

3. Николишин С. Є. Прибуток підприємства та особливості управління ним. *Молодий вчений*. 2017. №2 (42). С. 299–303.
4. Тимошик Н., Семчишин Є. Формування ефективної системи управління фінансовими ризиками. Формування механізму зміцнення конкурентних позицій національних економічних систем у глобальному, регіональному та локальному вимірах: матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції (м. Тернопіль, 31 березня 2018 р.). Тернопіль: ФОП Паляниця В. А., 2018. Т. 1. С. 61–63.
5. Шишова Ю. Г. Трансформація системи фінансового менеджменту на підприємстві: нові завдання та вимоги. *Економічний простір*. 2012. №68. С. 290–300.

Ігор Стефанів

Тернопільський національний економічний університет

НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ТРАСТОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Процес формування в Україні ефективних економічних відносин передбачає необхідність розробки нових підходів до функціонування фінансово-кредитної системи, яка відіграє значну роль у процесах відтворення, створюючи умови для удосконалення економіки нашої країни. Однією з провідних економічних сфер України є банківська, від ефективності функціонування якої залежать якість і темпи розвитку решту галузей економіки, окремих суб'єктів господарювання. Становлення ефективної банківської системи в Україні покликане забезпечити умови для фінансування процесів розвитку, гарантуючи наявність для цих цілей достатнього обсягу коштів. Диверсифікація джерел ресурсів суб'єктів господарювання сприяє стабілізації господарських процесів, прискорює їх оборотність, підвищує ефективність діяльності, формує стійкі економічні відносини між власниками ресурсів. Розвиток систем фінансування економічних суб'єктів є запорукою стабільності.

Незважаючи на ряд позитивних тенденцій у банківській системі, сьогодні їй доводиться вирішувати велику кількість проблем, які стримують розвиток. Значна частина операцій банків стає збитковою із-за зміни структури ринку, що спричиняє втрату активів і негативно позначається на обсягах та вартості кредитних операцій. Банкам все важче формувати інвестиційні та кредитні портфелі, розміщати їх результативно. З іншої сторони, вітчизняні кредитні установи ще не здатні ефективно конкурувати на зовнішніх ринках, тому що мають низький рівень фінансової активності та капіталізації. Усе це призводить до потреби використовувати агресивну фінансову політику, яка дозволяє нагромадити максимальний обсяг активів упродовж мінімального періоду часу.

Результатом є різке коливання величини доходів, рентабельності, зниження рівня довіри клієнтів. Така ситуація не сприяє стабілізації діяльності, є причиною нестачі ресурсів та загальної неефективності.

Сьогодні кредитні установи потребують нових систем з управління активами, які здатні забезпечити їх ресурсами та створити необхідні передумови для розвитку. Однією із таких систем є траст. Загалом, трастові операції – це форма взаємовідносин банків із клієнтами, які передають кредитним установам право управляти власним майном з метою отримання додаткового доходу чи решта переваг.

Значна кількість трастових операцій здійснюється із високоліквідними активами і є найбільш складним типом фінансово-кредитних послуг. Використовуючи активні операції – банк підвищує оборотність ресурсів; пасивні ж сприяють стабілізації доходності. Для банків активний траст є більш вигідним, оскільки дає можливість змінювати матеріальну структуру майна власника. І хоча такі операції супроводжуються значним рівнем ризику, який повинен бути оптимізованим, покритим відповідним рівнем доходу, кредитним установам він дає можливість наростити ліквідність. З іншої сторони, банк несе повну відповідальність за можливі втрати клієнта як результат здійснених помилок, недотримання умов угод, неефективного управління майном.

Загалом трастова компанія чи банк, використовуючи довірчі операції, може отримати наступні переваги:

- мати змогу диверсифікувати власні послуги та ресурси;
- розвивати професійну систему власних послуг;
- розширювати власний вплив на ринок.

Значна частина трастових операцій здійснюється за рахунок коштів клієнта, а тому фінансові їх аспекти є дуже привабливими для професійних учасників ринку, які у такому випадку не несуть значних фінансових ризиків і здатні отримувати певний рівень прибутковості упродовж усього терміну управління майном. Прийнявши в управління активи трастова компанія може отримувати комісійну винагороду навіть у випадку несприятливої кон'юнктури на ринку.

Кредитні установи, диверсифікуючи власні ресурси, можуть здійснювати різні типи зазначених операцій, зокрема по зберіганню матеріальних ресурсів, їх використанню за дорученням клієнтів з метою отримання певних вигод у майбутньому. Значного розповсюдження, на наш погляд, отримують операції з розпорядження майном, виконання певних видів агентських доручень, з управління цінними паперами, з обслуговування облігаційних послуг, здійснення тимчасового управління справами компаній на випадок їх реорганізації, управління діяльністю доброчинних фондів.

Перспективним напрямком розвитку трасту є управління портфелем цінних паперів. Такі операції здійснюються банками разом із брокерськими чи інвестиційними компаніями і мають на меті формування стабільного обсягу грошових потоків для клієнта і слугують додатковим джерелом його доходів. Вони потребують доступу до фінансових ринків, значного рівня досвіду та знань і підвищують оборотність та ліквідність. Проведення таких операцій є важливим додатковим джерелом ресурсів для банків.

Оскільки трастові послуги оплачуються, як правило, за рахунок коштів клієнтів, то процеси розподілу грошових потоків від такого типу операцій прямо впливають на зацікавленість банків у їх проведенні та загальну ефективність. Зокрема, стабільна дохідність банку та його клієнтів сприяє формуванню сталих фінансових відносин у довготривалому періоді часу.

Управляючи певними типами майна клієнтів банк користується послугами спеціалізованих посередників, що сприяє формуванню розгалуженої мережі користувачів довірчих послуг.

Загалом, значний рівень конкуренції на кредитному ринку в Україні, розвиток дистанційних систем управління ресурсами вимагає появи нових методів та форм управління капіталом, запровадження нових послуг, які здатні реалізувати економічний потенціал клієнта і забезпечити його додатковим джерелом доходу. Але для цього банкам потрібно:

- розвивати діючі системи ризик-менеджменту;
- підвищувати якість власних послуг на основі використання інформаційних технологій;
- впроваджувати нові банківські продукти;
- формувати нові інвестиційно-кредитні проекти;
- розвивати технологічну складову кредитних та фінансових операцій;
- спрямовувати зусилля на формування власної репутації і на її основі розвиток довіри людей до кредитної системи.

Удосконалення діючих механізмів управління довірчими активами та запровадження нових їх видів дозволить банкам наростити обсяги здійснюваних операцій, отримати додаткові фінансові вигоди у майбутньому, досвід та нових клієнтів, що є запорукою майбутньої стабільності. Планомірне і послідовне впровадження комплексу новітніх послуг здатне прискорити розвиток усієї кредитної системи, створивши реальні передумови для появи повноцінного конкурентного середовища та формування конкурентоздатності вітчизняних банків у світі.

Література

1. Босак О. В. Інноваційна діяльність як основний чинник підвищення конкурентоспроможності банку. *Економіка, планування і управління галузі* : Науковий вісник НЛТУ України. 2009. Вип. 19.5. С. 131–136.

2. Науменкова С. Ринок фінансових послуг: основні тенденції розвитку. *Вісник НБУ*. 2007. №1.
3. Соломіна Г. В. Функціонування компаній з управління активами: світовий досвід і вітчизняна практика. *Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції*. 2012. №2. С. 28-32.
4. Сороківська З. К. Теоретичні та практичні аспекти вдосконалення фінансово-кредитного механізму. *Вісник ТНЕУ*. 2008 №2 URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/26764/1/%D0%A1%D0%BE%D1%80%D0%BE%D0%BA%D1%96%D0%B2%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B0%20%D0%97..pdf>.

Микола Стецько

Тернопільський національний економічний університет

РИНОК КАПІТАЛУ ЯК ФАКТОР КОРПОРАТИВНОГО РОЗВИТКУ

У контексті глобалізації економічних процесів, загострення проблеми обмеження усіх видів ресурсів та посилення ризиків особливого значення набуває використання інноваційних технологій прийняття фінансових рішень, зокрема рішень щодо залучення капіталу. З огляду на це, досить високим є вартість-формулюючий потенціал досліджень методів та технологій оптимізації рішень щодо фінансування підприємств.

В останні роки в Україні з'явилась велика кількість наукових публікацій з питань фінансових стратегій на ринку капіталу, фінансового менеджменту, інвестиційної поведінки в глобальному середовищі. Вагомий внесок у розробку цих проблем зробили такі вітчизняні науковці, як В. В. Зимовець [1], О. М. Мозговий [2], Н. С. Рязанова, О. О. Терещенко, В. М. Федосов [3] та ін. Найбільш відомими західними дослідниками в сфері фінансових стратегій та корпоративного розвитку є Г. Міллер [4], С. Росс, Ю. Фама [5], К. Френч, Р. Фолкерт, У. Шарп та ін.

Одним з пріоритетних завдань корпоративного управління компаній реального сектора є формування механізму оновлення та вдосконалення підприємства. В даний час таке завдання повинно вирішуватися на основі принципів інноваційного розвитку, що вимагає все більших інвестиційних витрат. Отримання коштів на розвиток і оновлення в значній мірі забезпечує ринок капіталу. Ефективність ринку капіталу багато в чому визначає ефективність розвитку реального сектора.

Національні вимоги до організації ринку капіталу розрізняються у різних країнах. В Україні в даний час не до кінця визначена концептуальна платформа розвитку національного ринку капіталу, хоча необхідність його якнайшвидшого розвитку визнається на всіх рівнях