

контролю та бюджетних відносин. При цьому слід зауважити, що процес розбудови системи державного фінансового контролю в Україні відбувається достатньо фрагментарно та без врахування особливостей розвитку системи державного управління, а найголовніше без дотримання вимог сьогодення.

Так в процесі реалізації реформи в системі державного фінансового контролю реформування зазнала лише гілка урядового державного фінансового контролю (рис. 1).

Реформування урядового державного фінансового контролю забезпечило наближення системи державного фінансового контролю до вимог та міжнародних стандартів, що висуваються до даних систем такими міжнародними організаціями, як Світова організація вищих органів фінансового контролю та Європейська організація вищих органів фінансового контролю.



Рис. 1. Система органів державного фінансового контролю України

Список використаних джерел

1. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020»: Указ Президента України від 12.01.2015 р. № 5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>

**Рубцова Н.М., к.е.н., доцент, Мазурова І.В.,**  
Таврійський державний агротехнологічний університет,  
м. Мелітополь

## **ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА В УКРАЇНІ**

Агентська мережа - найшвидший і найефективніший спосіб донесення послуги страхування до роздрібного споживача. Вона залишається головною надією страховиків на зростання або збереження обсягів продажів в умовах фінансової нестабільності в країні. Цей напрямок має велику перспективу розвитку в Україні.

Страховий агент – офіційний представник страхової компанії, що здійснює операції з укладання договорів майнового і особистого страхування з фізичними і юридичними особами. На Заході ця професія займає третє місце за престижем. В Україні вона поки що не ціниться так високо. Проте щодня вона стає все популярнішою, займаючи почесне місце на ринку праці.

Питання професіоналізму страхових агентів для вітчизняного страхового ринку наболіле і дуже актуальне. Часто спостерігаються ситуації, коли агенти, які виступають від імені та за дорученням страхової компанії, навіть не знають Закону України «Про страхування». В регіонах, де в більшості випадків працюють філії страхових компаній, проблема компетенції посередників-агентів стоїть ще гостріше. Якість надаваних послуг у страхуванні сильно залежить від грамотності та компетенції учасників всього ринку, а негатив отриманий клієнтом при спілкуванні з однією страховою компанією може вплинути на ставлення до страхування в цілому. [1]

На сьогодні найбільша кількість страхових агентів задіяні на ринку ОСЦПВ. Відповідно до цього, у 2012 році Верховною Радою України було внесено зміни до п. 49.3 ст. 49 Закону України «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів» [2], якими передбачено, що страхові агенти мають право здійснювати посередницьку діяльність з обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності за умови їх реєстрації [3] в МТСБУ в порядку встановленому Уповноваженим органом за поданням МТСБУ. Кваліфікаційні вимоги до страхових агентів, необхідні для здійснення посередницької діяльності з обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності, встановлюються Уповноваженим органом за поданням МТСБУ.

На виконання цієї вимоги у 2013 році Нацкомфінпослуг, затвердила Кваліфікаційні вимоги до страхових агентів, необхідні для здійснення посередницької діяльності з обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів. [4]

Професійний підбір персоналу в страхову компанію є запорукою її успішної діяльності та закріплення лідерських позицій на страховому ринку. Тому якість підбору кадрів має бути на найвищому рівні. З цією метою керівництво страхової компанії має професійно підходити до питання залучення та навчання фахівців зі страхування і звертатися за послугами до фахівців у галузі рекрутингу.

Крупні компанії, як правило, здійснюють диференційоване навчання слухачів різного рівня: початківців і досвідчених страхових агентів, менеджерів агентських груп. Програми більш високого рівня орієнтовані на досить досвідчених агентів, готових до освоєння техніки презентації і продажів складних страхових продуктів і технології роботи з юридичними особами. Навчання менеджерів агентських груп дає можливість керівникам підвищити свою кваліфікацію, а агентам – отримати кваліфікацію менеджера-консультанта і перейти від продажів до управлінської роботи.

Отже, підбиваючи підсумки вищенаведеного, зазначимо, що для нормального функціонування ринку страхових посередників необхідно законодавчо створювати пільгові умови входження в ринок початківців, поряд з прозорими і зрозумілими правилами функціонування для вже досвідчених страхових агентів і посередників. Також, на нашу думку, на українському страховому ринку створені всі передумови для ліцензування посередницької діяльності у страхуванні.

Список використаних джерел

1. Ковалёва А. В Україні появились предпосылки для правильного развития рынка страховых посредников. [Електронний ресурс] / А. Ковалёва // Інтернет-журнал про страхування «Форіншурер». – Режим доступу: <http://forinsurer.com/>

2. Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів: Закон України від. 01.07.2004 року № 1961-IV [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1961-15?find=1&text=%EA%E2%E0%EB%B3%F4%B3%EA#w12>

3. Про затвердження Порядку реєстрації страхових агентів, які мають право здійснювати посередницьку діяльність з ОСЦПВВНТЗ, у МТСБУ: розпорядження від 18.04.2013 № 1270 [Електронний ресурс] / Нацкомфінпослуг. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0760-13>

4. Про затвердження Кваліфікаційних вимог до страхових агентів, необхідних для здійснення посередницької діяльності з ОСЦПВВНТЗ: розпорядження від 23.07.2013 № 2401 [Електронний ресурс] / Нацкомфінпослуг. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1398-13>

**Сейсебаєва Н.Г., к.е.н., доцент, Глушенко Ю.М.,**  
Запорізький національний університет,  
м. Запоріжжя

## **ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЙОГО ОЗДОРОВЛЕННЯ**

Фінансовий аналіз являє собою спосіб накопичення, трансформації і використання інформації фінансового характеру, який має на меті: оцінити поточний і перспективний фінансовий стан підприємства; оцінити можливі і доцільні темпи розвитку підприємства з позиції їх фінансового забезпечення; виявити доступні джерела коштів і оцінити можливість і доцільність їх мобілізації, спрогнозувати становище підприємства на ринку капіталів. В основі фінансового аналізу, так само як і фінансового менеджменту в цілому, лежить аналіз фінансової звітності [1].

Частіше за все виокремлюють п'ять груп показників за такими напрямками фінансового аналізу: аналіз ліквідності, аналіз поточної діяльності, аналіз фінансової стійкості, аналіз рентабельності, аналіз становища і діяльності на ринку капіталів.

Інформаційною базою аналізу фінансового стану є бухгалтерська фінансова звітність, тобто система показників, які відображають майновий і фінансовий стан підприємства на конкретну дату. Склад, зміст, вимоги та інші засадні основи бухгалтерської звітності регламентовано положенням (стандартом) бухгалтерського обліку П(С)БО №19 «Об'єднання підприємств», яке затверджене наказом Міністерства фінансів України від 7 липня 1999 р. № 163 [2].

Згідно Закону України від 07.12.2000 р. № 2121-III «Про банки і банківську діяльність»: «Фінансове оздоровлення банку (financial restructuring of a bank; financial rehabilitation of a bank)– відновлення платоспроможності банку та приведення фінансових показників його діяльності у відповідність із вимогами Національного банку України [3].

Сукупність пов'язаних між собою заходів фінансового оздоровлення підприємства, що вживаються на його окремих етапах, утворюють механізми фінансового оздоровлення. Вони підрозділяються на внутрішні, використовувані самим підприємством, і зовнішні, які реалізуються за допомогою сторонніх юридичних або фізичних осіб.