

## АЛЬТЕРНАТИВИ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВА З ТОЛІНГУ: СУТНІСТЬ ТА ОЦІНКА

*Л.В. Батченко, д.е.н., професор*

*Київський національний університет культури і мистецтв*

*Т.В. Князева, д.е.н., доцент*

*Національний педагогічний університет імені М.П. Драгоманова, м. Київ*

Успішна діяльність вітчизняних підприємств в даний час безпосередньо залежить від використання економічного потенціалу, системи регулювання й управління фінансовим станом. Перехід вітчизняної економіки з одного стану в інший – від планової до ринкової, від роботи в період економічної кризи до стабільних показників – супроводжується істотною зміною технології, а також схем матеріальних і фінансових потоків, яскравим прикладом чого є розширення практики використання виробництва на давальницькій сировині. Ця схема використовувалася і в радянський період, але не з таким розмахом. При цьому важливим є не тільки ефективний супровід операції з давальницькою сировиною, а й визначення найкращого, з економічної точки зору, способу виходу з толінгу.

Для держави вигідність толінгу полягає в підвищенні ефективності виробничого процесу, що досягається при кооперації виробництва за рахунок скорочення сукупної собівартості. Толінг є формою взаємовигідного партнерства між різними в економічному відношенні країнами.

Існують підприємства, які переходять на давальницьку схему виробництва або з зв'язку з нестачею власних оборотних коштів, або з метою економії власних оборотних коштів і подальшого інвестування їх в модернізацію виробництва тощо. В даний час, незважаючи на великий відсоток виробництва давальницьких товарів у вітчизняній промисловості, все-таки є невелика тенденція до її зниження. Це говорить про те, що багато підприємств повного циклу виробництва хочуть як раніше працювати на власних оборотних коштах. У цьому випадку, існують поступові шляхи виходу з цієї ситуації. Одним з таких шляхів є накопичення підрядником власних оборотних коштів. Крім економії витрат підрядника існує ще два шляхи виходу з толінгової схеми виробництва: накопичення оборотних коштів шляхом інвестування грошових коштів з прибутку на депозит і отримання банківського кредиту.

Запропоновані в роботі оцінки виходу з толінгової схеми виробництва мають вигляд моделей з різноманітними заданими параметрами і результатами, їх алгоритми представлені на рис. 1.

<p>1 ВАРІАНТ – НАКОПИЧЕННЯ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ ШЛЯХОМ ВКЛАДЕННЯ НА ДЕПОЗИТ</p> <p><i>Початкові умови:</i> <math>\alpha</math> – ставка податку на прибуток; <math>\beta</math> – частка сировини в собівартості продукції; <math>K</math> – коефіцієнт оборотності коштів; <math>P</math> – рентабельність послуг по обробці; <math>t</math> – кількість років, протягом яких підприємство зможе накопичити достатній обсяг оборотного капіталу; <math>q</math> – банківський відсоток по депозиту</p> <p>КОЕФІЦІЄНТ НАКОПИЧЕНОЇ СУМИ</p> $HC(t, q) = \sum_{i=1}^t (1 + q/100)^{i-1}$ $\sum_{i=1}^t (1 + q/100)^{i-1} \geq (100 + P) * 100 / P * (100 - \beta) * (100 - \alpha) * K$
<p>2 ВАРІАНТ – КРЕДИТ НА СУМУ НЕОБХІДНОГО ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ</p> <p><i>Початкові умови:</i> <math>\alpha</math> – ставка податку на прибуток; <math>K</math> – коефіцієнт оборотності коштів; <math>P</math> – рентабельність послуг по обробці; <math>t</math> – кількість років, необхідних підприємству для виплати внесків по кредиту при різних ставках кредитування; <math>q</math> – банківський відсоток по кредиту</p> <p>ВНЕСОК НА АМОРТИЗАЦІЮ</p> $P * K * (100 - \alpha) / 100 * (100 + P) \geq BA(t, q)$

Рисунок 1. Методичний підхід оцінки діяльності підприємства при виході з толінгової схеми виробництва (розробка авторів)

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-