

Проте ці компанії значними зусиллями можуть покращити своє становище на ринку і в майбутньому зможуть конкурувати з іншими компаніями, такими як: “Конті” та “АВК”.

За прогнозами аналітичного департаменту НРА «Рюрік», у наступні декілька років рівень концентрації українського кондитерського ринку підвищуватиметься, оскільки головною передумовою розвитку галузі є удосконалення виробництва (що потребує значних капітальних інвестицій, які є непосильними для дрібних кондитерських виробників) та необхідність виживання підприємств в умовах скорочення зовнішніх ринків, подорожчання сировини та зниження платоспроможного попиту на внутрішньому ринку. Стабільний розвиток кондитерської галузі для економіки країни дасть змогу паралельно стимулювати розвиток та зростання обсягів виробництва у сфері сільського господарства, транспортно-логістичній сфері, торгівлі, підвищити зайнятість населення, а також суттєво підвищити експортний потенціал країни.

Список використаних джерел:

1. Єрмак С.О., Плотницька В.В. Інноваційні аспекти розвитку ринку кондитерських виробів України. *Бізнес інформ*. 2016. № 11. С.398-403.
2. Мировой рейтинг кондитерских компаний “CandyIndustryGlobalTop 100 – 2018”// Candy industry: вебсайт.URL: <https://www.candyindustry.com> (дата звернення: 02.11.2021).
3. Фабрики і заводи //Офіційний вебсайт кондитерської корпорації«Roshen»URL: <https://www.roshen.com/ua/uk/> (дата звернення: 02.11.2021).
4. Експорт Roshen зростає на 30% в рік// Інтернет-видання «Економічна правда»: вебсайт.URL: <https://www.epravda.com.ua/news> (дата звернення: 02.11.2021).
5. Roshen, «Конті» и «АВК» вошли в рейтинг GlobalTop 100 CandyCompanies// Інтернет-видання «Букви»: вебсайт. URL:<https://bykvu.com/ua/bukvy/106611-roshen-konti-i-avk-voshli-v-rejting-global-top-100-candy-companies/> (дата звернення: 02.11.2021).

*Науковий керівник: А.О. Цибань, викладач 2-ої категорії
Черкаський державний бізнес-коледж*

АВТОМАТИЗАЦІЯ ПРОЦЕСІВ АНАЛІЗУ, МОНІТОРИНГУ І РОЗРАХУНКУ ВАРТОСТІ ДОГОВОРІВ У СФЕРІ АВТОСТРАХУВАННЯ

Григоренко Ю.В.,
*здобувач вищої освіти
спеціальності 122 «Комп’ютерні науки»,
Харківський національний університет радіоелектроніки*

У сучасних умовах постійних змін необхідно підвищувати ефективність діяльності і підтримувати конкурентоспроможність серед підприємств та компаній. Одним із шляхів підвищення інвестиційного потенціалу сучасних компаній може стати

автоматизація процесів діяльності людини, так як саме вона дозволяє швидше виконувати певні бізнес-процеси, що, насамперед, збільшує продуктивність роботи. Це стосується також компаній, які надають послуги з різних видів страхування.

На сьогоднішній день автостраховання є одним з домінуючих видів цього напрямку діяльності. Проблеми страхового захисту громадян у сфері автостраховання вимагають особливої уваги у зв'язку зі зростанням кількості автомобілів на дорогах і збільшенням кількості ДТП. Таким чином, актуальність цього питання напряму пов'язана з проблемами безпеки життєдіяльності.

Договір обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (ОСЦПВ) – є обов'язковим видом страхування. Для укладання цього виду договору, страхова компанія повинна мати ліцензію від МТСБУ[1].

На вартість страхового полісу впливають наступні чинники: місце реєстрації транспортного засобу (далі ТЗ); розмір франшизи; період страхування; тип ТЗ; сфера використання ТЗ; наявність пільг; тип страхувальника (юридична або фізична особа); кількість ТЗ, які підлягають страхуванню та інші.

Наступні чинники формують коефіцієнти вартості страхового полісу: К1 – коефіцієнт типу ТЗ; К2 – коефіцієнт місця реєстрації ТЗ; К3 – коефіцієнт сфери використання ТЗ; К4 – коефіцієнт водійського стажу осіб, допущених до керування забезпеченим ТЗ; К5 – період використання («сезонне використання ТЗ») тільки для річних договорів; К6 – шахрайство; К7 – строк дії договору; укладання договорів може здійснюватись на строк менший, ніж 1 рік, але не менше 15 днів; БМ (Бонус-малус) – знижка за безаварійність страхувальника; Кпарк – коефіцієнт за парк транспортних засобів (застосовується у разі одночасного укладання одним страхувальником п'яти і більше внутрішніх договорів страхування); Кпільга - пільговиками, згідно Закону України, є громадянин України: учасник війни, інвалід II групи, особа, яка постраждала внаслідок Чорнобильської катастрофи та віднесена до I або II категорії, пенсіонер [2].

Ціна договору формується добутком усіх коефіцієнтів та базового платежу. Умови, які впливають на ці коефіцієнти постійно змінюються. Для більшості українських компаній вони стали різними і не повністю відповідають своєму первинному значенню. Тому для одних і тих самих умов у різних компаніях ціна договору може суттєво відрізнятись. Наприклад, для окремих страхових компаній розмір франшизи впливає на значення коефіцієнту К2, інші компанії відмовилися укладати договори страхування зі страхувальниками, які використовують свій ТЗ у якості таксі.

Також існує посередник, який знаходиться між страховиком та страхувальником, має певний відсоток від вартості страхового договору та може працювати з різними страховиками. Посередник може підібрати найбільш відповідний варіант для клієнта, а також, за власним бажанням зробити знижку у межах того відсотку, який отримує від компанії.

Таким чином, створюється конкурентне середовище між різними посередниками та компаніями, які надають цим посередникам різні відсотки та умови. Також велике значення має рейтинг та надійність страхової компанії. Цей фактор забезпечує гарантії виплати у разі настання страхового випадку.

За такими частими змінами умов та відповідно коефіцієнтів різних компаній, одним із найкращих рішень є створення автоматизованої інформаційної системи із гнучкою структурою бази даних, що дозволить відстежувати зміни коефіцієнтів страхових полісів кожного страховика та інших залежних від цього змін (співпраця з посередниками, статус ліцензії від МТСБУ).

Перевагою таких інформаційних систем є можливість клієнтів переглянути рейтинги страховиків, статистичні дані, розрахувати вартість страхового договору за різними параметрами та обрати індивідуальний оптимальний варіант оформлення страхового договору з отриманням електронного шаблону. У результаті можна миттєво отримати будь-яку інформацію з будь-якого місця згідно зі своїми правами доступу, використовувати будь-які методи обробки та аналізу інформації.

Таким чином, запропонована інформаційна система може стати найкращою інвестицією у розвиток фірми, що займається обробкою інформації та прийняттям управлінських рішень у сфері страхування, за умови, що всі дані зберігаються за допомогою простої та продуманої структури, база даних реалізована на основі сучасних технологій, методи роботи з даними стандартизовані та всі процеси задокументовані [3].

Список використаних джерел:

1. Ifactor. Стаття 6. Добровільне страхування та його види [Електронний ресурс]. – 2019. URL: <https://i.factor.ua/ukr/law-75/section-454/article-11435/>
2. Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – 2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0689-10#Text>
3. Любашенко І. Автоматизація страхування: теорія та досвід (інформація з перших рук) [Електронний ресурс]. – 2014. URL: <https://forinsurer.com/public/03/03/14/34/>

*Науковий керівник: А. Ю. Кальницька, асист. каф. ІУС
Харківський національний університет радіоелектроніки*

РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Панчошна Т.М.,

*здобувач вищої освіти спеціальності 051 «Економіка
(Економіка підприємства)»*

Національний авіаційний університет

Смірнова А.С.,

*здобувач вищої освіти спеціальності 051 «Економіка
(Економіка підприємства)»*

Національний авіаційний університет

Будь-яка стратегія підприємства розробляється на певний період, протягом якого вона реалізується. Цей період називають горизонтом стратегічного планування або горизонтом. Стратегічний горизонт має бути максимально повним, але кожна компанія