

Тактика ділових взаємовідносин та майнового управління

Крім усього зазначеного, існує багато прийомів і способів, що використовуються при укладанні угод і договорів. Наприклад, **прийом чіткого визначення власності**. В юридичному плані це пов'язано з впровадженням такої практики укладання договорів, коли чітко фіксується момент передачі права власності на вантаж і враховуються пов'язані з ним ризики. Наприклад, якщо передача вантажу у власність покупцю здійснюється після розвантаження транспорту, то ризик продавця більший, ніж при передачі до розвантаження, відповідно і ціна повинна бути вищою. В цьому варіанті будь-які витрати і пошкодження під час транспортування і вантажно-розвантажувальних робіт не призведуть до суперечок, бо заздалегідь відомо, у власності кого знаходиться вантаж у кожний момент часу.

Другий юридичний аспект цього прийому пов'язаний із розподілом між окремими особами власності, що знаходилась у колективному користуванні. Правовий механізм такого розподілу спрацьовує формально, якщо не існує письмово зафіксованих зобов'язань і домовленостей. Тому необхідно ще при формуванні колективного майна документально оформляти права сторін на випадок його розподілу. Цей прийом приносить велику користь при регулюванні як морально-етичного, так і правового аспекту майнових відносин.

Часто бізнесмени використовують **прийом гаранта через посередника**. Бувають ситуації, коли продавець не хоче першим відвантажувати товар, а покупець – першим його оплачувати внаслідок сумнівів щодо своєчасності виконання зобов'язань іншою стороною. В таких випадках використовують посередника, якому перераховуються гроші, і який гарантує виплату коштів продавцю після виконання ним своїх зобов'язань. При банківському посередництві цей прийом означає *акредитивну* форму розрахунків.

Можливим є й попередня поставка товару на відповідальне зберігання фірмі-гаранту, яка надасть його покупцеві після здійснення оплати.

Прийом чіткого визначення в договорах умов передачі цінностей і послуг доволі широко використовується саме при обслуговуванні процесу реалізації, але не тільки при ньому. До найважливіших умов, які обов'язково повинні бути узгоджені сторонами в договорах, відносяться кількісний і якісний склад цінностей, місце і час їх передачі, розподіл ризиків між постачальником і споживачем.

Прийом генеральних договорів передбачає, що виконавець не буде проводити всю необхідну роботу самостійно, а укладатиме з іншими організаціями договори субпідряду на виконання окремих етапів, за що буде перераховувати їм частину отриманих від замовлення грошей. Виконавець генерального договору – генеральний підрядник може залишати за собою тільки функції фінансування та координування робіт.

Прийом договорів «в принципі» означає, що сторони домовляються про визначену діяльність, але не погоджують одразу конкретних цифр, термінів та інших умов. Ці параметри уточнюються в додаткових договорах, коли конкретні умови стають зрозумілішими. Інколи укладаються договори про співпрацю в багатьох напрямках, що стає основою для взаємної допомоги фінансовими, матеріальними та іншими ресурсами.

Прийом обумовлення моменту переходу права власності при поставках на умовах постоплати. В таких випадках в договорах бажано відмітити, що право власності і право використання товару покупець буде мати після фактичної сплати. Отриманий, але не оплачений товар може мати статус товару, що знаходиться на відповідальному зберіганні, і у випадку його використання до придбання на нього права власності повинні передбачатись конкретні санкції.

Прийом зміни власника шляхом викупу оборотних засобів використовується в разі відсутності в нового власника грошей для повного викупу об'єкту. В першу чергу викупу підлягають оборотні засоби, а основні засоби беруться в лізинг або в оренду з перспективою майбутнього викупу. Якщо оборотні засоби повністю належать новому власнику, тоді йому належить і вся вироблена продукція, дохід і прибуток, і його завданням є поступовий викуп основних засобів.

Прийом знешкодження конкурента частинами. Чим локальніше та поступовіше здійснювати ліквідацію підрозділів суперника, тим більше шансів на успіх. Така методика не викликає підозри в суспільстві, та призводить до поступового падіння авторитету конкурента і кризи його фінансово-господарського стану.

Прийом відмови у вигляді обіцянки відстрочення використовується нечесними боржниками при відмові сплати зобов'язань. При цьому ними використовується психологічний фактор, який полягає в тому, що людина різко реагує на «свіжі» факти шахрайства. Протягом часу людина може змиритися з втратами у випадку неповернення позики. Саме тому в умовах підприємницького сектору українського регіону замість слів «не віддам» часто-густо можна почути «поверну пізніше».

Прийом поліпшення господарської системи шляхом її ліквідації та відновлення в новій якості. Використовувався в період перебудови на території СРСР. При цьому виробниче об'єднання (комплекс) ліквідувало одне зі своїх підприємств, а його майно перераховувало на свій баланс. Після цього створювалось нове підприємство, колектив якого брав в об'єднання майно в оренду, але без тих людей, від яких було бажання позбавитись. Таким чином, цей прийом можна розглядати як ширму, за якою в ті часи здійснювались махінації державного управління економікою. Але в розвинутій економіці це доволі поширений метод, яким користуються при зміні ринкової кон'юнктури чи загрозі збиткової діяльності.

Прийом «перекачування» коштів і засобів виробництва використовується, коли існують прогнози щодо перспективності розвитку підприємства, до якого саме спрямовуються кошти від безперспективного

підприємства. Доволі часто перерозподіл між двома фірмами, що мають одного власника, здійснюється в зв'язку зі сплатою великих податків, настанням терміну сплати кредиту чи виконання робіт. При цьому фірма, з якої переводять кошти, оголошується банкрутом, причому обладнання, що переводиться на інше підприємство, спочатку уціняють, або взагалі списують, кошти ж переводять за допомогою фіктивних рахунків та сплат за неіснуючі послуги або угоди.

Прийом відокремлення управління від власності. В малому підприємстві власник фірми, як правило, є його директором (менеджером). Із збільшенням виробничих обсягів власники часто доручають оперативне керівництво найманим особам. Це дозволяє власнику здійснювати стратегічне управління та одночасно працювати в декількох напрямках.

Використана література:

1. Яковенко Р. В. Технології продажу товарів / Роман Яковенко. – Кіровоград : Антураж А, 2003. – 212 с.

2. Яковенко Р. В. Тлумачний англо-український словник економічних термінів з елементами теорії та проблематики. Дидактичний довідник / Роман Яковенко. – [Вид. 2-ге, випр.]. – Кіровоград : видавець Лисенко В.Ф., 2015. – 130 с.

3. Яковенко Р. В. Основи теорії економіки для технічних спеціальностей : навч. посіб / Роман Яковенко. – Кіровоград : „Поліграф-Сервіс”, 2009. – 120 с. : іл.

Р. В. ЯКОВЕНКО,
к.е.н., доцент