

мають такі переваги як автоматизація обробки вимог, забезпечення надійності і прозорості механізму виплат для клієнта, забезпечують виконання правил, визначених контрактом. Смарт-контракт, підґрунтям якого є blockchain, для страховиків є прозорим та гнучким засобом управління претензіями клієнтів. Контракти та претензії записуються на blockchain, підтверджуються у мережі, забезпечуючи виплати лише за обґрунтованими претензіями [3].

Blockchain може використовуватися у мікрострахованні. Зрозумілість та прозорість продукту зацікавлять людей, з менш розвинених країн. Віртуальна природа угод дозволяє обійти урядову бюрократію, і зробити географічні обмеження не важливими. Ще одним прикладом використання блокчейна є параметричне страхування. Замість того, щоб відшкодувати чисту суму збитків, страховики могли б погодитися заплатити певну суму після виникнення спускового механізму, заданого розумним контрактом. Наприклад, якщо в зазначеному регіоні стався землетрус заданої сили, розумний контракт може автоматично здійснити певну частку виплат власникам страхових полісів [3].

Страховики повинні працювати з Blockchain-орієнтованими прискорювачами та інкубаторами (Blockchain-focused accelerators and incubators), як outlierventures.io в Європі або Digital Currency Group у США і підключитися до недавно створених стартапів і технологій. В Азії Aviva створила спеціальний простір у Сінгапурі, в рамках якого технічні фахівці, творчі дизайнери і комерційні групи досліджують, розробляють і тестують нові страхові ідеї і послуги, які роблять фінансові послуги більш пристосованими і доступними для клієнтів. У Європі нідерландська компанія Aegon, швейцарські компанії Swiss Re і Zurich, а також німецькі компанії Munich Re і Allianz об'єднали свої зусилля для створення власного blockchain -консорціуму. Метою даного об'єднання є вивчення нових технологічних можливостей, які дозволять страховим організаціям надавати своїм клієнтам більш захищені і якісні послуги [3].

Інновації в галузі страхування мають регіональний характер. Так, розробка та впровадження інструментів інновацій в основному здійснюються в США; інновації в медичному страхуванні знаходяться в центрі уваги в азійських країнах. Окремі insurtech компанії знайшли успіх з P2P страхування та управління ризиками лише в деяких країнах Африки [6].

Таким чином, для підвищення своєї конкурентоспроможності страхові компанії повинні використовувати технічні інновації, зокрема Blockchain. У страховому секторі дана технологія допоможе вирішити наступні завдання: автоматизація процесів створення і моніторингу страхової історії; оперативний доступ до довідок з державних органів; облік страхових подій, їх миттєва фіксація; укладення онлайн-договорів страхування; експертиза і попередня оцінка ризиків; взаємодія з брокерами та мережею продажів; прозорість врегулювання і реагування на запити клієнтів.

Література:

1. Мазаракі А., Волосович С. FinTech у системі суспільних трансформацій//Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. 2018. №2. С. 5-18
2. Blockchain. The internet revolutionised the way we exchange information. Blockchain is revolutionising the way we transact. [Electron resource]. – Access at: <https://www.pwc.co.uk/blockchain>
3. Волосович С. Домінанти технологічних інновацій у фінансовій сфері//Економічний вісник університету. 2017. Вип. 33(1). С.15-22
4. Волосович С.В. Віртуальна валюта: глобалізаційні виклики і перспективи розвитку/ С.В. Волосович// Економіка України. – 2016. - №4. – С. 68-78.
5. Блокчейн в банкінге: анализ ценности технологии для инвестиционных банков [Електронний ресурс]. – [Режим доступу]: <https://geektimes.ru/company/wirex/blog/284544/>
6. Mohan D. Top 5 Insurtech Trends for 2017. [Електронний ресурс]. – [Режим доступу]: <https://thefinancialbrand.com/62732/insurance-technology-insurtech-trends/>

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

В економічно нестабільний час, дослідження питання сучасного розподілу прибутку є надто важливим, адже ефективна стратегія й тактика управління прибутком є запорукою динамічного розвитку підприємства, його конкурентоспроможності в умовах ринкової економіки.

Механізм управління прибутком має бути пов'язаний із організаційною системою компанії, оскільки прийняття будь-яких управлінських рішень щодо підприємства впливає на його прибуток: рентабельність та збільшення доходів. Загалом, частина отриманого від виробничої діяльності прибутку має йти на користь держави у вигляді податку, інша ж його частина – чистий прибуток, залишається у розпорядженні підприємства. За рахунок цих вільних коштів мають бути зроблені такі дії:

1. поповнення основних фондів компанії;
2. формування резервних фондів;
3. збільшення статутного капіталу;
4. виплати премій співробітникам;
5. погашення збитків минулих періодів;
6. оплата інших витрат з метою подальшого розвитку бізнесу;
7. сума-винагорода у розпорядженні засновників фірми.

Відсоткове співвідношення розподілу чистого прибутку щодо всіх вищеперерахованих дій може змінюватися в залежності від діяльності підприємства. На нашу думку, найбільш коректним буде такий розподіл прибутку (100%): 20% - виплати премій співробітникам, 30% - у розпорядженні власників підприємства, 50% - на розвиток організації (внески в основні та резервні фонди, збільшення статутного капіталу).

Завдання, які виконує система управління прибутком проілюстровані на схемі:

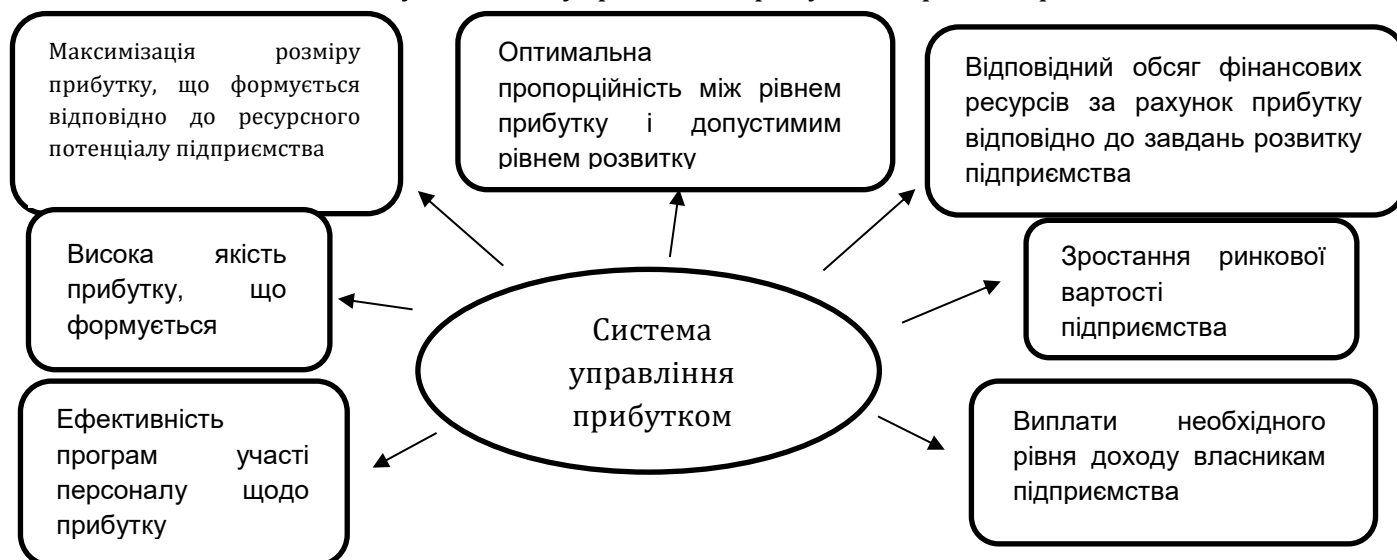


Рис. 1. СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ [1]

Крім того, пропонуємо виділити такі основні підходи, що лежать в ефективному розподілі чистого прибутку середньостатистичного підприємства:

1. Організаційний підхід. Його сутність полягає в дієвій системі управління підприємства. Кожен із співробітників має бути так само зацікавленим у збільшенні прибутку, як і керівник, має виконувати певну роботу, орієнтовану на цілі виробництва.

Їх співпраця працюватиме на чітко визначений прибуток, відбуватиметься постійний контроль за виконанням плану. Характер прийняття рішень повинен бути комплексним та варіативним: при затвердженні одного рішення, мають бути проаналізованими всі можливі сценарії розвитку діяльності фірми.

2. Економічний підхід. Необхідним в даному підході є жорсткий контроль за витратами виробництва, адже більшість українських підприємств втрачають значні кошти через безпідставні витрати на фінансові, трудові та матеріальні ресурси. Щоб мати контроль над видатками та доходами фірми важливим є планування господарської діяльності, що в свою чергу є ускладненим через постійне зростання цін та економічну нестабільність у країні. Однак, тільки правильне прогнозування та детальний аналіз можливих ситуацій забезпечать успіх фірми на ринку. Також, важливою складовою цього підходу є прагнення до максимізації розміру прибутку та постійного зростання вартості підприємства.

3. Модернізаційний підхід. Зростання якості продукції компанії – є одним з найголовніших елементів його розвитку: товари мають вдосконалюватися та залишатися конкурентоспроможними. Постійні зміни на ринку товарів та послуг змушують підприємства пристосовуватися до них. Для того, щоб компанія вийшла в лідируючі позиції по виготовленню певного виду товару – необхідно вводити нові технології, залучати кваліфікований персонал, застосовувати нові механізми маркетингу та заохочування покупців. Для цього треба виділити певну частку фінансових ресурсів з прибутку. Чим більшим є прибуток, тим меншою є потреба в залученні інвестицій ззовні.

Максимізація чистого прибутку підприємства є головною метою будь-якого виробництва. Формування чітких та ефективних методів його розподілу забезпечують підвищення інвестиційної привабливості, рентабельності та конкурентоспроможності підприємства, задоволення матеріальних та соціальних потреб власників та співробітників компанії.

Література:

1. Управління прибутком підприємства [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5452..>

Шапран Н.С.

к.е.н., доцент кафедри фінансів

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

АУТСОРСИНГ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ: ПЕРЕВАГИ І РИЗИКИ ВИКОРИСТАННЯ

Характерною особливістю сучасного ринку фінансових послуг є широке використання фінансовими компаніями аутсорсингу, як в сфері ІТ-технологій, так і в сегменті забезпечення бізнес-процесів. Від скромних починань упродовж 1990-х років, аутсорсинг на ринку фінансових послуг, за оцінками експертів, протягом останнього десятиліття в середньому зростав до 10% на рік, і лише в останні роки темп зростання трохи уповільнився. Зокрема, аналітики прогнозують, що до 2020 року глобальний аутсорсинг на ринку банківських послуг, страхування та інших фінансових послуг буде зростати в середньому на 6%, а обсяг світового ринку аутсорсингу у фінансовій сфері перевищить \$200 млрд.

Термін аутсорсинг (outsourcing) означає укладення договору підяду з зовнішніми фірмами. Сьогодні аутсорсингом називається бізнес-стратегія, що може бути сформульована наступним чином: компанія укладає договори субпідяду на всі види діяльності, що не є домінуючими в її діяльності, зі сторонніми особами, які