

багатомодельних смарт контрактів на ПФІ, в яких реалізовано декілька ринкових стандартних моделей визначення ціни ПФІ [1].

В таких умовах, імплементація семантичної структури смарт контракту в рамках блокчейн формалізму взаємодії учасників фінансового ринку є головним завданням фінансового спеціаліста. Повна і без протиріч операційна і денотаційна семантика смарт контракту на ПФІ стає метою будь-якого учасника фінансового ринку в умовах захищеного мережевого консенсусу і неможливості призупинення процесу виконання смарт контракту на ПФІ.

Розробка смарт контрактів на ПФІ вже сьогодні ведеться на основі шаблонів ISDA і мови програмування CLACK, створеної саме для формального представлення знань контрактних зобов'язань. Як працювати на фінансових ринках зі старими знаннями?

Список використаних джерел:

1. Силантьєв С.О. Міжнародна практика використання похідних фінансових інструментів : монографія / С.О. Силантьєв. — К. : КНЕУ, 2017. — 399 с.
2. Силантьєв С.О. Похідні фінансові інструменти : теоретичні та прикладні аспекти : монографія / С.О. Силантьєв. — К. : КНЕУ, 2012. — 310 с.
3. Силантьєв С.О. Менеджмент похідних фінансових інструментів / С.О. Силантьєв. — К. : КНЕУ, 2010. — 279 с.

УДК 336.76

Стеценко Б.С.,

к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів

ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

Знання – ключовий ресурс розвитку фінансового посередництва в Україні на сучасному етапі

Характеризуючи сучасний етап розвитку глобальної економіки, науковці аргументовано використовують дефініції «інформаційна економіка», «мережева

економіка», «економіка знань» [1-3] і т.п. В більшій мірі це не тільки данина актуальним тенденціям в розвитку науки про економіку та фінанси, скільки об'єктивна оцінка тих зрушень, що відбуваються на рівні фундаментальних принципів економічної діяльності.

Цілком очевидно, що ключові зміни, що притаманні глобалізації, в тому числі – інтелектуалізація, інформатизація, цифровізація та технологізація, фактично не залишають місця на ринку тим фінансовим посередникам, які не враховують їх вплив у власних корпоративних стратегіях.

В той же час, ситуація у вітчизняному фінансовому секторі кардинально відрізняється. Так, ми визнаємо той факт, що частина фінансових посередників (насамперед, у банківському секторі та у страхуванні) поступово впроваджують інформаційні технології у взаємодії зі споживачами своїх фінансових послуг. Проте, доволі типовою для України залишається ситуація, коли фінансові інституції навпаки використовують інформаційну асиметрію для залучення додаткових клієнтів. Невипадково, ключовою причиною порушення прав споживачів фінансових послуг є отримання ними неповної, або неотримання взагалі інформації.

Поступово на законодавчому рівні було сформовано вимоги щодо оприлюднення інформації фінансовими посередниками, а також рамкові вимоги щодо реклами на фінансовому ринку. Проте тут ми маємо справу з відсутністю цілісного підходу, в якому враховувалася б не тільки конкурентна поведінка фінансових інституцій, але й сприйняття фінансової інформації споживачами фінансових послуг, представниками регулятора і т.п.. На цей час мова йде тільки про фрагментарні спроби держави у підвищенні фінансової грамотності населення. Але як відомо, навіть кваліфікований інвестор за умови об'єктивної інформаційної асиметрії та агентського конфлікту не убезпечений від помилкових управлінських рішень.

Саме тому в подальшому основним ресурсом розвитку фінансового посередництва в Україні є ресурс знансєвий. Модель фінансового

посередництва, що заснована на знаннях, як економічному ресурсі, повинна реалізовуватися на трьох рівнях:

1. Рівень офферентів фінансових послуг. Доцільно створити інституційні передумови для підвищення ролі знань як основного фактора конкурентної боротьби на фінансовому ринку України. І тут мова повинна йти не тільки про вимоги до рівня кваліфікації осіб, які представляють фінансового посередника у відносинах зі споживачами. Скоріше існує потреба у докорінній трансформації підходів до принципів конкуренції у вітчизняному фінансовому секторі.

2. Рівень споживачів фінансових послуг. Набутий досвід свідчить, що різноманітні програми підвищення фінансової грамотності населення малоефективні у випадку, коли відсутня довіра до інституту фінансового посередництва як такого. Тому зазначені проблеми повинні вирішуватися системно, а не лише через короткі рекламні продукти у ЗМІ, або друк брошур, що популяризують фінансові послуги.

3. Рівень органів державного управління, що регулюють діяльність фінансових посередників в Україні. В цьому контексті насамперед слід переглянути та актуалізувати місце саморегулювних організацій та об'єднань професійних учасників на фінансовому ринку.

Саме такий цілісний підхід дасть можливість підвищити роль знаннєвої складової у розвитку вітчизняного фінансового сектору, стане потужним кроком на шляху зростання конкурентоспроможності українських фінансових інституцій у стратегічній перспективі.

Список використаних джерел:

1. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / Т. Стюарт ; пер. с англ. В. Ноздриной. – М. : Поколение, 2007. – 368 с.
2. Федулова Л. І. Економіка знань: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / Л. І. Федулова; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. НАН України. – К., 2009. – 600 с.

3. Чухно А.А. Інституційно-інформаційна економіка: Підручник / А.А. Чухно, П.М. Леоненко, П.І. Юхименко; за ред. акад. НАН України А.А. Чухна. – К.: Знання, 2010. – 687 с.

УДК 658.14

Феденко Д.О.

ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

Науковий керівник – ст. викладач кафедри фінансів Корзаченко О.Ю.

ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

Поведінкові теорії у розрізі корпоративних фінансів

Корпоративні фінанси, не дивлячись на відносно коротку тривалість історії становлення, сформовані на основі системи базових концепцій, що дозволяють позиціонувати їх як самостійну галузь знань. Аналітичний інструментарій та технології корпоративних фінансів формують нову фінансову модель управління підприємствами, ключові вектори розвитку яких свідчать про системні трансформації на макро- і мікрорівнях господарювання[1]. Глибокі зміни зазнають не тільки принципи і способи взаємодії підприємств з їх зовнішнім оточенням, а й внутрішня філософія їх функціонування.

Варто зазначити, що на сучасному етапі розвитку фінансової теорії виділяють кілька напрямків в оцінці, де поведінкові елементи грають безпосередню роль[2]. Відомі чотири такі напрямки:

- розрахунок ставки дисконтування при оцінці бізнесу;
- застосування процедури дисконтування;
- використання традиційних підходів до оцінки;
- синтетичні моделі оцінки.

У контексті викладеного, нагальною потребою є систематизація основних напрямків втручання поведінкових теорій в системі корпоративних фінансів. Досягненню поставленої мети сприяє розуміння фундаментальної проблеми фінансів, яка, як стверджується в роботі [3], полягає в «оцінці вартості чого б то