

заходів щодо покращення ефективності виробництва. А також є недолік в тому, що переважна більшість швейних підприємств не мають власних Інтернет сайтів, а інформація щодо їх діяльності є дуже обмеженою або взагалі відсутньою для широкого загалу потенційних споживачів.

Для того, щоб запобігти подальшому зменшенню частки ринку вітчизняного виробника рекомендується провадження наступних заходів: покращення іміджу вітчизняних товарів, збільшення обсягів всіх видів реклами моделей одягу; формування довіри споживачів, створення сильних українських брендів, які могли б конкурувати з іноземними; залучення вітчизняних приватних інвесторів до швейної промисловості, формування сприятливого інвестиційного клімату; упровадження нових розробок, ноу-хау при виготовленні виробів; подальший розвиток виробничої інфраструктури; стимулювання споживача до збільшення споживання товарів промисловості вітчизняного виробництва; зменшення ставок податків на сировину та матеріали для швейної промисловості,; використання досвіду, отриманого від використання давальницьких схем для поновлення швейної промисловості.

Список використаної літератури:

1. Лойко Д.М. Індустрія моди України в умовах глобалізації // Економіка України в умовах глобалізації: підручник; за ред. В.Г. Федоренка, Г.В. Лагутіна, Т.Є.Воронкової, Г.М. Рижаквої.– К.: ТОВ «ДКС центр», 2015. – С. 162 – 178.

ЗАПРОВАДЖЕННЯ НОВИХ ПІДХОДІВ УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ – ЗАПОРУКА ВІДНОВЛЕННЯ СТАБІЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

Лойко В. В., д.е.н., доцент

Нужненко Л. О., студент

Київський національний університет технологій та дизайну

Необхідність розробки нових підходів до управління діяльністю банків підтверджується кризою 2012-2014 років, яка мала значний відбиток на українську економіку незважаючи на те, що країна не є інтегрованою у світовий економічний простір. Перш за все криза проявила себе в фінансовому секторі. Банки зазнали значних втрат, показали від'ємні результати своєї діяльності. Так, за 2015 рік збитки банківської системи склали 31,5 млрд.грн. Навіть зараз ми не можемо говорити, що банківська система вийшла повністю з кризи.

Під час кризи довіра до банківських установ була підірвана. Якщо депозитні операції відновлюються, ресурси знову повертаються до банків, то з кредитною діяльністю банків ще пов'язано багато проблем. Найбільші проблеми банки мають через неповернення кредитів. Кредитна діяльність банків була і залишається основним джерелом доходів банку. Відновлення повноцінної діяльності банків можливе лише тоді, коли почнеться кредитування реальної економіки, яка дуже потребує ресурсів. На жаль, навіть

нагромадивши необхідні ресурси банки не поспішають розпочинати активний процес кредитування – ще досі залишається велика загроза неповернення виданих позик. Тому кредитування відновлюється дуже повільно, банки з обережністю ставляться до оцінки нових проектів, надання позичок. Пережити важкий період можуть лише сильні структури, які змогли запропонувати клієнтам різноманітні послуги та операції, краще задовольнити вимоги споживачів, розширити базу отримання доходів. Незважаючи на розширення кількості послуг та операцій, які можуть запропонувати банківські установи, їх спектр та якісні характеристики не задовольняють повністю вимогам ринку. Якщо в розвинених країнах кількість послуг і операцій, які банки пропонують своїм клієнтам нараховує три сотні видів (наприклад, в Японії), то в Україні лише наближається до першої сотні (наприклад, Ощадбанк, який традиційно займає одне з провідних місць в обслуговуванні населення, пропонує близько 70 їх видів). Третина споживачів банківських продуктів обслуговується більше ніж в одному банку, що свідчить про неможливість однієї установи повністю задовольнити потреби клієнтів в послугах.

Для розширення спектру послуг банкам в більшості випадків немає потреби відмовлятися від «класичних» послуг, а можна створювати на їх базі нові види, які відповідають реальним потребам суб'єктів в залежності від ситуації на ринку. Нові підходи до обслуговування клієнтів можуть бути пов'язані із запровадженням «пакетів» послуг, до складу яких входить різна кількість найбільш популярних послуг, тому кожний клієнт може обрати необхідний «пакет» за своїми потребами. При цьому споживання банківських послуг зростає, вартість кожної окремої послуги в пакеті знижується, а банк має можливість отримувати додаткові фіксовані доходи.

Використання банком сучасних технологій обслуговування клієнтів також створює додаткові конкурентні переваги. Так, вперше запроваджений в Україні Приватбанком, Інтернет-банкінг на початкових етапах зіштовхувався з труднощами і спротивом як банкірів, так і клієнтів банків, зараз все частіше використовується в роботі українських банків, дозволяє клієнтам оперативно, не виходячи з дому чи офісу управляти своїми рахунками без відвідання офісу банку, без необхідності стояти в чергах до кас.

На жаль не всі банки чесно намагаються збільшувати свої доходи, змінюючи свою діяльність, впроваджуючи нові послуги, нові підходи до обслуговування клієнтів, реагуючи на нові вимоги часу, а вдаються до введення без будь яких попереджень додаткової комісійної плати за супутні послуги, штучно нав'язуючи їх клієнту (наприклад, при оформленні депозитного рахунку автоматично відкривають поточний рахунок і вводять плату за його обслуговування; беруть комісію за внесення готівкових коштів на рахунок для погашення кредиту тощо). Такі дії банків негативно впливають на довіру не тільки до цих банківських установ, а і до всієї банківської системи. Тому чесна, прозора робота банківської установи, розширення спектру послуг клієнтам, можливість вчасно перебудувати свою діяльність відповідно до нових вимог ринку дозволяє банкам навіть в кризових умовах показувати високі позитивні

результати своєї діяльності.

Діяльність банків поступово виходить за межі суто банківських операцій та послуг. Банки можуть створювати певні об'єднання з іншими структурами, холдинги, які є більш фінансово могутніми, пропонують споживачам і інші важливі фінансові послуги як страхові, лізингові, факторингові тощо. Тому удосконалення підходів до управління бізнесом в сучасних умовах має важливе значення для підвищення ефективності його функціонування, зростання конкурентних переваг, позитивно вплине на відродження національної економіки.

Список використаної літератури

1. Романишин В.О., Уманців Ю.М. Центральний банк і грошово-кредитна політика: Навчальний посібник.–К.:Атіка, 2015.– 480 с.
2. Коцовська Р.М., Ричаківська В.К., Табачук Г.О., Грудзевич Я.К, Вознюк М.П. Операції комерційних банків: – 2-ге вид., доп. – Львів: ЛБІ НБУ, 2011.– 516 с.
3. Петрук О.М. Банківська справа: Навчальний посібник / За ред. д-ра екон. наук, проф. Ф.Ф. Бутинця. – К.: Кондор, 2014. – 461 с.
4. bank.gov.ua – сайт Національного банку України.

ЗАХОДИ ПОДОЛАННЯ КРИЗИ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВ УКРАЇНИ

Лойко В. В., д.е.н., доцент

Павленко В. В., здобувач

Київський національний університет технологій та дизайну

В Україні виник певний парадокс в банківській системі. Він зумовлений нестандартністю ситуації, в якій доводиться діяти українським комерційним банкам. Справа в тому, що в силу економічних і фінансових труднощів, склалися умови, в яких всі банки не можуть виконати переважну більшість вимог регулятора, це і вимоги до рівня ліквідності, інших банківських індексів і показників діяльності та рівня статутного капіталу, що призводить до того, що будь-яка банківська установа на цілком законних підставах може збанкрутувати та втратити банківську ліцензію. Тобто при виконанні банком всіх можливих, залежних від нього вимог, він може зіткнутися з глобальними загрозами, які не в змозі подолати самостійно. Тому саме для вирішення таких загальних питань, які стосуються всієї банківської системи України, та з урахуванням європейського досвіду в банківській сфері, запропоновано наступний алгоритм дій для подолання кризового стану банківської системи і для забезпечення економічної безпеки комерційних банків.

На першому етапі для оптимізації управління ліквідністю банківської системи, валютної стабілізації і зниження інфляції має бути здійснений перехід від домінування операцій постійного доступу до дискреційної монетарної