

інвестиційної привабливості для таких категорій стейкхолдерів, як інвестори та кредитори, зростання якості прийняття рішень й операційної ефективності для менеджменту як внутрішньої групи стейкхолдерів [3].

Тільки за рахунок розуміння того, що звітність сталого розвитку дасть змогу корпоративним підприємствам бути більш транспарентними та збільшить їх інвестиційну привабливість, звітність такого роду почне широко впроваджуватися в Україні.

Список використаних джерел:

1. KPMG (2011): KPMG International Survey of Corporate Responsibility Reporting 2011 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.kpmg.de/docs/Survey-corporate-responsibility-reporting-2011.pdf>.
2. Васильчук І. П. Нефінансова звітність як інструмент управління сталим розвитком корпорацій / І. П. Васильчук // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. - 2015. - Вип. 11. - С. 212-215.
3. Преимущества отчетности в области устойчивого развития Исследование компании ЕУ и Центра корпоративного гражданства Бостонского колледжа [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY.../EY-Value-of-Sustainability-RUS.pdf.

УДК 336.76:005.942

Онiкiєнко С.В.,

*д.е.н., доцент, професор кафедри
корпоративних фінансів і контролінгу
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

Роль комунікації у розробці фінансовим консультантом інвестиційної політики клієнта

Щоб прийняти рішення стосовно розподілу активів, неінституціональний інвестор, зазвичай, звертається за допомогою до фінансового консультанта. Останній, у свою чергу, повинен буде зібрати

велику кількість інформації про фінансовий, податковий, професійний стан, а також персональну ситуацію інвестора для того, щоб надати обґрунтовані фахові консалтингові послуги. На цій стадії інвестиційного процесу фінансовий консультант може справити суттєвий вплив на результати інвестицій.

Щоб оцінити ситуацію інвестора, фінансовий консультант повинен, насамперед, налагодити постійний діалог з клієнтом. Можливість отримати нову інформацію виникає у ході бесід, ділових, формальних і неформальних заходів або в інших ситуаціях, де інвестор і консультант мають нагоду поспілкуватися. Слід пам'ятати, що ситуація клієнта не є статичною – вона постійно змінюється. Саме тому відносини між інвестором і консультантом мають будуватися на довгострокових засадах. Ситуація клієнта повинна аналізуватися регулярно на основі нових даних які отримує консультант як від клієнта, так і з інших доступних консультанту джерел. Так само регулярно, спираючись на аналіз отриманої інформації, консультант має вдаватися до відповідних дій на користь інвестора.

В процесі дослідження ситуації інвестора виникає ціла низка проблем. Одна з них – це те, що клієнт не може або не бажає надати всю інформацію, яка може допомогти консультанту прийняти рішення про розподіл активів у інвестиційному портфелі. Наприклад, клієнт може мати певні кошти, що інвестовані деінде, про які він не бажає говорити консультанту. У випадку закордонних клієнтів, чисельні контакти і зустрічі, які консультант має провести під час візиту в країну, можуть обмежити час, якій він може присвятити спілкуванню з кожним окремим клієнтом. Така ситуація вимагає від консультанта при зустрічі з клієнтом концентруватися лише на ключових питаннях. Наслідком реалізації цих та інших проблем може стати неповна або неповноцінна картина, на основі якої необхідно прийняти важливе для інвестора рішення. Досвід і навички ведення бесіди дадуть змогу консультанту отримати важливу додаткову інформацію, яка, зокрема, може стати в нагоді при коригуванні інвестиційної стратегії на майбутнє. Проте,

систематичні зустрічі з клієнтом і ретельна підготовка консультанта до таких зустрічей залишаються одним з ключових елементів успішного фінансового консультування[1].

Досить часто початковій стадії інвестиційного процесу не приділяється належної уваги, що може призвести до негативних результатів. Оцінка фактичної і очікуваної ситуації клієнта, а також обмежень, з якими стикається сам клієнт, дасть змогу консультанту допомогти клієнту з визначенням його реальних бажаних цілей. Знання консультантом специфічних властивостей фінансових ринків (дохідність до сплати податків, ризику, оподаткування приросту і вивезення капіталу від різних інструментів та ін.) дозволить йому розробити інвестиційну політику, що відповідає цілям клієнта.

Список використаних джерел:

1. Lannon, John M. Technical Communication/ John M. Lannon – New York: Addison Wesley Longman, Inc., 2000. – 680 p. – P. 131-135.

УДК 336

Поливана Ю. М.,

студентка 4 курсу, 2 групи

Науковий керівник - Нагорна О.В.,

к.е.н, доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу

ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

Упередження при прийнятті бізнес-рішень

в корпоративних фінансах

За сучасних умов, досить актуальне постає питання щодо поведінкових фінансів, які засновані на психологічній теорії пояснення ринкових неефективностей або упереджень, які несумісні з традиційними фінансами. У багатьох випадках моделі поведінкових фінансів не тільки краще пояснюють поточні фінансові умови, але й генерують нові емпіричні прогнози.