своему окружению, В. Лефевр, определяет «рефлексию», как «способность встать в позицию исследователя по отношению к другому «персонажу», его действиям и мыслям» [2]. Предложенная В. Лефевром расширенная трактовка рефлексии позволяет построить целостный предмет исследования и выявить рефлексивные процессы как обособленный феномен, определяющий специфику взаимоотношений субъектов деятельности. По утверждению В. Лефевра «модель субъекта должна отражать не только область его поведения, но также и его способность осознавать самого себя и других субъектов, включая и тех, которые пытаются установить контроль над его поведением» [2].

В широком дискурсе термин «рефлексивное управление» понимается, как правило, в двух аспектах: 1) искусство манипуляции индивидуальным и массовым сознанием; 2) метод социального контроля. В. Лефевр, различает четыре типа воздействий в рамках рефлексивного управления: 1) манипулирование посредством влияния (прямое воздействие); 2) манипулирование путем изменения отношений (между индивидами в группе); 3) манипулирование порядком значимости; 4) воздействие на неосознанную сферу субъектов [3].

Анализируя современные литературные источники, использующие понятие «манипуляция», как смыслообразующее в рамках исследуемых сфер, можно сформулировать следующую интегральную трактовку, а именно: «формирование субъектом, реализующим манипуляцию, ситуации ограничивающей пространство выбора (решений) контрсубъекта, которая предопределяет возможный поведенческий сценарий и конечный результат выбора». Данное обобщенное определение по своему смысловому объему совпадает с понятием «рефлексивное управление», в классической трактовке В. Лефевра. Осуществление манипуляции базируется на знании общих поведенческих особенностей и когнитивных дисфункций, а также индивидуальных характеристик контрсубъекта. Искусственно формируя ситуацию, создающую у контрсубъекта иллюзии выбора, воздействующий субъект предопределяет в его картине мира возможные решения и приводит его к необходимому образу действий.

Понятие «манипуляция», как и понятие «хитрости» в первичном восприятии обывателя имеет негативный окрас. Тем не менее, в реальной жизни, именно объект приложения этой технологии и этого качества, в большей степени характеризует их, как негативные или позитивные феномены. Комплексные междисциплинарные результаты исследования механизмов принятия решений и общих поведенческих реакций, позволяют зафиксировать целый ряд когнитивных дисфункций, на которых и базируется большинство методов манипуляции – эксплуатирующих не сумевшую коэволюционировать когнитивную систему субъекта с его динамично трансформировавшимся внешним окружением. Но современный руководитель – соответствующий высокому образу морально-этического лидера, должен научиться использовать подобные манипуляции во благо, а не во вред персоналу и организации, в целом. Формируя тип управленческих взаимодействий менеджер – подчиненный, базирующийся на схеме «выигрыш – выигрыш», изыскивая условия, при которых личностный вектор интересов работника и вектор организационного развития совпадают, успешно маневрируя между эволюционно сформированными автоматизмами персонала, он должен апеллировать к их рациональности, постоянно расширяя рефлексивное поле принимаемых решений за счет наращивания когнитивной гетерогенности. Все это определяет рефлексивное управление, как методологию менеджмента современной организации и конституирует новый тип управленческих взаимодействий, нуждающийся в формировании приемов и технологий осуществляемых интеракций, в зависимости от ситуационного окружения и поведенческих особенностей задействованных в нем лиц. Будем полагать, что рефлексивное управление строится на учете ценностно-целевой топологии и поведенческой дисфункциональности субъектов для гармоничного включения их мыследеятельностного потенциала в процесс выработки пространства организационных целей (решений) и их достижения (реализации).

Перечень ссылок:

1. *Философский словарь*. – Минск : Книжный Дом, 2003. – 1280 с.
2. *Лефевр В. Рефлексия / В. Лефевр*. – М. : Когито-Центр, 2003. – 496 с.
3. *Лефевр В. Лекции по теории рефлексивных игр / В. Лефевр*. – М. : Когито-Центр, 2009. – 218 с.

МИТНІ ОРГАНИ ЯК СУБ'ЄКТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

І.І. Бережнюк

Київська міська митниця Державної фіскальної служби України

Лібералізація зовнішньоекономічної діяльності й імплементація Україною норм міжнародних торговельних угод щодо подальшого спрощення процедур міжнародної торгівлі зумовлює розроблення адекватних заходів щодо забезпечення національної безпеки з використанням митних інструментів. Митна система посідає особливе місце в механізмі реалізації митної політики, а митні органи України виступають специфічним суб'єктом митних відносин. З одного боку, вони здійснюють державну митну справу від імені держави, з іншого – самі перебувають під управлінським впливом держави.

В сучасних умовах реалізація державної митної політики в Україні здійснюється митницями Державної фіскальної служби України (далі – ДФС України). За 2016 р. митницями ДФС забезпечено надходження до бюджету в обсязі 235,3 млрд. грн. (табл. 1).

Таблиця 1 – Показники функціонування митниць ДФС України протягом 2015-2016 рр. [1, 2]

Показники	2015 р.	2016 р.	Абсолютне відхилення	Відносне відхилення
Надходження (збір) платежів до загального фонду державного бюджету, млрд. грн., у т.ч.:	486,9	518,3	31,4	106,4
– надходження податкових платежів	284,6	283,0	-1,6	99,4
– надходження митних платежів	202,3	235,3	33	116,3
Зовнішньоторговельний обіг, млрд. дол. США, у т.ч.:	74,6	75,2	0,6	100,8
– імпорт товарів	36,4	38,9	2,5	106,9
– експорт товарів	38,2	36,4	-1,8	95,3
Сума додаткових надходжень від коригування митної вартості, млрд. грн.	5,8	4,983	-0,817	85,9
Кількість класифікаційних рішень (контроль за правильністю класифікації товарів згідно з УКТЗЕД), рішень	2486	2293	-193	92,2
Додаткові надходження до бюджету за рахунок класифікаційної роботи, млн. грн.	219,2	229,3	10,1	104,6
Додаткові надходження до бюджету від контролю за класифікацією товарів на етапі після митного оформлення складають, млн. грн.	28,3	23,2	-5,1	82,0
Додаткові надходження від контролю за правильністю декларування країни походження товару, млн. грн.	81	84,3	3,3	104,1

Необхідно враховувати, що митниці ДФС України не регулюють здійснення зовнішньої торгівлі, їх завданням є митне оформлення товарів та відповідне реагування на ті тенденції, що відбуваються у світі. Відповідно до визначених МКУ завдань [3], протягом 2016 р. митницями ДФС за результатами проведеної аналітично-пошукової роботи було виявлено 23235 порушень митних правил із вартістю предметів правопорушень на суму понад 2 млрд. грн. У 7952 справах про порушення митних правил тимчасово вилучено предмети правопорушень на суму майже 627 млн. гривень. Зокрема, у справах про порушення митних правил вилучено [2]:

- промислових товарів на суму 353 млн. грн.;
- продовольчих товарів та сільгосппродукції на суму 62 млн. грн.;
- валюти на суму 161 млн. грн.;
- транспортних засобів на суму 51 млн. гривень.