

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ПЕДАГОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені Г. С. СКОВОРОДИ**

ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

***ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ
ЕКОНОМІКИ ХХІ СТОЛІТТЯ
ОЧИМА МОЛОДІ***

МАТЕРІАЛИ

II студентської наукової конференції

26 квітня 2018 року

Харків 2018

способом мотивації працівників є соціальний пакет (безкоштовне харчування, медична страховка, оплата проїзда або організація транспортного забезпечення, оплата мобільного зв'язку, підвищення кваліфікації або навчання за рахунок фірми, безкоштовні чи пільгові путівки в санаторій за станом здоров'я чи для літнього відпочинку для дітей співробітника компанії). Створення оптимальних та комфортних умов праці для співробітників також належить до методів безadresної нематеріальної мотивації. Забезпечення сучасним комп'ютерним обладнанням, покращення умов та дизайну приміщення, формування зручних робочих зон для працівників, встановлення нових пристроїв опалення та кондиціонування є хорошим прикладом застосування нематеріальної мотивації [5]. Існує п'ять основних складових загальної системи винагороди: компенсації; бонуси; баланс між особистим життям і роботою; продуктивність праці і визнання; розвиток та можливості кар'єрного зростання. П'ять компонентів представляють інструментарій, за допомогою якого обирають і узгоджують цінності як для організації, так і для працівника. Компоненти не є взаємовиключними. Результатом продуктивної загальної стратегії винагород є зацікавлені працівники, які досягають високих результатів та бажану продуктивність праці і відчують себе задоволеними в їх робочому середовищі. Запровадження ефективного мотиваційного механізму сприяє укріпленню фінансово-економічних позицій підприємства, а отже, підвищенню конкурентоспроможності, продуктивності і, в кінцевому результаті, розвитку та прибутковості підприємства.

Список використаних джерел:

1. Бланк, І. А. Управління фінансовою безпекою підприємства / І. А. Бланк – К.: Ельга, Ніка-Центр, 2004. – С. 64.
2. Горфинкель, В. Я. Экономика предприятия / В. Я. Горфинкель, В. А. Швандар. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 670 с.
3. Иванов, С. Л. Роль нематеріальних чинників мотивації праці у формуванні людського капіталу сучасного підприємства в Україні / С. Л. Иванов // Наукові праці НДФІ. – 2010. – № 5. – С. 34-38.
4. Данюк, В. Мотивування як чинник активізації трудової поведінки / В. Данюк // Україна: аспекти праці. – 2008. – №4. – С. 32-36.
5. Оксентюк, А. Зарубіжний та вітчизняний досвід управління персоналом/А. Оксентюк, Р. Оксентюк, Б. Оксентюк // Галицький економічний вісник. — 2012. — №1(34). — С. 66-72.

Сидоренко Максим Олексійович
ХНПУ імені Г.С. Сковороди
економічний факультет, 3 курс, 34 група
Науковий керівник - к.е.н., доцент кафедри
фінансів і облку Осьмірко І.В.

ОПТИМІЗАЦІЯ БІЗНЕСУ: ВІД ІДЕЇ ДО ПРАКТИКИ

Забезпечення сталого економічного розвитку країни в цілому залежить, перш за все, від стану та рівня розвитку приватного підприємництва, і, в першу чергу, малого та середнього бізнесу. Саме цей сектор економіки має величезні потенційні можливості для вирішення багатьох проблем, що впливають на економічне зростання держави, таких як нерозвинена конкуренція, неефективне використання матеріальних і нематеріальних ресурсів, залежність внутрішнього попиту від імпорту, безробіття, бідність та ін.

Суб'єкти малого та середнього бізнесу повинні задати новий імпульс розвитку, працюючи в секторах, орієнтованих на задоволення споживчого попиту населення. У зв'язку з цим, необхідно прийняття системних заходів з підтримки підприємництва, поліпшення доступу до фінансування, забезпечення необхідної інфраструктури, сприяння у підвищенні компетенції, отримання консультаційної підтримки та залученням партнерів для спільної реалізації підприємницьких ініціатив.

Підприємництво зростає з бізнес-ідеї. Дослідження фактичного стану справ, розробка заходів, що усувають виявлені проблеми дозволяє оптимізувати реалізацію поставлених цілей

обґрунтувати припущення про очікувані доходи і витрати, пов'язані із здійсненням підприємницької задуми. Крім того, при розробці заходів оптимізації слід враховувати логістичні, економічні, часові, просторові, персональні параметри їх впливу.

Основними напрямками забезпечення сталого і збалансованого зростання регіонального підприємництва є: підвищення доступності до фінансування суб'єктів бізнесу; розширення бізнес ініціатив підприємців в сільських та районних населених пунктах; створення нових конкурентоспроможних виробництв; недопущення трансформації валютних ризиків в кредитні; підвищення рівня інформаційно-аналітичного забезпечення підприємництва; підвищення компетенцій, продуктивності інноваційної діяльності; розширення ділових зв'язків.

Підвищення доступності до фінансування на державному рівні передбачає субсидування ставки винагороди за кредитами (договорами) фінансового лізингу банків, лізингових компаній, часткове гарантування банківських кредитів, надання мікрокредитів.

Підвищення компетенції бізнесу передбачає залучення зовнішніх консультантів з питань впровадження нових методів управління, технологій виробництва, підвищення продуктивності та енергозбереження підприємств, підвищення рівня технологічний розвиток підприємств, а також встановлення ділових зв'язків з іноземними партнерами і просування вітчизняних товарів на світові ринки.

Оптимізація можлива як для бізнесу в цілому, так і окремих його ланок. Як показує практика бізнесу, власники здійснюють цілий ряд грубих помилок, які свідомо призводять до втрат часу, неефективного витрачання грошей і зниження мотивації та ін. На сьогодні гнучкість, оптимальність, швидкість і дешевизна бізнес-процесів - вже не розкіш, а життєва необхідність. Важливо тільки усвідомити, що ідея, обрана в бізнесі, є основоположною. На її основі бізнес працює, або ні.

Список використаних джерел:

1. Александр Кочнев От идеи бизнеса к эффективной бизнес-технологии - Електронний ресурс – режим доступу: 2. Как придумать идею для бизнеса и сделать ее эффективной – Електронний ресурс – режим доступу - <https://www.nonworkplace.com/blog/biznes>. 3. Г. Дейненко Формула ефективного ведення бізнесу Електронний ресурс – режим доступу: <http://deyneko.tv>

Солодка Ганна Ігорівна
ХНПУ імені Г.С. Сковороди
економічний факультет, 4 курс, 46 група
Науковий керівник – к.е.н., доцент кафедри
фінансів і обліку Синиця Т. В.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ

Угода про асоціацію між Україною та ЄС набула чинності в повному обсязі з вересня 2017 року. За результатами 6 місяців 2017 року, обсяги торгівлі товарами з ЄС зросли на 24,9%, обсяги експорту – на 26,1%, імпорту – на 24,0%[1]. Тому, для ефективного управління зовнішньоекономічними операціями необхідно мати науково обґрунтований підхід, який вирішує питання обліку операцій у сфері ЗЕД. Раціонально організований облік експортно-імпортних операцій на підприємствах повинен стимулювати господарську діяльність, а його нормативно-правове регулювання має бути простим і зрозумілим для сприйняття.

При експорті товару, важливо правильно визначити «експортну» дату доходу. Дохід за експортною операцією слід визнати на дату останньої з подій: передання ризиків і втрати контролю. Втрата контролю за реалізованою продукцією відбувається в момент фізичного її відвантаження покупцю. А ось момент переходу ризиків та вигод, пов'язаних з правом власності, слід визначати виходячи з базисних умов постачання ІНКОТЕРМС, визначеного в