

І.Й. Круп'як

**ФІНАНСОВЕ КОНСУЛЬТУВАННЯ
В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ**

Навчальний посібник

Тернопіль
2026

УДК 336:659.23:004 (075.8)

К84

*Рекомендовано Вченою Радою Західноукраїнського національного університету
(протокол №9 від 27 травня 2026 р.)*

Рецензенти:

Бондарчук Марія Костянтинівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів Національного університету «Львівська політехніка»;

Слатвінська Марина Олександрівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів Одеського національного економічного університету;

Стащук Олена Володимирівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів Волинського національного університету імені Лесі Українки.

Круп'як І.Й.

К 84 Фінансове консультування в умовах цифровізації: навчальний посібник. / І.Й. Круп'як . – Тернопіль : ВПЦ "Університетська думка", 2026. – 200 с.

ISBN 978-966-654-831-6

У посібнику розглядаються теоретичні та практичні засади фінансового консультування в умовах цифровізації, що охоплюють трансформацію його форм, методів та інституційних основ. Акцент зроблено на впливі цифрових технологій на організацію консультаційного процесу, розвиток ринку консалтингових послуг, оптимізацію оподаткування, управління особистими фінансами, інвестиційний та банківський консалтинг, а також інтеграцію фінансових консультацій у сферу професійної освіти та ІТ-бізнесу. Посібник формує узагальнене уявлення про фінансове консультування як багатовимірний інститут сучасної економіки, що поєднує економічні, правові, освітні та технологічні аспекти, спрямовані на підвищення ефективності фінансових рішень і розвиток професійних компетентностей у цифровому середовищі.

Навчальний посібник містить тестові завдання, завдання та питання для самоконтролю, ситуаційні завдання, список рекомендованої літератури, глосарій. За змістом навчальний посібник відповідає освітньо-професійній програмі «Фінансова грамотність», орієнтований на підготовку здобувачів на другому (магістерському) рівні вищої освіти галузі знань А Освіта, спеціальності А5 Професійна освіта (А5.39 Цифрові технології).

Розрахований на студентів, аспірантів, викладачів закладів вищої освіти, фінансових консультантів, банківських працівників та інвестиційних аналітиків.

ISBN 978-966-654-831-6

© Круп'як І. Й., 2026

© ВПЦ "Університетська думка", 2026

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	8
------------------------	----------

ТЕМА 1. СУТНІСТЬ ТА ТЕОРЕТИЧНЕ ПІДРУНТЯ ФІНАНСОВОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ.....	12
--	-----------

1.1. Поняття та цільові орієнтири фінансового консультування в умовах цифровізації	12
1.2. Форми і види фінансового консультування з урахування цифровізації усіх сфер фінансової системи.....	15
1.3. Експертне, процесне та навчальне фінансове консультування із застосуванням цифрових технологій	18
1.4. Нормативно-правове забезпечення фінансового консалтингу в умовах цифровізації	20
1.5. Становлення та розвиток фінансового консультування в Україні	24
<i>Тестові завдання.....</i>	<i>26</i>
<i>Завдання та питання для самоконтролю</i>	<i>29</i>

ТЕМА 2. ОРГАНІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОГО КОНСАЛТИНГУ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ	30
---	-----------

2.1. Організація та проведення фінансового консалтингу в умовах цифровізації	30
2.2. Етапи консультаційного процесу.....	33
2.3. Моделі співробітництва у фінансовому консалтингу із застосуванням цифрових технологій.....	35
2.4. Методичний інструментарій фінансового консультанта	38
2.5. Критерії ефективності діяльності фінансових консультантів в умовах цифровізації	42
<i>Тестові завдання.....</i>	<i>45</i>
<i>Завдання та питання для самоконтролю</i>	<i>47</i>

**ТЕМА 3. ІНСТИТУТ ФІНАНСОВОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ
ТА РИНОК КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ В УМОВАХ
ЦИФРОВІЗАЦІЇ..... 48**

3.1. Поняття консалтингової діяльності та консалтингових послуг в умовах цифровізації.....	48
3.2. Види послуг на ринку фінансового консалтингу, що надаються за допомогою сучасних цифрових технологій	51
3.3. Професійні асоціації у сфері фінансового консалтингу в Україні	55
3.4. Особливості розвитку ринку консалтингових послуг в Україні	58
<i>Тестові завдання.....</i>	<i>61</i>
<i>Завдання та питання для самоконтролю</i>	<i>63</i>

**ТЕМА 4. ФІНАНСОВЕ КОНСУЛЬТУВАННЯ ЩОДО
ОПТИМІЗАЦІЇ ОПОДАТКУВАННЯ 64**

4.1. Організаційні етапи та інформаційне забезпечення податкового консалтингу в умовах цифровізації.....	64
4.2. Напрями фінансового консультування щодо оптимізації оподаткування доходів фізичних осіб	67
4.3. Методи та моделі фінансового консультування щодо оптимізації оподаткування доходів фізичних осіб	70
4.4. Податкове консультування в системі оподаткування підприємницької діяльності. Мінімізація податкових платежів в межах податкового законодавства.....	74
4.5. Підготовка високопрофесійних фахівців з податкового консультування за допомогою сучасних цифрових технологій.....	76
<i>Тестові завдання.....</i>	<i>79</i>
<i>Завдання та питання для самоконтролю</i>	<i>81</i>

**ТЕМА 5. ФІНАНСОВЕ КОНСУЛЬТУВАННЯ В СФЕРІ
ПРОФЕСІЙНОЇ ОСВІТИ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ
ІННОВАЦІЙНИХ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ..... 82**

5.1. Фінансове консультування як засіб формування професійної спрямованості особистості в системі професійної освіти.....	82
---	----

5.2. Особливості організації фінансового консультування в закладах професійної освіти.....	84
5.3. Консультаційна допомога здобувачам професійної освіти у вирішенні проблем, пов'язаних із навчально-пізнавальною діяльністю та особистісним розвитком.....	88
5.4. Фінансові аспекти консультування з молодіжного підприємництва у закладах професійної освіти.....	90
5.5. Методика організації системи кар'єрного консультування в закладах професійної освіти.....	93
<i>Тестові завдання.....</i>	<i>96</i>
<i>Завдання та питання для самоконтролю</i>	<i>98</i>

ТЕМА 6. ФІНАНСОВЕ КОНСУЛЬТУВАННЯ З УПРАВЛІННЯ ОСОБИСТИМИ ФІНАНСАМИ..... 99

6.1. Сутність та особливості фінансового консалтингу з управління особистими фінансами в умовах цифровізації.....	99
6.2. Класифікація консультантів з управління особистими фінансами	101
6.3. Етапи консультування з управління особистими фінансами в умовах цифровізації	103
6.4. Надання консультацій щодо планування особистого бюджету із застосуванням сучасних цифрових технологій.....	108
<i>Тестові завдання.....</i>	<i>109</i>
<i>Завдання та питання для самоконтролю</i>	<i>111</i>

ТЕМА 7. ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КОНСАЛТИНГ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ..... 113

7.1. Поняття та функції інвестиційного консалтингу в умовах цифровізації.....	113
7.2. Консультування щодо залучення інвестицій фізичними особами	116
7.3. Особливості оцінки інвестиційного проекту інвестиційно-консалтинговою компанією.....	118
7.4. Фінансове консультування індивідуальних інвесторів на фондовому ринку за допомогою сучасних цифрових технологій..	122

7.5. Консалтингз питань інвестування особистих коштів у страхові послуги	124
<i>Тестові завдання</i>	127
<i>Завдання та питання для самоконтролю</i>	129

ТЕМА 8. ФІНАНСОВЕ КОНСУЛЬТУВАННЯ ЩОДО ВИБОРУ БАНКІВСЬКИХ ПРОДУКТІВ..... 130

8.1. Сутність та значення фінансового консультування щодо вибору банківських продуктів в умовах цифровізації.....	130
8.2. Напрями фінансового консалтингу щодо вибору банківських продуктів.....	132
8.3. Види фінансового консультування щодо вибору банківських продуктів із застосуванням сучасних цифрових технологій.....	134
8.4. Можливості оптимізації вибору банківських продуктів в умовах цифровізації	137
<i>Тестові завдання</i>	140
<i>Завдання та питання для самоконтролю</i>	142

ТЕМА 9. КОНСАЛТИНГ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ 143

9.1. Сутність та значення консалтингу на ринку цінних паперів...	143
9.2. Специфікація консалтингу на валютному ринку із застосуванням сучасних цифрових технологій.....	145
9.3. Фінансовий консалтинг на ринку спільного інвестування	147
9.4. Цільові орієнтири фінансового консалтингу на страховому ринку	150
9.5. Консультаційні послуги з недержавного пенсійного забезпечення в умовах цифровізації.....	154
<i>Тестові завдання</i>	157
<i>Завдання та питання для самоконтролю</i>	159

ТЕМА 10. ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ІТ-КОНСАЛТИНГУ ТА ЙОГО СПЕЦИФІКАЦІЯ 160

10.1. Фінансове консультування при впровадженні бізнес-додатків.....	160
--	-----

10.2. Розробка стратегії розвитку інформаційної системи	162
10.3. Оптимізація витрат ІТ-служби та розробка ІТ-бюджету	166
10.4. Раціональність інвестицій у розвиток інформаційних технологій.....	169
<i>Тестові завдання.....</i>	<i>171</i>
<i>Завдання та питання для самоконтролю</i>	<i>173</i>
СИТУАЦІЙНІ ЗАВДАННЯ.....	174
РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА.....	180
ГЛОСАРІЙ ОСНОВНИХ ПОНЯТЬ ТА ТЕРМІНІВ.....	189

ПЕРЕДМОВА

Глобальні процеси цифрової трансформації економіки докорінно змінюють традиційні підходи до фінансової діяльності, управління капіталом та консалтингових практик. Сучасна фінансова система функціонує в умовах постійного технологічного оновлення, інтеграції цифрових платформ, автоматизації процесів та використання інноваційних інструментів аналізу даних. Це створює нові можливості для розвитку фінансового консультування, але формує й низку викликів, пов'язаних із правовим регулюванням, професійною етикою та підготовкою висококваліфікованих кадрів.

Фінансове консультування в умовах цифровізації стає важливим інститутом, що забезпечує: стратегічну підтримку бізнесу та інвесторів, спрямовану на оптимізацію фінансових рішень; захист інтересів фізичних осіб, які потребують професійної допомоги у сфері управління особистими фінансами, оподаткування та інвестування; формування фінансової культури суспільства, що ґрунтується на знаннях, аналітиці та використанні сучасних цифрових технологій; підвищення конкурентоспроможності економіки, завдяки інтеграції інноваційних рішень у фінансову практику. У такому контексті фінансовий консалтинг є не лише інструментом професійної підтримки фізичних та юридичних осіб, але й важливим чинником формування фінансової культури суспільства, підвищення рівня фінансової грамотності та забезпечення економічної стабільності.

Метою навчального посібника є формування у здобувачів освіти належних теоретичних знань та засвоєння практичних навиків у галузі фінансового консалтингу для забезпечення отримувачів фінансових консультацій необхідною інформацією щодо законності та ефективності використання грошових коштів, майна, інших активів, правомірності та результативності їх діяльності; залучення фінансових ресурсів на реалізацію проектів; вивчення практичного досвіду діяльності фінансових консультантів в умовах цифровізації; опанування змісту стандартів фінансового консалтингу.

При формуванні структури та змісту навчального посібника враховано: змістові вимоги та місце нормативної дисципліни «Фінансове консультування в умовах цифровізації» у структурі освітньо-професійної програми «Фінансова грамотність», орієнтованої на підготовку здобувачів на другому (магістерському) рівні вищої освіти галузі знань А Освіта, спеціальності А5 Професійна освіта (А5.39 Цифрові технології); програму дисципліни, навчальний план, вимоги модульно-кредитної системи організації навчального процесу, робочу програму, тематичний план вивчення дисципліни.

За своєю структурою посібник містить: 2 частини, які складаються із 10 тем, що характеризують тематику дисципліни, тестові завдання, завдання та питання для самоконтролю, що дозволяє перевірити засвоєння тем навчального посібника, ситуаційні завдання, список рекомендованої літератури та глосарій понять і термінів. У посібнику наведено основні положення, що характеризують сутність, цільові орієнтири фінансового консультування, його форми та види, а також нормативно-правове забезпечення та історію становлення в Україні з метою формування базових знань і концептуального розуміння фінансового консультування як інституту; розкрито етапи консультаційного процесу, моделі співробітництва та інструментарій консультанта для набуття практичних навичок організації та проведення фінансового консалтингу з використанням сучасних цифрових рішень; досліджено структуру ринку, види послуг та діяльність професійних асоціацій для розуміння тенденцій розвитку ринку фінансового консалтингу та його ролі у фінансовій системі України; висвітлено питання щодо організації податкового консалтингу, методи оптимізації оподаткування доходів фізичних осіб і підприємницької діяльності, що сприяють формуванню компетентностей у сфері податкового планування та законної мінімізації податкових ризиків; досліджено роль фінансового консультування у формуванні професійної спрямованості, підтримці молодіжного підприємництва та кар'єрному консультуванні, що забезпечує інтеграцію економічних знань у процес професійного

становлення, сприяє розвитку відповідальності, критичного мислення та здатності до самостійного прийняття рішень; відображено питання, які стосуються особливостей фінансового консультування з управління особистими фінансами, класифікації консультантів та етапів роботи з клієнтами для розвитку навичок фінансової грамотності, планування бюджету та відповідального управління особистими ресурсами; розкрито питання оцінки інвестиційних проектів, роботи з фондовим ринком та інвестування у страхові послуги для розвитку інвестиційної культури та підвищення фінансової стійкості; охарактеризовано особливості фінансового консультування щодо вибору банківських продуктів, що допомагає клієнтам приймати оптимальні рішення, використовуючи цифрові інструменти для аналізу пропозицій та управління фінансами; розкрито специфіку консалтингу на ринку цінних паперів, валютному та страховому ринках, а також у сфері пенсійного забезпечення, підкреслюючи роль цифрових технологій у забезпеченні прозорості та ефективності функціонування фінансового ринку; досліджено фінансові основи ІТ-консалтингу, що демонструють взаємозв'язок між фінансовою й технологічною сферами та окреслюють нові можливості для розвитку консалтингових практик.

Навчальний посібник має комплексний характер, системно охоплює всі аспекти фінансового консультування в умовах цифровізації та вирішує завдання формування необхідних професійних компетенцій. Особливу увагу приділено проблемам інформаційної асиметрії, персоналізації фінансових послуг, захисту даних та підвищення фінансової грамотності населення. Посібник містить комплекс дидактичних засобів, спрямований на створення теоретичного та методичного підґрунтя для успішної професійної та соціальної адаптації працівника у сфері фінансового консультування.

Навчальний посібник демонструє, що розвиток фінансового консультування в умовах цифровізації є не лише професійною потребою, але й стратегічним напрямом економічної активності, який сприяє інтеграції інновацій у національну економіку. Використання цифрових технологій у консультуванні забезпечує

доступність фінансових послуг для широких верств населення, сприяє індивідуалізації фінансових стратегій та підвищує рівень довіри до фінансових інститутів. Тому, навчальний посібник «Фінансове консультування в умовах цифровізації» запропонований читачу буде корисним для використання як в навчальному процесі закладів вищої та професійної освіти, так і в практичній діяльності фінансових консультантів, банківських працівників та інвестиційних аналітиків.

ТЕМА 1

СУТНІСТЬ ТА ТЕОРЕТИЧНЕ ПІДґРУНТЯ ФІНАНСОВОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

1.1. Поняття та цільові орієнтири фінансового консультування в умовах цифровізації.

1.2. Форми і види фінансового консультування з урахування цифровізації усіх сфер фінансової системи.

1.3. Експертне, процесне та навчальне фінансове консультування із застосуванням цифрових технологій.

1.4. Нормативно-правове забезпечення фінансового консалтингу в умовах цифровізації.

1.5. Становлення та розвиток фінансового консультування в Україні.

1.1. Поняття та цільові орієнтири фінансового консультування в умовах цифровізації

Сучасний етап розвитку національної економіки характеризується активною цифровізацією фінансових процесів, що зумовлює трансформацію підходів до управління фінансовими ресурсами. Консультування у цій сфері набуває особливого значення, адже поєднує потреби фізичних та юридичних осіб із можливостями цифрових технологій та становить один з перспективних напрямів економічної активності суспільства, розвиток якого безпосередньо корелює з підвищенням добробуту громадян та зміцненням економічної стабільності держави.

Фінансове консультування – це узгоджений процес передачі необхідних і затребуваних знань (інформації) в певній предметній області від консультанта клієнту (фізичній або юридичній особі) з метою вирішення фінансових завдань клієнта. Фінансове консультування є комплексною професійною діяльністю, спрямованою на надання клієнтам кваліфікованих порад, аналітичних висновків та практичних рекомендацій щодо управління фінансовими ресурсами.

У науковій літературі фінансове консультування визначається як процес інформаційно-аналітичної підтримки прийняття фінансових рішень, що поєднує економічні знання, правові норми та інструменти стратегічного планування. Воно охоплює питання інвестування, кредитування, оптимізації оподаткування, управління ризиками та формування довгострокових фінансових стратегій. При цьому, фінансовий консалтинг вважається одним із найбільш динамічних сегментів ринку ділових послуг, оскільки він спрямований на підвищення ефективності управління фінансами, збереження та примноження капіталу.

Ключовими характеристиками поняття «фінансове консультування» є:

- *комплексність* – охоплює широкий спектр питань: інвестиції, кредитування, податкове планування, управління ризиками, формування фінансових стратегій;
- *професійність* – базується на спеціалізованих знаннях у сфері економіки, фінансів та права, що забезпечує науково обґрунтовані рекомендації;
- *адаптивність* – враховує індивідуальні потреби клієнта, його фінансові цілі та ризик-профіль;
- *інституційна інтеграція* – функціонує як елемент фінансової інфраструктури, що поєднує діяльність банків, інвестиційних компаній, консалтингових агентств та освітніх установ.

У контексті цифровізації фінансове консультування набуває нових рис: інтеграція цифрових платформ, використання великих масивів даних, алгоритмів штучного інтелекту та автоматизованих систем аналізу, що дозволяють підвищити точність прогнозів і доступність послуг. Так, використання алгоритмів машинного навчання забезпечує прогнозування фінансових ризиків, можливість оцінки кредитоспроможності та дозволяє змодельовати інвестиційні стратегії. Разом з тим, онлайн-консультації, мобільні додатки, чат-боти та інтерактивні панелі управління забезпечують постійний доступ клієнта до фінансової інформації. Фінансове консультування включає роботу з електронними гаманцями, блокчейн-рішеннями,

краудфандинговими сервісами та системами цифрових платежів. Особливого значення набуває також захист персональних фінансових даних клієнтів, що стає окремим напрямом фінансового консультування.

Цільовими орієнтирами фінансового консультування в умовах цифровізації є: персоналізація фінансових рішень, прозорість та довіра, оперативність й мобільність, інноваційність та інтеграція технологій, освітня й просвітницька функція, забезпечення фінансової безпеки (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Цільові орієнтири фінансового консультування в умовах цифровізації

Цільовий орієнтир	Зміст	Практичний прояв
Персоналізація фінансових рішень	Індивідуальні фінансові стратегії	Використання клієнтських профілів, поведінкової аналітики
Прозорість та довіра	Відкритість процесів	Онлайн-доступ до моделей, звітів, калькуляторів
Оперативність	Швидкість та мобільність	Фінансові консультації у режимі реального часу
Інноваційність	Використання нових технологій	Блокчейн, AI, фінтех-рішення
Освітня функція	Підвищення фінансової грамотності	Онлайн-курси, симулятори, інтерактивні тренінги
Забезпечення фінансової безпеки	Захист даних та транзакцій	Використання криптографії, багаторівневої автентифікації

Джерело: складено автором.

Використання цифрових технологій створює можливість формувати індивідуальні фінансові стратегії на основі аналізу поведінкових даних клієнта, його фінансових цілей та ризик-профілю. Цифрові інструменти дозволяють забезпечити відкритість процесів консультування, зокрема через онлайн-доступ до фінансових моделей, інтерактивних калькуляторів та систем моніторингу. Це формує умови для прозорості взаємодії між

консультантом і клієнтом, підвищує рівень довіри та зменшує ймовірність маніпуляцій. Завдяки цифровим платформам фінансові консультації можуть надаватися дистанційно, у режимі реального часу, що розширює доступність послуг та знижує транзакційні витрати [72, с.120]. При цьому, використання блокчейну, фінтех-рішень та систем штучного інтелекту дозволяє оптимізувати процеси управління фінансами, зменшити ризики та підвищити ефективність консультування. Разом з тим, фінансове консультування має не лише практичне, а й освітнє значення, сприяючи підвищенню фінансової грамотності населення через інтерактивні курси, мобільні додатки та онлайн-симулятори. Консультанти виконують також функцію гаранта фінансової безпеки, впроваджуючи сучасні технології кіберзахисту та багаторівневі системи автентифікації.

Таким чином, фінансове консультування в умовах цифровізації трансформується з традиційної консультативної практики у багатофункціональний інструмент стратегічного управління фінансами. Його цільові орієнтири спрямовані на персоналізацію, прозорість, мобільність, інноваційність, освітню підтримку та захист клієнтів. При цьому, цифровізація не лише змінює методи роботи консультантів, а й формує нову парадигму взаємодії між фінансовими інститутами та суспільством. Стратегічна мета фінансового консультування полягає у створенні стійких фінансових рішень, які відповідають індивідуальним потребам клієнтів та інтегруються у глобальну цифрову економіку.

1.2. Форми і види фінансового консультування з урахування цифровізації усіх сфер фінансової системи

В умовах трансформації фінансової системи фінансове консультування набуває нових форм та змістовних характеристик. Цифровізація, яка охопила всі сфери економічної діяльності, зумовила переосмислення традиційних підходів до надання консультаційних послуг, розширила їх функціональне призначення та підвищила рівень доступності для різних категорій

користувачів. Відтак, фінансове консультування охоплює широкий спектр послуг, спрямованих на ефективне управління фінансовими ресурсами, оптимізацію витрат, формування капіталу та захист майнових інтересів.

Основними формами фінансового консультування є:

1. *Індивідуальне консультування* – це персоналізоване обслуговування клієнта з урахуванням його фінансових цілей, ризиків та правових обмежень. Таке консультування передбачає особисті зустрічі з фінансовим консультантом, розробку персональних стратегій управління грошовими потоками, а також конфіденційний аналіз доходів, витрат, інвестицій.

2. *Групове консультування* – це консультування, спрямоване на підвищення фінансової грамотності та формування навичок управління фінансами у колективному форматі, зокрема через: семінари, тренінги, майстер-класи, освітні програми з фінансової грамотності та групові консультації з актуальних тем (податки, інвестиції, страхування).

3. *Корпоративне консультування* – спеціалізовані послуги для підприємств, що охоплюють питання оптимізації податкового навантаження, управління борговими зобов'язаннями та інвестиційної політики.

4. *Онлайн-консалтинг* передбачає: консультації через відеозв'язок, чати, спеціалізовані платформи; дистанційний супровід фінансових рішень; доступ до цифрових інструментів (онлайн-калькулятори, планувальники). Такі консультації забезпечують оперативність та гнучкість у взаємодії між консультантом і клієнтом.

5. *Автоматизовані консультаційні сервіси (робо-адвайзери)* – алгоритмічні системи, що надають рекомендації на основі аналізу великих масивів даних та індивідуальних параметрів користувача.

6. *Фінансове консультування на основі штучного інтелекту* – використання машинного навчання для прогнозування фінансових ризиків, моделювання сценаріїв та формування оптимальних стратегій управління капіталом.

7. *Комплексний (аутсорсинговий) консалтинг* передбачає повний супровід фінансів, довгострокове управління активами та

інвестиціями, а також планування пенсійного та страхового забезпечення для фізичних осіб.

Фінансове консультування може мати стратегічний та оперативний характер. Так, стратегічне консультування – це розробка довгострокових фінансових стратегій із застосуванням цифрових аналітичних інструментів. Оперативне консультування передбачає вирішення поточних фінансових питань через онлайн-платформи та мобільні сервіси.

З урахуванням цифровізації виокремлюють декілька **видів фінансового консультування**:

Інвестиційне консультування – використання цифрових технологій для аналізу ринкових тенденцій, управління портфелем та оцінки ризиків. Такий вид консультування передбачає: вибір оптимальних інструментів інвестування (акції, облігації, фонди, нерухомість); аналіз ризиків та очікуваної дохідності; диверсифікацію інвестиційного портфеля.

Податково-правове консультування – застосування електронних баз даних та правових інформаційних систем для оптимізації податкових зобов'язань. Окреслений вид консультування передбачає: надання консультацій щодо податкових знижок та пільг, оптимізацію податкового навантаження, а також допомогу у декларуванні доходів.

Кредитно-борговий консалтинг охоплює широке коло питань щодо вибору вигідних кредитних програм, реструктуризації заборгованості та зниження кредитного навантаження.

Страхове консультування передбачає: підбір програм страхування життя, здоров'я, майна; аналіз надійності страхових компаній; формування оптимального пакета захисту.

Пенсійний консалтинг дозволяє здійснити довгострокове планування пенсійного забезпечення, вибір недержавних пенсійних фондів та програм накопичення, а також розрахунок майбутніх виплат.

Майново-правове консультування передбачає: управління особистими та сімейними активами; планування спадкування та дарування; юридичний захист фінансових інтересів клієнтів.

Консультування у сфері фінансової безпеки – це цифрові рішення для захисту персональних даних, запобігання шахрайству та кіберризикам.

Цифровізація усіх сфер фінансової системи докорінно трансформує механізми взаємодії між консультантами та клієнтами внаслідок: демократизації доступу до фінансових послуг; підвищення точності та швидкості прийняття рішень; інтеграції фінансового консультування іншими сферами економічної діяльності через цифрові екосистеми; формуванню нових компетенцій у консультантів, які повинні володіти цифровими інструментами та методами аналізу.

Таким чином, фінансове консультування в умовах цифровізації являє собою багатофункціональний інститут, що поєднує традиційні форми взаємодії з інноваційними цифровими технологіями. Це забезпечує не лише ефективність управління фінансами, але й підвищує рівень фінансової культури суспільства.

1.3. Експертне, процесне та навчальне фінансове консультування із застосуванням цифрових технологій

Фінансове консультування є важливим інститутом сучасної економіки, який забезпечує суб'єктів господарювання та населення знаннями, рекомендаціями й практичними інструментами для ефективного управління фінансами. У контексті цифровізації фінансової системи відбувається трансформація традиційних підходів до консультування, що проявляється у використанні новітніх технологій, автоматизації процесів та інтеграції освітніх платформ. При цьому, фінансове консультування набуває багатовимірного характеру, охоплюючи експертний, процесний та навчальний рівні (табл. 1.2), що створює нові можливості для аналітики, прогнозування та підвищення фінансової грамотності.

Експертне фінансове консультування передбачає надання високоспеціалізованих рекомендацій щодо складних фінансових питань. Воно ґрунтується на високому рівні спеціалізації та

професійних знаннях консультанта, що забезпечує підвищення точності експертних висновків, зменшення суб'єктивності та формування комплексних стратегій управління фінансами. Таке консультування охоплює надання рекомендацій щодо інвестиційної політики, управління боргом, податкової оптимізації та фінансової безпеки. Окреслений консалтинг застосовує системи штучного інтелекту для прогнозування ринкових тенденцій, блокчейн з метою перевірки прозорості фінансових операцій, а також аналітику великих масивів даних для оцінки ризиків та моделювання сценаріїв.

Таблиця 1.2

Порівняльна характеристика окремих видів фінансового консультування

Вид фінансового консультування	Основні функції	Цифрові інструменти	Очікуваний результат
Експертне консультування	Стратегічні рекомендації, оцінка ризиків, інвестиційна політика	AI, Big Data, Blockchain	Точність прогнозів, комплексні стратегії
Процесне консультування	Супровід фінансових операцій, звітність, управління потоками	ERP, хмарні сервіси, мобільні додатки	Прозорість, оперативність, оптимізація витрат
Навчальне консультування	Підвищення фінансової грамотності, формування навичок	МООС, симулятори, VR/AR, гейміфікація	Розвиток компетенцій, фінансова культура

Джерело: складено автором.

У сучасних умовах експертне фінансове консультування інтегрується з глобальними цифровими платформами, що дозволяє здійснювати порівняльний аналіз міжнародних ринків, враховувати регуляторні зміни та формувати рекомендації з урахуванням глобальних фінансових трендів.

Процесне фінансове консультування орієнтоване на супровід клієнта у здійсненні фінансових операцій та управлінні поточними процесами для оптимізації фінансових операцій, зниження витрат

часу та ресурсів, забезпечення прозорості й контрольованості фінансових потоків. В такий спосіб здійснюється підтримка у веденні бухгалтерського обліку, складанні фінансової звітності, управлінні грошовими потоками. При цьому, застосовуються мобільні додатки для моніторингу доходів і витрат, автоматизовані системи управління ризиками та хмарні платформи для інтеграції фінансових процесів підприємства.

Навчальне фінансове консультування має освітній характер і спрямоване на формування фінансової грамотності та розвиток компетенцій у сфері управління фінансами. Навчальний фінансовий консалтинг здійснюється шляхом проведення тренінгів, семінарів, онлайн-курсів, індивідуальних занять із застосуванням: електронних освітніх платформ (MOOC, LMS); інтерактивних симуляторів фінансових рішень; гейміфікованих мобільних додатків для розвитку навичок фінансового планування. В результаті такого консультування підвищується рівень фінансової культури суспільства, формуються навички самостійного прийняття рішень та відбувається адаптація до цифрової економіки.

В умовах цифровізації експертне, процесне та навчальне фінансове консультування перетворюється на багатофункціональну систему, що поєднує аналітику, практичний супровід та освітню діяльність. Разом з тим, цифрові технології забезпечують зростання ефективності управління фінансами, зменшення ризиків та розширення доступу до фінансових знань. У перспективі це сприятиме формуванню стійкої фінансової культури та підвищенню конкурентоспроможності економічних суб'єктів у глобальному цифровому середовищі.

1.4. Нормативно-правове забезпечення фінансового консалтингу в умовах цифровізації

Цифровізація фінансових процесів зумовлює потребу у створенні та вдосконаленні нормативно-правової бази, яка регулює діяльність консультантів, захищає інтереси клієнтів та забезпечує прозорість ринку. При цьому, в Україні фінансове

консультування не має єдиного спеціального закону, однак його здійснення регулюється комплексом нормативно-правових актів, які визначають порядок надання фінансових послуг, ведення консультаційної діяльності, захист прав споживачів та професійні стандарти. Так, правове забезпечення фінансового консультування базується на:

- законодавстві про фінансові послуги (регулювання діяльності банків, страхових компаній, інвестиційних фондів);
- цивільно-правових договорах (консультаційні угоди, договори про надання послуг).
- нормативних актах у сфері цифровізації (захист персональних даних, електронна комерція, кібербезпека).

Виходячи із вищезазначеного основними нормативно-правовими актами, що прямо чи опосередковано регламентують фінансове консультування в Україні є:

1. *Конституція України (1996 р.)* – закріплює право на підприємницьку діяльність та захист власності.

2. *Цивільний кодекс України (2003 р.)* – регулює договірні відносини між клієнтом і консультантом та визначає форми відповідальності за неналежне виконання зобов'язань.

3. *Господарський кодекс України (2003 р.)* – визначає принципи підприємницької діяльності консультаційних фірм та регламентує діяльність суб'єктів господарювання на ринку послуг [15].

4. *Податковий кодекс України (2010 р.)* – встановлює правила податкового планування та звітності, що є предметом фінансового консалтингу[51].

5. *Закон України «Про фінансові послуги та фінансові компанії» (2021 р.)* – встановлює правові засади надання фінансових послуг та передбачає ліцензування діяльності у сфері фінансового консалтингу, якщо вона поєднана з наданням фінансових послуг (страхування, кредитування, інвестиційне управління) [59].

6. *Закон України «Про інвестиційну діяльність» (1991 р.)* – регламентує порядок здійснення інвестицій й визначає права та обов'язки інвесторів, у тому числі фізичних осіб, що отримують

інвестиційні консультації[56].

7. Закон України «Про страхування» (1996 р.) – встановлює засади страхового консалтингу та визначає вимоги до страхових брокерів та агентів [58].

8. Закон України «Про електронні документи та електронний документообіг» (2003 р.) – регулює використання електронних договорів у фінансовому консалтингу [54].

9. Закон України «Про захист персональних даних» (2010 р.) – забезпечує правові гарантії при обробці клієнтських даних [55].

10. Закон України «Про основні засади забезпечення кібербезпеки України» (2017 р.) – визначає стандарти захисту інформаційних систем, що використовуються фінансовими консультантами [57].

Важливими елементами сучасної економіки, що забезпечують підприємства та фізичних осіб професійними знаннями у сфері фінансів є консультаційні фірми. Саме тому, їх діяльність потребує чіткого правового регулювання, яке гарантує прозорість ринку, захист клієнтів та відповідальність консультантів. В Україні правові засади функціонування консультаційних фірм формуються на основі:

1. Організаційно-правової форми

Консультаційні фірми зазвичай створюються у формі ТОВ, ПП чи ФОП. Їх діяльність має бути зареєстрована у Єдиному державному реєстрі.

2. Ліцензування

У випадку, якщо консалтинг обмежується інформаційно-аналітичними послугами – ліцензія не потрібна. Якщо консультативна діяльність охоплює надання фінансових послуг (страхових, інвестиційних, кредитних) – необхідна ліцензія Національного банку України (НБУ) або Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР).

3. Регуляторних органів

НБУ– регулює банки та фінансові компанії, у т.ч. інвестиційно-кредитний консалтинг. При цьому, Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) – контролює консалтинг, пов'язаний з цінними паперами та

інвестиційними фондами.

4. Договірних відносин

Консультаційна діяльність оформлюється договором про надання послуг (ст. 901 ЦКУ). Відтак, договір має містити предмет, обсяг послуг, права й обов'язки сторін, вартість та відповідальність консультанта.

5. Етичних та професійних стандартів

Багато консультаційних компаній орієнтуються на міжнародні стандарти (ISO 20700:2017 «Guidelines for management consultancy services»). В Україні також активно впроваджуються внутрішні кодекси етики консультантів.

Отже, фінансовий консалтинг в Україні регулюється не одним законом, а цілою системою цивільно-правових, господарських, фінансових і податкових норм, а консультаційні фірми повинні діяти у правовому полі через державну реєстрацію, ліцензування (за потреби) та договірні відносини з клієнтами. Разом з тим, суттєвими недоліками нормативно-правового забезпечення фінансового консалтингу в умовах цифровізації є: недостатня гармонізація законодавства з міжнародними стандартами (директиви ЄС щодо захисту даних та фінансових послуг); правова невизначеність у сфері використання штучного інтелекту та автоматизованих систем у консалтингу; проблеми відповідальності консультантів за рекомендації, що ґрунтуються на цифрових алгоритмах. В такому контексті важливе значення має: розробка низки спеціальних законів про фінансовий консалтинг як окремий вид професійної діяльності; впровадження єдиних цифрових стандартів для консалтингових компаній; посилення державного та професійного контролю за якістю консалтингових послуг; інтеграція українського законодавства у міжнародний правовий простір.

Таким чином, нормативно-правове забезпечення фінансового консультування в умовах цифровізації є необхідною передумовою для формування прозорого та конкурентного ринку. Цифрові технології відкривають нові можливості для консультантів, але водночас створюють правові ризики, які потребують системного врегулювання. При цьому, гармонізація національного

законодавства з міжнародними стандартами та створення спеціальних правових механізмів дозволить забезпечити ефективність і безпеку фінансового консалтингу в цифрову епоху.

1.5. Становлення та розвиток фінансового консультування в Україні

В Україні фінансове консультування як важливий інструмент забезпечення ефективного управління фінансовими ресурсами фізичних та юридичних осіб застосовується недавно, однак цей вид консалтингу став динамічно розвиватися під впливом економічних трансформацій, інтеграційних процесів та зростання потреби у професійній підтримці фінансових рішень. Відтак, виокремлюють чотири етапи розвитку фінансового консультування (рис. 1.1).

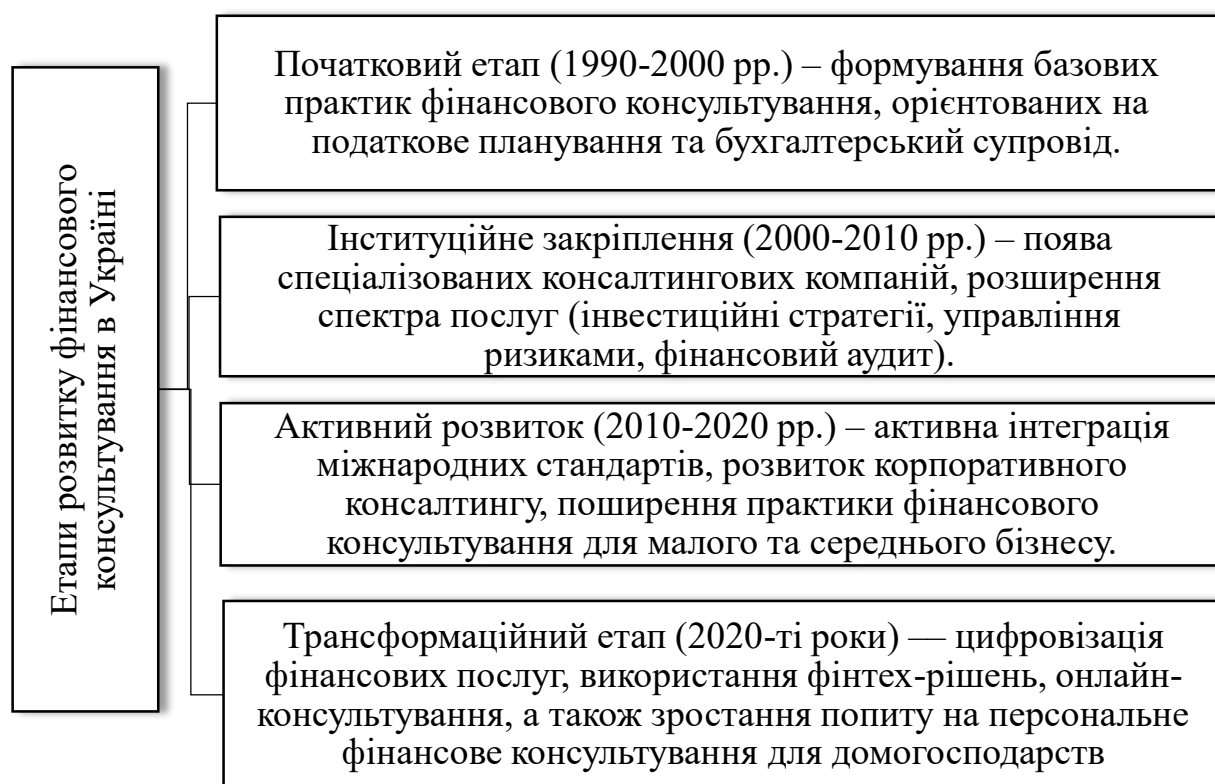


Рис. 1. 1. Етапи розвитку фінансового консультування в Україні

Джерело: складено автором.

Перші елементи фінансового консультування в Україні з'явилися у 1990-х роках, коли відбувся перехід від планової економіки до ринкової. У цей період виникла потреба у спеціалістах, здатних пояснити нові механізми оподаткування, інвестування та управління капіталом. Спочатку консультування мало переважно бухгалтерсько-правовий характер, проте поступово воно трансформувалося у комплексну систему фінансових послуг. Викликами цього етапу були нестабільність законодавства щодо надання консалтингових послуг та низька фінансова грамотність населення.

У 2000-2010 роках відбувається інституційне закріплення фінансового консультування в Україні внаслідок появи спеціалізованих консалтингових компаній, розширення спектра послуг (інвестиційні стратегії, управління ризиками, фінансовий аудит). В цей період з'являються також послуги з кредитного консультування (іпотека, споживчі кредити), застосовуються перші практики інвестиційного консалтингу (пайові фонди, цінні папери) та формується ринок пенсійного консалтингу у зв'язку із запровадженням недержавних пенсійних фондів.

Активна інтеграція у світовий фінансовий простір та поява корпоративного консалтингу були характерними для третього етапу розвитку фінансового консультування. Консультації проводилися для малого та середнього бізнесу, здійснювалося стратегічне планування та оптимізація фінансових потоків. При цьому, актуальними залишались висока конкуренція та потреба у сертифікації консультантів.

Характерними особливостями трансформаційного етапу розвитку фінансового консультування стало: використання електронних платформ, мобільних додатків та аналітичних інструментів для оптимізації фінансових рішень; поєднання фінансових та юридичних послуг для комплексного супроводу бізнесу; зростання ролі освітніх програм та консультацій для населення; адаптація українських практик консультування до європейських стандартів. Разом з тим, низьким залишається рівень фінансової культури населення, нестабільністю характеризується економічне середовище та зростає потреба у вдосконаленні

законодавчої бази щодо фінансового консультування. Перспективи розвитку полягають у розширенні фінансового консультування для домогосподарств, інтеграції фінтех-технологій та формуванні системи сертифікації консультантів відповідно до міжнародних стандартів.

Фінансове консультування в Україні трансформувалось від елементарних бухгалтерських послуг до комплексного інструменту стратегічного управління фінансами. Його подальший розвиток залежить від поєднання професійної експертизи, цифрових технологій та підвищення фінансової грамотності суспільства.

Тестові завдання

1. Стратегічною метою фінансового консультування в умовах цифровізації є:

- а) збільшення кількості банківських операцій;
- б) створення стійких фінансових рішень, що відповідають індивідуальним потребам клієнтів;
- в) оптимізація податкових зобов'язань;
- г) зменшення кількості фінансових консультантів.

2. Який фактор зумовлює трансформацію підходів до управління фінансовими ресурсами на сучасному етапі розвитку економіки?

- а) лібералізація зовнішньої торгівлі;
- б) зростання інфляції;
- в) зменшення ролі банківських установ;
- г) активна цифровізація фінансових процесів.

3. Автоматизовані консультаційні сервіси (робо-адвайзери) базуються на:

- а) алгоритмічних системах, що аналізують великі масиви даних та індивідуальні параметри користувача;
- б) усних порадах консультанта без цифрових інструментів;
- в) виключно правових нормах без економічного аналізу;
- г) традиційних бухгалтерських методах.

4. Які особливості має корпоративне консультування?

- а) орієнтація на фізичних осіб, аналіз доходів і витрат;

- б) надання послуг підприємствам щодо оптимізації податків, управління боргами та інвестиційної політики;
- в) проведення освітніх програм для населення;
- г) використання виключно автоматизованих сервісів.

5. Комплексний (аутсорсинговий) консалтинг передбачає:

- а) довгострокове управління активами та інвестиціями, планування пенсійного й страхового забезпечення;
- б) фінансові консультації щодо кредитних програм;
- в) підбір всіх видів страхових продуктів;
- г) надання освітніх курсів для населення.

6. Спеціалізовані послуги для підприємств, що охоплюють питання оптимізації податкового навантаження, управління борговими зобов'язаннями та інвестиційної політики називають:

- а) груповим консультуванням;
- б) корпоративним консультуванням ;
- в) аутсорсинговим консалтингом;
- г) індивідуальним консультуванням.

7. Процесне фінансове консультування – це:

а) консультування, що має освітній характер і спрямоване на формування фінансової грамотності та розвиток компетенцій у сфері управління фінансами;

б) консультування, що передбачає надання високоспеціалізованих рекомендацій щодо складних фінансових питань. Воно ґрунтується на високому рівні спеціалізації та професійних знаннях консультанта, що забезпечує підвищення точності експертних висновків, зменшення суб'єктивності та формування комплексних стратегій управління фінансами;

в) консультування, що орієнтоване на супровід клієнта у здійсненні фінансових операцій та управлінні поточними процесами для оптимізації фінансових операцій, зниження витрат часу та ресурсів, забезпечення прозорості й контрольованості фінансових потоків;

г) всі відповіді вірні.

8. Етап розвитку фінансового консультування в Україні – інституційне закріплення (2000-2010 рр.) передбачає:

а) активну інтеграцію міжнародних стандартів, розвиток корпоративного консалтингу, поширення практики фінансового консультування для малого та середнього бізнесу;

б) формування базових практик фінансового консультування, орієнтованих на податкове планування та бухгалтерський супровід;

в) цифровізацію фінансових послуг, використання фінтех-рішень, онлайн-консультування, а також зростання попиту на персональне фінансове консультування для домогосподарств;

г) появу спеціалізованих консалтингових компаній, розширення спектра послуг (інвестиційні стратегії, управління ризиками, фінансовий аудит).

9. Яка форма фінансового консультування найбільш ефективна для клієнта, що прагне довгострокового управління активами та пенсійного планування?

а) індивідуальне фінансове консультування;

б) комплексний (аутсорсинговий) консалтинг – повний супровід фінансів, довгострокове управління активами та інвестиціями;

в) корпоративне консультування;

г) онлайн-консалтинг.

10. Ключовою характеристикою поняття «фінансове консультування», що враховує індивідуальні потреби клієнта, його фінансові цілі та ризик-профіль є:

а) комплексність;

б) професійність;

в) адаптивність;

г) інституційна інтеграція.

Завдання та питання для самоконтролю

1. Розкрийте сутність поняття «фінансове консультування» та поясніть його ключові характеристики (комплексність, професійність, адаптивність, інституційна інтеграція).
2. Які відмінності між стратегічним та оперативним консультуванням?
3. Проаналізуйте вплив цифровізації на трансформацію фінансового консультування.
4. Які цифрові технології використовуються для аналізу ринкових тенденцій та управління портфелем?
5. Поясніть значення податково-правового консультування.
6. Які інструменти застосовуються для реструктуризації заборгованості та зниження кредитного навантаження?
7. Проаналізуйте функції страхового та пенсійного консультування.
8. Як електронні бази даних та правові інформаційні системи сприяють оптимізації податкових зобов'язань?
9. Окресліть особливості консультування у сфері фінансової безпеки.
10. Які цифрові рішення застосовуються для захисту персональних даних та запобігання кіберризикам?

ТЕМА 2

ОРГАНІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОГО КОНСАЛТИНГУ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

2.1. Організація та проведення фінансового консалтингу в умовах цифровізації.

2.2. Етапи консультаційного процесу.

2.3. Моделі співробітництва у фінансовому консалтингу із застосуванням цифрових технологій.

2.4. Методичний інструментарій фінансового консультанта.

2.5. Критерії ефективності діяльності фінансових консультантів в умовах цифровізації.

2.1. Організація та проведення фінансового консалтингу в умовах цифровізації

Фінансовий консалтинг в умовах сучасних економічних трансформацій набуває нових рис, зумовлених цифровізацією бізнес-процесів та впровадженням інформаційних технологій у фінансову сферу. Цифрові інструменти змінюють як методи аналізу, так і форми взаємодії консультанта з клієнтом, що зумовлює необхідність дослідження організаційних та методичних аспектів консалтингової діяльності.

Організація фінансового консалтингу в умовах цифровізації передбачає:

- структурування процесу: визначення етапів (діагностика, аналіз, розробка рекомендацій, супровід реалізації);
- формування цифрової інфраструктури: використання CRM-систем, хмарних сервісів, платформ для спільної роботи
- забезпечення інформаційної безпеки: захист даних клієнтів, дотримання правових норм щодо конфіденційності;
- гнучкість організаційних моделей: можливість дистанційного консультування, онлайн-семінарів та інтерактивних консультацій.

Проведення фінансового консалтингу починається з

формування відповідної команди консультантів: спеціалістів з фінансів, права, ІТ та аналітики, які використовують цифрові платформи для аналізу даних та управління клієнтськими відносинами. При цьому, фінансові консультанти здійснюють діагностику та аналітику, забезпечують технічну підтримку, можливість швидкої адаптації до змін ринку та запитів клієнтів, а також координують процес взаємодії.

Надання консультаційної послуги передбачає затвердження угоди (договору). Згідно з договором про надання консультаційних послуг одна сторона (фахівець) зобов'язується надати другій стороні (замовнику) інформацію у вигляді порад, рекомендацій висновків у матеріалізованій формі, доступній для об'єктивного сприйняття, з питань визначених замовником у різноманітних сферах діяльності, а замовник зобов'язується оплатити консультаційну послугу, якщо інше не визначено договором.

Угода (договір) – це документ, що юридично регулює взаємини сторін під час виконання консультаційного завдання та містить перелік обов'язків і функцій консультанта і клієнта.

Істотними умовами угоди (договору) є:

- предмет договору, тобто сама консультаційна послуга;
- форма договору – письмова чи будь-яка інша доступна для сприйняття форма (усна, електронна тощо);
- строк договору;
- ціна консультаційних послуг. На сьогодні відсутні стандарти з оплати консультаційних послуг. Найпоширенішими методами ціноутворення консультаційної послуги є такі: фіксована (паушальна оплата), яка визначається на консультаційну послугу і є незмінною незалежно від бюджету і часу консультування; почасова оплата роботи консультантів, яка розраховується на основі вартості одиниці робочого часу консультанта та тривалості часу консультування; оплата послуг за результатами консультування – розраховується як частка від отриманих фінансових результатів, що є наслідками консультаційної співпраці.

Основними принципами, на яких ґрунтується організація

фінансового консалтингу в цифровому середовищі є:

- інтеграція цифрових технологій – використання спеціалізованих програмних продуктів, платформ для аналізу даних та систем штучного інтелекту;
- доступність та мобільність – забезпечення клієнтів можливістю отримувати консультації дистанційно, через онлайн-сервіси та мобільні додатки;
- персоналізація послуг – адаптація рекомендацій до індивідуальних фінансових потреб клієнта на основі аналізу великих масивів даних;
- прозорість та безпека – впровадження цифрових протоколів захисту інформації, що гарантують конфіденційність та надійність фінансових операцій.

Організація та проведення фінансового консалтингу в умовах цифровізації передбачає інтеграцію сучасних технологій у всі етапи консалтингового процесу. Це забезпечує:

- підвищення ефективності та точності аналізу;
- розширення доступності послуг;
- формування нових моделей співробітництва;
- зміцнення довіри між консультантом і клієнтом.

В контексті вищезазначеного цифровізація не лише модернізує організаційні форми фінансового консалтингу, але й перетворює його на стратегічний інструмент розвитку бізнесу та особистих фінансів у глобалізованому середовищі. Відтак, цифровізація відкриває нові можливості для фінансового консалтингу, проте супроводжується низкою викликів:

- необхідність постійного оновлення компетенцій консультантів;
- ризики кіберзагроз та витоку даних;
- потреба у правовому регулюванні цифрових фінансових послуг;
- зростання конкуренції з боку автоматизованих платформ.

Таким чином, організація та проведення фінансового консалтингу в умовах цифровізації потребує комплексного підходу, що поєднує традиційні методи фінансового аналізу з

сучасними цифровими технологіями. Це забезпечує підвищення ефективності консультаційних послуг, розширює можливості взаємодії з клієнтами та сприяє формуванню нової моделі фінансового консалтингу, орієнтованої на інноваційність, гнучкість та безпеку.

2.2. Етапи консультаційного процесу

Консультаційний процес – це системна послідовність дій, спрямованих на виявлення проблеми клієнта, пошук оптимальних фінансових рішень та забезпечення їх практичної реалізації. Консультаційний процес є циклічним і може повторюватися у випадку виникнення нових проблем чи потреб клієнта. Його ефективність залежить від системності, наукової обґрунтованості та здатності фінансового консультанта адаптувати рекомендації до конкретних умов.

Консультаційний процес має чітку структуру, що забезпечує ефективність взаємодії між консультантом і клієнтом та передбачає послідовне проходження низки етапів (рис. 2.1). Кожен етап консультаційного процесу вирізняється метою, завданнями та методами реалізації.

Підготовчий етап консультаційного процесу передбачає визначення мети та предмета консультації, формування запиту клієнта та уточнення його очікувань, а також попередній збір інформації про контекст проблеми (економічний, правовий, організаційний тощо). На цьому етапі закладаються основи для ефективної співпраці за допомогою інтерв'ю, анкетування, аналізу попередніх документів.

На діагностичному етапі консультаційного процесу виявляється сутність проблеми та її причини шляхом: аналізу вихідних даних, документів та фактичних обставин; виявлення ризиків і ресурсів; формування гіпотез щодо причин та можливих наслідків ситуації. При цьому, застосовуються SWOT-аналіз, порівняльний аналіз, статистичні методи, правова експертиза.

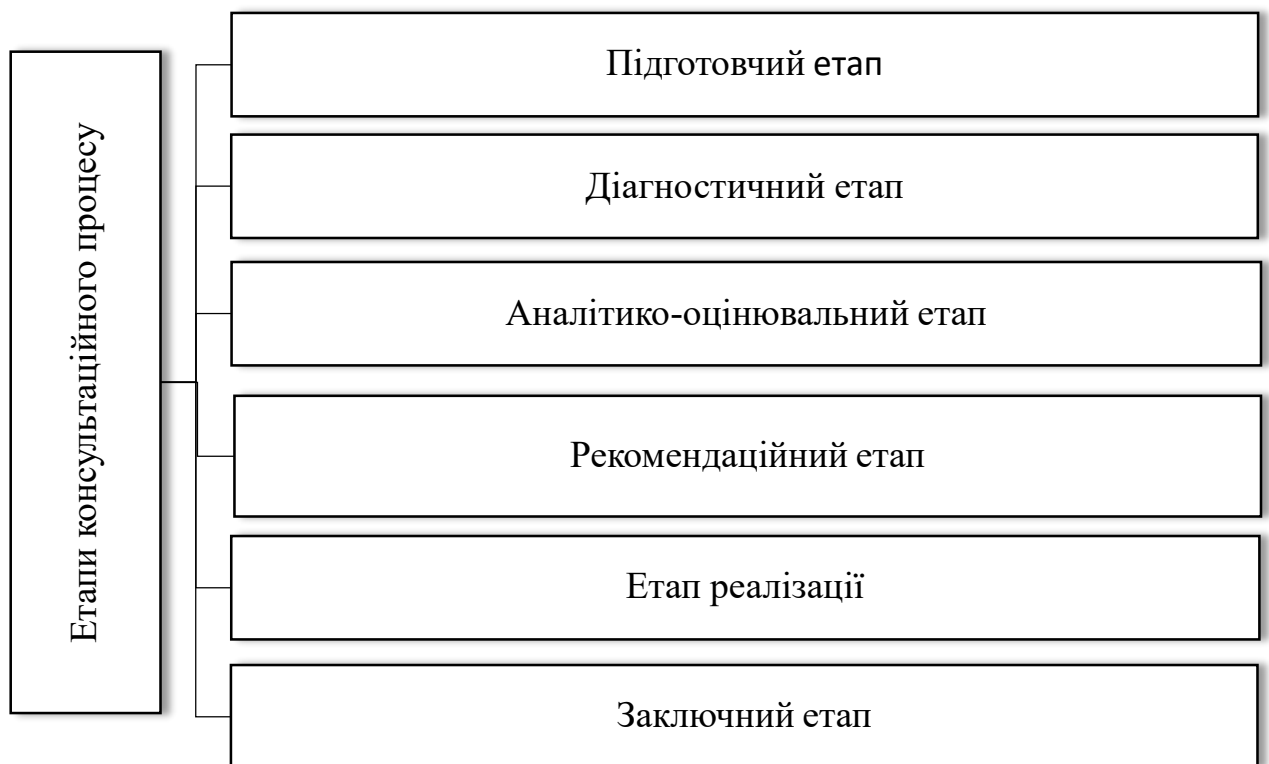


Рис. 2.1. Етапи консультативного процесу

Джерело: складено автором.

Аналітико-оцінювальний етап консультативного процесу передбачає розробку альтернативних варіантів рішень, оцінку їхньої ефективності, доцільності та можливих обмежень, а також вибір оптимальної стратегії дій з урахуванням інтересів клієнта. Відтак, основною метою цього етапу є встановлення способу вирішення проблеми на основі моделювання, економічного аналізу, правового прогнозування, експертної оцінки.

Рекомендаційний етап консультативного процесу дозволяє фінансовим консультантам сформулювати конкретні поради, інструкції або план дій, надати клієнту науково-обґрунтовані висновки та практичні інструменти, а також обговорити можливі сценарії реалізації рекомендацій. На даному етапі часто застосовується сценарне планування, багатокритеріальний аналіз та метод «дерева рішень».

Етап реалізації консультативного процесу передбачає супровід клієнта у впровадженні запропонованих рішень, консультативну підтримку під час практичних змін та коригування рекомендацій відповідно до нових умов чи результатів.

Основними методами, що застосовуються на зазначеному етапі є: коучинг, супровідні консультації, моніторинг виконання.

На заключному етапі здійснюється оцінка результатів консультаційного процесу, визначається рівень досягнення поставлених цілей, а також формується підсумковий звіт та рекомендації щодо подальших дій. Ключовими методами даного етапу є: порівняльний аналіз, підсумкове інтерв'ю, аналітичний звіт.

Отже, консультаційний процес являє собою багатоступеневу систему, що поєднує діагностику, аналітику, рекомендації та супровід. Така методологічна послідовність дозволяє не лише виявити проблему, але й запропонувати оптимальні шляхи її вирішення, забезпечити супровід клієнта та оцінити кінцеву результативність.

2.3. Моделі співробітництва у фінансовому консалтингу із застосуванням цифрових технологій

Фінансовий консалтинг під впливом цифровізації набуває нових форм організації та співробітництва. Використання цифрових технологій не лише оптимізує процеси аналізу та прогнозування, але й створює інноваційні моделі взаємодії між консультантами, клієнтами та інституціями. Ці моделі базуються на інтеграції інформаційних систем, використанні аналітичних платформ та інструментів дистанційної взаємодії (табл. 2.1). При цьому, дослідження моделей співробітництва дозволяє окреслити перспективи розвитку галузі, визначити ключові переваги та ризики кожної моделі, а також сформулювати науково обґрунтовані рекомендації для практичного впровадження.

Традиційна модель фінансового консалтингу сформувалася як класичний формат взаємодії між консультантом та клієнтом, що базується на особистих зустрічах, безпосередньому обговоренні проблем та використанні паперових носіїв інформації. Вона була тривалий час домінуючою завдяки високому рівню довіри та персоналізації послуг.

Таблиця 2.1

Характеристика моделей співробітництва у фінансовому консалтингу із застосуванням цифрових технологій

Модель співробітництва	Сутність	Переваги	Цифрові інструменти	Обмеження/ виклики
Традиційна модель	Очні консультації, паперові документи, особистий контакт	Високий рівень довіри, персоналізація	Мінімальне використання технологій (офісні програми, електронна пошта)	Високі витрати часу та ресурсів, обмежена масштабованість
Модель цифрового партнерства	Гібридна взаємодія: поєднання традиційних методів з цифровими сервісами	Гнучкість, прозорість, оптимізація процесів	CRM-системи, хмарні сервіси, відео-конференції	Потреба у цифровій грамотності, баланс між традиційними та новими форматами
Модель «Консалтинг як сервіс»	Надання консалтингових послуг через цифрові платформи у форматі сервісу	Доступність, масштабованість, стандартизація	SaaS-платформи, інтегровані фінансові сервіси	Ризик знеособлення, залежність від технологій
Модель колективного інтелекту	Спільна робота консультантів, клієнтів та експертів	Партнерські відносини, синергія знань, прозорість	Інтерактивні платформи, краудсорсингові сервіси, блокчейн	Потреба у високій залученості учасників
Модель на основі штучного інтелекту	Використання алгоритмів для аналізу даних та автоматичних рекомендацій	Висока точність прогнозів, швидкість обробки	AI-платформи, машинне навчання, аналітичні панелі	Етичні питання, можливі помилки алгоритмів
Модель інтегрованого освітнього консалтингу	Поєднання консалтингу з освітніми програмами	Розвиток компетенцій клієнтів, довгострокові відносини	Онлайн-курси, симулятори, освітні платформи (Moodle, Coursera)	Додаткові часові витрати, потреба у мотивації клієнтів

Джерело: складено автором.

В сучасних умовах традиційна модель фінансового

консалтингу трансформується під впливом цифрових технологій, які дозволяють оптимізувати процеси та розширити можливості взаємодії. Саме тому традиційна модель розглядається як базова точка відліку для розвитку гібридних та інноваційних форматів фінансового консалтингу.

Модель цифрового партнерства передбачає інтеграцію традиційних методів консультування з цифровими технологіями, що забезпечують прозорість, оперативність та гнучкість процесу. Такий підхід формує нову культуру співробітництва, де фінансовий консультант і клієнт виступають рівноправними учасниками партнерських відносин. Окреслена модель сприяє формуванню довгострокових відносин, підвищує ефективність прийняття рішень та забезпечує прозорість процесу фінансового консультування.

Модель «Консалтинг як сервіс» (Consulting as a Service, CaaS) є сучасним підходом до організації консалтингової діяльності, що базується на використанні цифрових платформ та сервісів для надання консультаційних послуг у стандартизованому та масштабованому форматі. Вона виникла під впливом концепції «сервісної економіки» та цифрової трансформації, коли знання та експертні рішення стають доступними через технологічні інструменти так само, як інші послуги у форматі «Software as a Service».

Модель колективного інтелекту у фінансовому консалтингу є інноваційним форматом співробітництва, що ґрунтується на інтеграції знань, досвіду та аналітичних ресурсів різних учасників процесу. Вона передбачає використання цифрових технологій для організації спільної роботи консультантів, клієнтів, експертів та навіть ширших професійних спільнот. Такий підхід дозволяє приймати більш комплексні та збалансовані фінансові рішення, що враховують різні точки зору та сценарії розвитку. Модель сприяє розвитку партнерських відносин та формує нову культуру фінансового консалтингу, орієнтовану на співпрацю та спільне навчання.

Модель співробітництва на основі штучного інтелекту (ШІ) є одним із найбільш інноваційних напрямів розвитку фінансового

консультування. Вона передбачає використання алгоритмів машинного навчання, систем прогнозної аналітики та інтелектуальних платформ для автоматизації процесів консультування, підвищення точності рішень та персоналізації послуг. Модель дозволяє швидко обробляти великі обсяги інформації, формувати персоналізовані рекомендації та прогнозувати ризики. Водночас її застосування потребує ретельного контролю, етичного регулювання та інтеграції з традиційними методами фінансового консалтингу, що забезпечує баланс між технологічними інноваціями та людським досвідом.

Інтегрований освітній консалтинг у фінансовій сфері є сучасною моделлю співробітництва, що поєднує надання консультаційних послуг із формуванням фінансової грамотності та професійних компетенцій клієнтів. Такий підхід ґрунтується на використанні цифрових технологій, які забезпечують доступ до знань, інтерактивність навчання та можливість поєднання освітніх і практичних компонентів у єдиному процесі. Модель сприяє формуванню фінансової культури, розвитку компетенцій та забезпечує більш стійкі результати консалтингової діяльності.

Окреслені моделі демонструють різний рівень цифровізації та ступінь залученості клієнта, проте їх об'єднує орієнтація на підвищення ефективності, прозорості та доступності консалтингових послуг. Використання цифрових технологій забезпечує нову якість співробітництва, дозволяє масштабувати послуги, знижувати трансакційні витрати та формувати довгострокові партнерські відносини. Цифрова трансформація фінансового консалтингу не лише змінює інструментарій та методи роботи, а й формує нову парадигму взаємодії.

2.4. Методичний інструментарій фінансового консультанта

В умовах цифрової економіки фінансовий консультант потребує системного методичного забезпечення, яке дозволяє ефективно здійснювати аналіз, формувати рекомендації та супроводжувати клієнта у процесі прийняття фінансових рішень.

Його методичний інструментарій – це набір аналітичних методів, організаційних засобів та цифрових технологій, які забезпечують якість консалтингових послуг, їх прозорість та адаптивність до змін ринкового середовища.

Діяльність фінансового консультанта ґрунтується на використанні системи аналітичних методів, що гарантують обґрунтованість рекомендацій, мінімізацію ризиків та підвищення ефективності фінансових рішень (рис. 2.2)

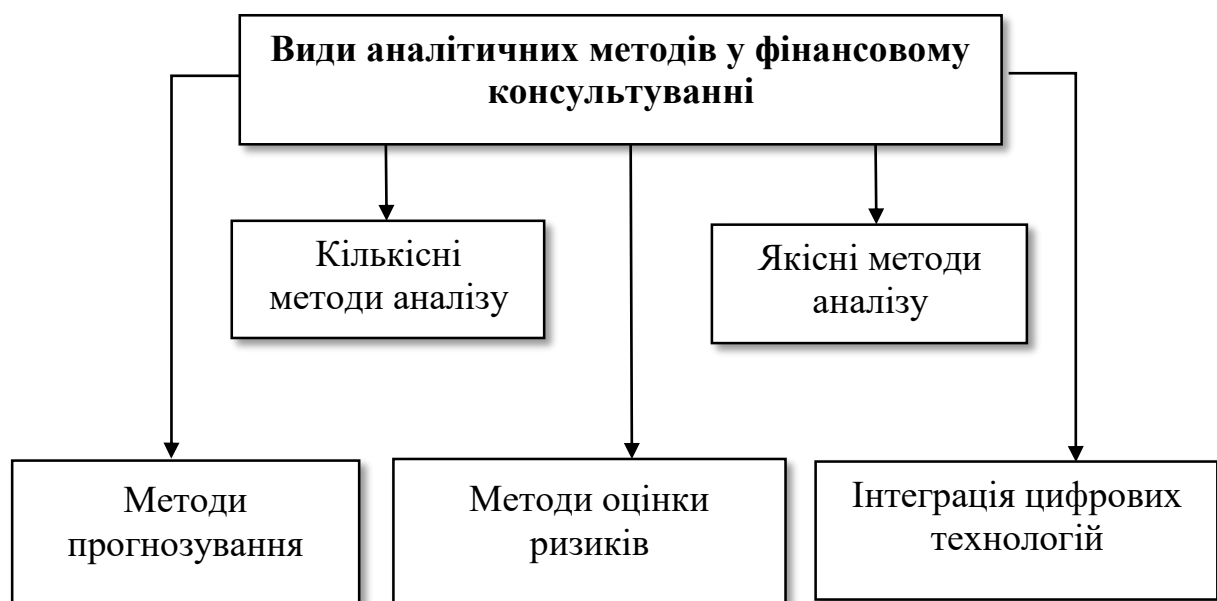


Рис. 2.2. Види аналітичних методів у фінансовому консультуванні

Джерело: складено автором.

Кількісні методи аналізу

- **Фінансові коефіцієнти.** Використання показників ліквідності, рентабельності, оборотності активів та структури капіталу дозволяє оцінити фінансову стійкість підприємства.

- **Трендовий аналіз.** Дослідження динаміки ключових показників у часі для виявлення закономірностей та прогнозування майбутніх результатів.

- **Моделювання сценаріїв.** Побудова альтернативних варіантів розвитку подій (оптимістичного, песимістичного, базового) для оцінки *можливих наслідків управлінських рішень*.

Якісні методи аналізу

- SWOT-аналіз. Визначення сильних і слабких сторін клієнта, а також зовнішніх можливостей і загроз.
- Експертні оцінки. Використання професійних суджень для інтерпретації даних, що не піддаються точному кількісному вимірюванню.
- Контент-аналіз нормативної бази. Вивчення законодавчих та регуляторних змін, які впливають на фінансову діяльність.

Методи прогнозування

- Екстраполяція трендів. Перенесення виявлених закономірностей у майбутнє для формування прогнозів.
- Економетричні моделі. Використання регресійного аналізу для встановлення залежностей між фінансовими змінними.
- Монте-Карло симуляції. Імітаційне моделювання ризиків шляхом багаторазового відтворення можливих сценаріїв.

Методи оцінки ризиків

- Value at Risk (VaR). Визначення максимально можливих втрат за певний період із заданим рівнем ймовірності.
- Сенситивіті-аналіз. Перевірка чутливості фінансових результатів до змін ключових параметрів.
- Стрес-тестування. Аналіз поведінки фінансової системи клієнта в умовах екстремальних змін ринку.

Інтеграція цифрових технологій

- Використання Big Data для аналізу великих масивів фінансової інформації.
- Застосування машинного навчання для прогнозування поведінки клієнтів та ринкових тенденцій.
- Використання інтерактивних фінансових панелей (dashboards) для візуалізації результатів аналізу.

Аналітичні методи фінансового консультанта формують багаторівневу систему, що поєднує кількісні та якісні інструменти, прогнозування та оцінку ризиків. Їх ефективне застосування дозволяє фінансовому консультанту не лише інтерпретувати поточний фінансовий стан клієнта, але й формувати стратегічні рекомендації, спрямовані на довгострокову стабільність та

розвиток.

Фінансовий консультант у своїй діяльності застосовує не лише на аналітичні методи, але й на організаційні засоби, що забезпечують системність та ефективність процесу консультування. Вони охоплюють широкий спектр інструментів – від інформаційних ресурсів до технологічних платформ – і формують основу для якісної взаємодії з клієнтом.

Організаційні засоби передбачають створення чіткої структури роботи фінансового консультанта, яка включає збір та обробку фінансової інформації, ведення документації, використання сучасних програмних продуктів для аналізу та прогнозування, а також застосування правових і етичних норм [20, с. 130]. Важливим елементом є формування прозорості системи комунікації з клієнтом, що дозволяє забезпечити довіру та підвищити результативність співпраці. При цьому, значну роль відіграють технологічні інструменти – спеціалізоване програмне забезпечення, хмарні сервіси та CRM-системи, які дають змогу оптимізувати процеси управління фінансами та взаємодії з клієнтами. Водночас консультант має дотримуватися нормативно-правових вимог, що регулюють фінансову діяльність.

Організаційні засоби також охоплюють комунікаційні інструменти – від електронної пошти й відеоконференцій до презентаційних матеріалів та навчальних модулів. Вони забезпечують ефективне донесення інформації, пояснення складних фінансових даних та підвищення фінансової грамотності клієнтів. Відтак, організаційні засоби фінансового консультанта є комплексом взаємопов'язаних елементів, що створюють умови для системної, прозорості та результативної роботи. Їх інтеграція у професійну практику дозволяє консультанту не лише оптимізувати власну діяльність, але й сприяти формуванню довгострокових стратегій фінансової стабільності.

Цифрові технології у фінансовому консультуванні охоплюють широкий спектр інструментів, що інтегрують аналітику, комунікацію та управління інформацією. Використання спеціалізованого програмного забезпечення дозволяє консультанту здійснювати багатовимірний аналіз фінансових

показників, моделювати сценарії розвитку бізнесу та оцінювати ризики з високим рівнем точності. В такому контексті важливим напрямом є застосування Big Data та штучного інтелекту, які дозволяють працювати з великими масивами інформації, виявляти приховані закономірності та формувати персоналізовані рекомендації для клієнтів. Алгоритми машинного навчання використовуються для прогнозування ринкових тенденцій, оцінки кредитоспроможності та оптимізації інвестиційних портфелів.

Не менш значущими є CRM-системи, що забезпечують ефективне управління взаємовідносинами з клієнтами. Вони дають можливість зберігати історію консультацій, формувати індивідуальні фінансові стратегії та підтримувати високий рівень сервісу. Хмарні технології створюють умови для мобільності фінансового консультанта, забезпечуючи доступ до даних у будь-який час і з будь-якого місця.

Цифрові технології також трансформують комунікаційний аспект консультування. Використання відеоконференцій, інтерактивних презентацій та онлайн-платформ сприяє оперативному обміну інформацією та підвищує якість пояснення складних фінансових даних. Водночас цифрові інструменти дозволяють організовувати навчальні модулі для клієнтів, спрямовані на підвищення їх фінансової грамотності.

Таким чином, методичний інструментарій фінансового консультанта є багатокомпонентною системою, застосування якої забезпечує комплексний підхід до консультування, підвищує ефективність прийняття рішень та сприяє формуванню нової культури фінансової взаємодії. У перспективі розвиток інструментарію буде визначатися інтеграцією штучного інтелекту, платформних рішень та освітніх компонентів, що дозволить зробити фінансовий консалтинг більш доступним, прозорим та інноваційним.

2.5. Критерії ефективності діяльності фінансових консультантів в умовах цифровізації

В умовах цифрової трансформації економіки фінансовий консультант є посередником між фінансовою системою та

клієнтом, який потребує професійної допомоги у прийнятті рішень. Його діяльність визначається як сукупність послуг із планування, аналізу, оптимізації та супроводу фінансових операцій фізичних і юридичних осіб. Ефективність діяльності фінансових консультантів визначається не лише традиційними показниками результативності, а й здатністю інтегрувати цифрові інструменти у процес консультування. При цьому, вимоги до якостей фінансового консультанта, стандартів його роботи та відповідальності зростають, що потребує системного підходу до організації цієї професійної діяльності.

Основними критеріями ефективності діяльності фінансових консультантів є інформаційно-аналітична компетентність, якість комунікації з клієнтом, інноваційність та адаптивність, етичність та безпека даних, результативність консультування, а також освітньо-методична діяльність (табл. 2.2). Окреслені критерії відображають здатність консультантів поєднувати професійну компетентність із використанням сучасних технологій.

Успішний фінансовий консультант має не лише глибокі знання у сфері фінансів, але й уміння працювати з цифровими платформами, аналітичними системами та інструментами прогнозування, що дозволяють швидко обробляти великі масиви даних та формувати обґрунтовані рекомендації. Важливим чинником є також якість комунікації з клієнтом, яка в умовах цифрової економіки реалізується через онлайн-канали, інтерактивні сервіси та мобільні додатки, що забезпечують доступність і прозорість фінансової інформації. Належна комунікація сприяє підвищенню довіри та формуванню довгострокових відносин між консультантом і клієнтом.

Не менш значущою є здатність фінансового консультанта адаптуватися до нових технологічних рішень, інтегрувати інновації FinTech, блокчейн чи штучний інтелект у практику консультування, а також оперативно реагувати на зміни регуляторного середовища. Ефективність діяльності визначається й рівнем етичності: консультант має гарантувати захист персональних даних клієнтів, дотримуватися стандартів кібербезпеки та забезпечувати довіру до фінансових рішень.

Таблиця 2.2

Критерії ефективності діяльності фінансових консультантів

Критерії ефективності	Змістове наповнення	Показники оцінки
Інформаційно-аналітична компетентність	Використання цифрових платформ для збору та аналізу даних, застосування прогнозних моделей	Кількість використаних цифрових інструментів; точність прогнозів; швидкість обробки даних
Якість комунікації з клієнтом	Взаємодія з клієнтом через онлайн-канали, мобільні додатки, інтерактивні сервіси	Рівень задоволеності клієнтів; частота звернень; доступність інформації у цифровому форматі
Інноваційність та адаптивність	Інтеграція FinTech, блокчейн, штучного інтелекту; гнучкість у реагуванні на зміни	Кількість впроваджених інноваційних рішень; швидкість адаптації до нових стандартів
Етичність та безпека даних	Дотримання принципів конфіденційності та кібербезпеки	Відсутність випадків витоку даних; відповідність міжнародним стандартам захисту
Результативність консультування	Досягнення клієнтом фінансових цілей, оптимізація витрат, зростання прибутковості	ROI, KPI, індекси задоволеності клієнтів; кількість успішно реалізованих стратегій
Освітня діяльність	Підвищення фінансової грамотності клієнтів через цифрові платформи та інтерактивні модулі	Кількість проведених освітніх заходів; рівень засвоєння матеріалу клієнтами

Джерело: складено автором.

Результативність фінансового консультування проявляється у досягненні клієнтом поставлених фінансових цілей, що може бути виміряно через цифрові показники ефективності, такі як індекси задоволеності чи коефіцієнти прибутковості. Водночас, фінансовий консультант виконує також освітню функцію, сприяючи підвищенню фінансової грамотності клієнтів за допомогою цифрових навчальних платформ, інтерактивних модулів та симуляцій.

Отже, ефективність діяльності фінансового консультанта в умовах цифровізації визначається комплексом критеріїв, що поєднують професійну компетентність, технологічну інноваційність та етичну відповідальність. Ці критерії формують нову парадигму фінансового консалтингу, де цифрові інструменти стають не лише засобом оптимізації роботи, а й чинником підвищення довіри та результативності взаємодії з клієнтом.

Тестові завдання

1. Які цифрові інструменти використовуються у моделі колективного інтелекту?

- а) інтерактивні платформи, краудсорсингові сервіси, блокчейн;
- б) CRM-системи та електронна пошта;
- в) SaaS-платформи та мобільні додатки;
- г) хмарні сервіси та відеоконференції.

2. Персоналізація послуг – це:

- а) використання спеціалізованих програмних продуктів, платформ для аналізу даних та систем штучного інтелекту;
- б) впровадження цифрових протоколів захисту інформації, що гарантують конфіденційність та надійність фінансових операцій;
- в) адаптація рекомендацій до індивідуальних фінансових потреб клієнта на основі аналізу великих масивів даних ;
- г) забезпечення клієнтів можливістю отримувати консультації дистанційно, через онлайн-сервіси та мобільні додатки.

3. На якому етапі консультаційного процесу виявляється сутність проблеми та її причини шляхом: аналізу вихідних даних, документів та фактичних обставин; виявлення ризиків і ресурсів; формування гіпотез щодо причин та можливих наслідків ситуації?

- а) на аналітико-оцінювальному етапі;
- б) на діагностичному етапі;
- в) на рекомендаційному етапі;
- г) на підготовчому етапі.

4. Аналітико-оцінювальний етап консультаційного процесу передбачає:

- а) розробку альтернативних рішень, оцінку їх ефективності та вибір оптимальної стратегії;
- б) збір вихідних фінансових даних та документів;
- в) формування запиту клієнта та уточнення фінансових очікувань;
- г) підсумковий звіт та інтерв'ю.

5. Інтегрований освітній консалтинг характеризується:

- а) автоматизованими рекомендаціями на основі ШІ;
- б) очними консультаціями без цифрових інструментів;
- в) стандартизованими послугами через SaaS-платформи;
- г) поєднанням консалтингу з освітніми програмами для підвищення фінансової грамотності.

6. Кількісні методи аналізу включають:

- а) економетричні моделі;
- б) моделювання сценаріїв;
- в) сенситивіті-аналіз;
- г) екстраполяцію трендів.

7. Різновидом аналітичних методів у фінансовому консультуванні не є:

- а) методи оцінки ризиків;
- б) методи кількісного аналізу;
- в) методи прогнозування;
- г) методи факторного аналізу.

8. Перевагами моделі цифрового партнерства у фінансовому консультуванні є:

- а) гнучкість, прозорість, оптимізація процесів;
- б) доступність, масштабованість стандартизація;
- в) партнерські відносини, синергія знань, прозорість;
- г) висока точність прогнозів, швидкість обробки.

9. Основним ризиком моделі фінансового консультування на основі штучного інтелекту є:

- а) можливі помилки алгоритмів;
- б) високі витрати часу та ресурсів;
- в) обмежена масштабованість та низька довіра клієнтів;

г) відсутність персоналізації та стандартизації.

10. Відмінність традиційної моделі від моделі цифрового партнерства наступна:

а) традиційна використовує лише електронну пошту, цифрове партнерство – блокчейн;

б) традиційна базується на особистих зустрічах, цифрове партнерство інтегрує технології;

в) традиційна передбачає онлайн-курси, цифрове партнерство – очні консультації;

г) відмінностей немає, обидві моделі ідентичні.

Завдання та питання для самоконтролю

1. У чому полягає сутність моделі «Консалтинг як сервіс» та які її ключові переваги?

2. Назвіть принципи організації фінансового консалтингу в цифровому середовищі.

3. Назвіть принципи організації фінансового консалтингу в цифровому середовищі.

4. Що є істотними умовами угоди (договору) про надання консультаційних послуг?

5. Визначте ризики та виклики, що супроводжують цифровізацію фінансового консалтингу.

6. Які цифрові інструменти використовуються у моделі колективного інтелекту?

7. Охарактеризуйте аналітико-оцінювальний етап консультаційного процесу.

8. Проаналізуйте методи ціноутворення консультаційних послуг.

9. У чому полягає відмінність традиційної моделі фінансового консалтингу від моделі цифрового партнерства?

10. Розкрийте сутність консультаційного процесу та поясніть його циклічний характер.

ТЕМА 3

ІНСТИТУТ ФІНАНСОВОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ ТА РИНОК КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

3.1. Поняття консалтингової діяльності та консалтингових послуг в умовах цифровізації

3.2. Види послуг на ринку фінансового консалтингу, що надаються за допомогою сучасних цифрових технологій

3.3. Професійні асоціації у сфері фінансового консалтингу в Україні

3.4. Особливості розвитку ринку консалтингових послуг в Україні

3.1. Поняття консалтингової діяльності та консалтингових послуг в умовах цифровізації

В умовах цифровізації консалтингова діяльність визначається як професійна підтримка бізнесу та державних інституцій, що базується на використанні цифрових технологій, аналітичних платформ та інноваційних методів управління. *Консалтингова діяльність* – це професійна діяльність, спрямована на надання експертних знань, рекомендацій та практичних рішень для оптимізації управління, фінансів, права та інших сфер. Її ключова особливість полягає в інтелектуальному характері: фінансовий консалтинг не створює матеріальних продуктів, а формує цінність через знання, аналітику та стратегічні рекомендації.

Консалтингова діяльність у цифрових умовах виконує роль каталізатора розвитку економіки та суспільства:

- для бізнесу – підвищення конкурентоспроможності та ефективності;
- для держави – модернізація управління публічними фінансами та правовими процесами;
- для суспільства – доступність знань, розвиток фінансової культури та інноваційного мислення.

Основними функція консалтингової діяльності в умовах цифровізації є:

- аналітична – систематизація даних та їх інтерпретація за допомогою цифрових інструментів;
- прогностична – моделювання сценаріїв розвитку бізнесу чи державних інституцій;
- інноваційна – впровадження нових технологій у процеси управління;
- освітня – формування фінансової та цифрової грамотності клієнтів;
- комунікаційна – забезпечення інтерактивного обміну знаннями через цифрові канали.

Консалтингова діяльність може провадитися в різних сферах та напрямках. При цьому кожен напрям фінансового консалтингу може використовувати також різні інфраструктурні елементи, що забезпечують високий рівень консалтингової послуги.

Консалтингові послуги визначаються як особливий вид інтелектуальної діяльності, що має низку специфічних ознак, які відрізняють їх від інших видів економічних послуг. В умовах цифрової трансформації ці характеристики набувають нових акцентів, проте їх сутність залишається незмінною (табл. 3.1).

Консалтингова послуга є різновидом ділової послуги, що має специфічні властивості, які відрізняють її від матеріальних товарів. Її сутність полягає у створенні нематеріального результату, що формується на основі знань, аналітики та інтелектуальної діяльності консультанта. Так, консалтингова послуга характеризується нематеріальною формою, оскільки її результатом є рекомендації, стратегії, аналітичні висновки, а не фізичний продукт. Важливою властивістю є також неподільність виробництва і споживання, оскільки процес надання послуги відбувається одночасно з її використанням клієнтом.

Для консалтингових послуг характерною є мінливість якості, адже ефективність послуги може суттєво змінюватися залежно від часу, умов та компетенцій фінансового консультанта. Консалтингова послуга має також ознаку нездатності до зберігання – її неможливо накопичити чи відкласти на майбутнє,

хоча цифрові технології дозволяють фіксувати результати у вигляді електронних документів чи інтерактивних звітів.

Таблиця 3.1

Ознаки консалтингових послуг в умовах цифровізації

Ознаки консалтингових послуг	Характеристика ознак	Цифрові інструменти
Інтелектуально-творчий характер результату	Консалтингова послуга є продуктом аналітичної та творчої діяльності консультанта, що ґрунтується на знаннях, досвіді та інноваційних підходах.	Використання цифрових інструментів (Big Data, AI) підсилює інтелектуальну складову, але не замінює людську експертизу
Професійна та підприємницька природа	Надання консалтингових послуг здійснюється виключно суб'єктами господарювання, які мають відповідну кваліфікацію та компетенції.	Цифрові платформи розширюють доступ до ринку, але зберігається вимога до професійності
Винагородний характер	Консалтингова діяльність має оплатну основу, що відображає цінність знань та рекомендацій консультанта.	Оплата може здійснюватися через електронні платіжні системи та смарт-контракти
Нематеріальна форма результату	Консалтингова послуга не має завершеного матеріального вираження, її результат існує у вигляді рекомендацій, стратегій, аналітичних висновків чи цифрових моделей.	Цифрові моделі та інтерактивні дашборди стають новими формами представлення результату
Унікальність та ексклюзивність	Кожна послуга є індивідуальною, оскільки враховує специфіку клієнта, його проблеми та стратегічні цілі.	Персоналізація послуг посилюється завдяки цифровим технологіям
Невіддільність від консультанта	Якість та зміст послуги нерозривно пов'язані з особистими знаннями, досвідом і компетенціями її надавача.	Цифрові інструменти лише підтримують, але не замінюють консультанта
Неможливість делегування третім особам	Консалтингова послуга не може бути відтворена сторонніми особами без участі консультанта, оскільки вона базується на його інтелектуальному внеску.	Використання цифрових платформ не усуває потреби в експертному супроводі

Продовження таблиці 3.1

Відносна невизначеність якості	Рівень ефективності консалтингової послуги не завжди може бути чітко вимірний, адже він залежить від багатьох зовнішніх факторів.	Цифрова аналітика дозволяє краще оцінювати результативність, але невизначеність зберігається
Розбіжність між очікуваним та фактичним результатом	Клієнт може отримати корисний ефект, який не завжди збігається з його початковими очікуваннями.	Цифрові моделі зменшують ризик розбіжностей, але не усувають його повністю
Відкладений ефект	Практична користь від консалтингової послуги може проявитися лише через певний проміжок часу після її впровадження.	У цифрових умовах швидкість реалізації може зростати, але ефект часто залишається відстроченим

Джерело: складено автором.

Важливою рисою консалтингових послуг є й взаємозамінність із товарами, адже певні аспекти консалтингу можуть бути інтегровані у програмні продукти чи цифрові системи, проте інтелектуальна складова залишається незамінною [34, с. 272]. Крім того, консалтингова послуга завжди має індивідуалізований характер, оскільки адаптується до потреб конкретного клієнта, його проблем та стратегічних цілей.

Таким чином, консалтингова послуга в умовах цифровізації постає як інтелектуально-цифровий продукт, що поєднує знання, аналітику та технології. Вона зберігає свої фундаментальні властивості – нематеріальність, мінливість та індивідуалізованість, але трансформується завдяки цифровим інструментам, які підвищують її ефективність, інтерактивність та доступність.

3.2. Види послуг на ринку фінансового консалтингу, що надаються за допомогою сучасних цифрових технологій

Фінансовий консалтинг в умовах цифровізації перетворюється на багатофункціональний інструмент підтримки бізнесу,

державних інституцій та приватних осіб. Його особливість полягає у використанні сучасних цифрових технологій, які забезпечують швидкість, точність та інтерактивність аналітичних процесів. При цьому, зростання складності фінансових процесів, глобалізація ринків та посилення регуляторних вимог формують потребу у спеціалізованих послугах, що дозволяють мінімізувати ризики та оптимізувати використання ресурсів. Фінансовий консалтинг охоплює широкий спектр напрямів – від стратегічного планування та управління інвестиціями до податкового консультування й реструктуризації боргових зобов'язань (рис. 3.1). Кожен вид консалтингових послуг має власну специфіку, орієнтовану на вирішення конкретних проблем клієнтів та підвищення їх фінансової спроможності. Водночас розвиток цього сегмента ринку сприяє формуванню нових підходів до фінансового менеджменту, інтеграції цифрових технологій та підвищенню рівня фінансової культури.



Рис. 3.1. Види послуг на ринку фінансового консалтингу в умовах цифровізації

Джерело: складено автором.

Аналітичний сегмент фінансового консалтингу зазнав суттєвих змін під впливом цифрових технологій. Сучасні інструменти обробки великих масивів даних (Big Data) та

алгоритми штучного інтелекту дозволяють здійснювати комплексний моніторинг фінансового стану підприємств, виявляти приховані ризики та прогнозувати майбутні тенденції розвитку. Використання цифрових платформ для моделювання сценаріїв дає змогу клієнтам отримувати більш точні оцінки інвестиційних проектів та приймати обґрунтовані управлінські рішення. Відтак, аналітичні послуги перетворюються на інтерактивний процес, що забезпечує глибоку діагностику фінансових потоків у режимі реального часу.

Інвестиційний консалтинг у цифровому середовищі набуває нових форм завдяки використанню спеціалізованих платформ для дистанційного управління портфелями. Алгоритмічні системи, відомі як робо-адвайзери, формують оптимальні стратегії інвестування на основі аналізу ринкових даних та індивідуальних параметрів клієнта. Віртуальні кабінети забезпечують доступ до інтерактивних графіків, прогнозів та рекомендацій, що робить процес інвестування більш прозорим і персоналізованим. В такому контексті цифрові технології сприяють демократизації інвестиційних послуг, роблячи їх доступними для ширшого кола користувачів.

Борговий консалтинг передбачає розробку стратегій реструктуризації боргу, оптимізацію умов кредитування, оцінку боргового навантаження та пошук ефективних інструментів залучення фінансування. Завдяки професійній підтримці консультантів клієнти отримують можливість знизити ризики неплатоспроможності, забезпечити стабільність фінансових потоків та сформувані більш збалансовану боргову політику. Разом з тим, в умовах цифровізації борговий консалтинг набуває нових форм та інструментів, що істотно змінюють його роль у фінансовій системі. Традиційні методи управління борговими зобов'язаннями доповнюються цифровими технологіями, які забезпечують швидший доступ до інформації, автоматизацію процесів аналізу та прогнозування, а також підвищення прозорості взаємодії між кредиторами та позичальниками. При цьому, важливим аспектом є також розвиток електронних сервісів для переговорів із кредиторами та укладання угод, що мінімізує

транзакційні витрати та скорочує часові рамки прийняття рішень. Відтак, борговий консалтинг в умовах цифровізації трансформується із традиційної консультативної практики у високотехнологічний інструмент фінансового менеджменту, що поєднує аналітику, автоматизацію та інноваційні підходи до управління борговими зобов'язаннями. Це не лише підвищує ефективність фінансових рішень, але й сприяє формуванню більш стійкої та адаптивної економічної системи.

Податкове консультування в умовах цифровізації зазнає суттєвих трансформацій, що пов'язані з інтеграцією інформаційних технологій у процеси аналізу, планування та контролю податкових зобов'язань. Традиційні методи консультування, які ґрунтувалися переважно на індивідуальних консультаціях та ручному опрацюванні даних, поступово доповнюються цифровими інструментами, що забезпечують оперативність, точність та прозорість у взаємодії між платниками податків і консультантами. При цьому, використання спеціалізованих програмних рішень, електронних платформ та систем автоматизованого аналізу дозволяє здійснювати комплексний моніторинг податкових ризиків, моделювати сценарії оптимізації податкових платежів та забезпечувати відповідність вимогам законодавства у режимі реального часу. Цифровізація також відкриває нові можливості для комунікації між консультантами та клієнтами: онлайн-консультації, електронний документообіг, інтеграція з державними інформаційними системами значно скорочують часові та фінансові витрати. У результаті податкове консультування перетворюється на більш гнучкий та технологічно орієнтований інструмент, що забезпечує підвищення ефективності управління податковими процесами та сприяє формуванню прозорого бізнес-середовища.

Освітній напрям фінансового консалтингу також активно інтегрує цифрові технології. Онлайн-курси та вебіари сприяють підвищенню фінансової грамотності та формуванню навичок управління фінансами. Використання симуляційних платформ дозволяє моделювати фінансові рішення у навчальних цілях, що

забезпечує практичну орієнтацію освітнього процесу. Інтеграція елементів EdTech у консалтингові програми сприяє підвищенню кваліфікації клієнтів та формуванню сучасних компетенцій у сфері фінансового управління.

Таким чином, сучасні цифрові технології не лише розширюють спектр послуг на ринку фінансового консалтингу, але й змінюють їхню сутність. Вони забезпечують інтерактивність, персоналізацію та доступність консалтингових рішень, що підвищує їхню ефективність та практичну цінність для бізнесу й окремих користувачів.

3.3. Професійні асоціації у сфері фінансового консалтингу в Україні

В Україні професійні асоціації у сфері фінансового консалтингу виконують провідну роль у формуванні стандартів діяльності, захисті інтересів учасників ринку та інтеграції у міжнародний простір. Такі асоціації поступово формують інституційне середовище, яке сприяє розвитку ринку та підвищенню довіри до фінансових послуг. Найбільш важливими в окресленому контексті є *Всеукраїнська асоціація фінансових компаній (ВАФК)* та *Міжнародний альянс податкових і фінансових консультантів (IATFC)*.

Всеукраїнська асоціація фінансових компаній (ВАФК) об'єднує небанківські фінансові установи та активно взаємодіє з державними регуляторами. Її діяльність спрямована на захист інтересів учасників ринку, розробку пропозицій щодо вдосконалення законодавства та впровадження стандартів прозорості й професійної етики. ВАФК має практичний вплив на розвиток фінансового консалтингу, адже консультанти, які співпрацюють із небанківськими установами, отримують більш стабільне та прогнозоване середовище для роботи.

До складу ВАФК входить значна частка учасників ринку мікрокредитування, а також компанії, які здійснюють діяльність у сфері факторингу, торгівлі валютними цінностями, переказу коштів, фінансові установи зі статусом внутрішньодержавних

платіжних систем, FinTech-компанії, ломбарди та необанки. Така широка репрезентація забезпечує асоціації статус ключового об'єднання, що охоплює різні сегменти фінансового консалтингу та послуг.

ВАФК виконує функцію представництва інтересів своїх учасників у взаємодії з державними органами, зокрема Національним банком України, Державною службою фінансового моніторингу, профільним комітетом Верховної Ради України, Міністерством фінансів, Міністерством юстиції, Міністерством цифрової трансформації та Антимонопольним комітетом. Така діяльність сприяє формуванню збалансованої регуляторної політики та захисту прав учасників фінансового ринку. Водночас асоціація активно розвиває також міжнародну співпрацю, підтримуючи партнерські відносини з профільними організаціями Європейського Союзу, серед яких FinTech Lithuania, Lietuvos Kreditas та Finco. Це дозволяє інтегрувати український фінансовий сектор у європейський простір, запозичувати сучасні практики та сприяти гармонізації стандартів.

Важливим напрямом діяльності ВАФК є просування фінансової інклюзії та підвищення рівня фінансової грамотності населення. У цьому контексті асоціація виступає генеральним партнером Національного банку України в інформаційній кампанії #ЗнайСвоїПрава, що має на меті підвищення обізнаності громадян щодо їхніх прав у сфері фінансових послуг. Крім того, ВАФК організовує численні професійні заходи для учасників ринку: конференції, круглі столи, форуми та освітні програми. Такі ініціативи сприяють обміну досвідом, поширенню сучасних знань та формуванню єдиної професійної спільноти, орієнтованої на розвиток фінансового консалтингу в Україні.

Отже, діяльність *Всеукраїнської асоціації фінансових компаній* має комплексний характер: вона поєднує функції представництва, освітньої підтримки, міжнародної інтеграції та просування фінансової культури, що робить її одним із ключових чинників інституційного розвитку фінансового ринку України.

Міжнародний альянс податкових і фінансових консультантів (IATFC) є глобальним професійним об'єднанням, створеним для

розвитку та підтримки фахівців у сфері оподаткування й фінансового консалтингу. Він інтегрує національні асоціації та консультантів із різних країн, забезпечуючи доступ до міжнародних стандартів, ресурсів і практик. IATFC має представництво в Україні та забезпечує інтеграцію українських фахівців у глобальну професійну спільноту. Завдяки цьому консультанти отримують доступ до міжнародних практик, стандартів та можливостей співпраці, що підвищує конкурентоспроможність українського фінансового консалтингу.

Альянс виконує кілька важливих функцій. По-перше, він забезпечує професійну підтримку своїх членів, надаючи методичні матеріали, аналітичні огляди та освітні ресурси. По-друге, він створює можливості для міжнародної співпраці, об'єднуючи консультантів із різних країн у єдину професійну спільноту. Це дозволяє обмінюватися досвідом, впроваджувати найкращі практики та адаптувати їх до національних умов. При цьому, важливе значення має також освітня діяльність IATFC, оскільки організація пропонує програми підвищення кваліфікації, сертифікаційні курси та тренінги, які поєднують знання з податкового аудиту та фінансового консалтингу. Це дозволяє фінансовим консультантам отримувати комплексні компетенції та відповідати вимогам сучасного ринку.

Для України членство в IATFC відкриває доступ до міжнародних стандартів і практик, сприяє інтеграції національних консультантів у світову професійну спільноту та підвищує конкурентоспроможність українського фінансового консалтингу. Завдяки цьому українські фахівці можуть брати участь у міжнародних конференціях, отримувати сертифікації та розширювати спектр послуг відповідно до глобальних тенденцій. Відтак, IATFC виступає важливим інституційним механізмом, що поєднує функції професійної підтримки, освітнього розвитку та міжнародної інтеграції. Його діяльність сприяє формуванню високих стандартів у сфері податкового та фінансового консалтингу, а також створює умови для гармонізації національних практик із європейськими та світовими підходами.

Окрім, вищеокреслених провідних об'єднань є ще й інші

професійні структури, які працюють у суміжних сферах, зокрема асоціації аудиторів, бухгалтерів та податкових консультантів. Діяльність таких структур тісно пов'язана з фінансовим консалтингом, адже вони формують єдине професійне поле, де забезпечується обмін знаннями, розробка методичних матеріалів та підтримка високих стандартів роботи.

Таким чином, професійні асоціації у сфері фінансового консалтингу в Україні виконують багатофункціональну роль: вони є інструментом захисту інтересів учасників ринку, джерелом професійного розвитку та каналом інтеграції у світовий фінансовий простір. Їх діяльність сприяє формуванню прозорого та конкурентного середовища, що є необхідною умовою для сталого розвитку фінансового консалтингу в країні.

3.4. Особливості розвитку ринку консалтингових послуг в Україні

Ринок консалтингових послуг в Україні має низку особливостей, що визначають його сучасний стан та перспективи розвитку. Він формується під впливом трансформаційних процесів у національній економіці, інтеграції у світовий фінансовий простір та зростання попиту на професійні консультації з боку бізнесу й державних інституцій.

Однією з важливих характеристик ринку є структурна різноманітність консалтингових послуг. В Україні активно розвиваються напрями фінансового, юридичного, управлінського та ІТ-консалтингу. Особливе місце займає фінансовий консалтинг, який охоплює питання податкового планування, управління ризиками, інвестиційного аналізу та оптимізації бізнес-процесів. Зростання ролі цього сегмента пояснюється потребою підприємств у професійній підтримці в умовах нестабільного економічного середовища та постійних змін у законодавстві. Особливістю ринку є також його залежність від міжнародних практик та стандартів. Відтак, українські консалтингові компанії дедалі активніше інтегруються у глобальні професійні мережі, співпрацюють із міжнародними асоціаціями та впроваджують

сучасні методики управління. Це сприяє гармонізації національних підходів із європейськими та світовими стандартами, що значно підвищує конкурентоспроможність фінансових консультантів в Україні.

Протягом останніх років ринок консалтингових послуг характеризується зростанням ролі професійних асоціацій та інституційного середовища. Такі організації, як Всеукраїнська асоціація фінансових компаній (ВАФК) та Міжнародний альянс податкових і фінансових консультантів (IATFC), забезпечують захист інтересів учасників ринку, сприяють підвищенню кваліфікації консультантів та створюють умови для міжнародної співпраці. Їхня діяльність формує професійні стандарти та підтримує розвиток фінансової грамотності населення.

Суттєвим чинником розвитку консалтингових послуг є цифровізація, яка сприяє активному поширенню ІТ-консалтингу, послуг у сфері кібербезпеки та управління даними. Це створює нові ніші для спеціалізованих компаній та підвищує роль інноваційних технологій у консалтингу. Структура ринку поступово розширюється: поряд із традиційними напрямками управлінського та фінансового консалтингу зростає значення маркетингових, кадрових та освітніх послуг. Разом з тим, ринок стикається з низкою викликів. Серед них – обмежені фінансові ресурси клієнтів, зокрема малого та середнього бізнесу, а також недостатній рівень довіри до зовнішніх консультантів. Це зумовлює потребу у підвищенні професійної кваліфікації фахівців, впровадженні міжнародних сертифікацій та формуванні довгострокових партнерських відносин із клієнтами.

Фінансовий консалтинг як специфічна форма консалтингової діяльності відзначається також високим рівнем складності, адже охоплює комплексне управління кількома бізнес-процесами, потребує ретельного обґрунтування доцільності запланованих заходів та значного обсягу підготовчої роботи [44]. При цьому, важливою умовою є доступ фінансових консультантів до інформації, яка становить комерційну таємницю підприємства, що передбачає високий рівень довіри між замовником і виконавцем. Ефективність такої співпраці залежить також від чіткого

визначення цілей, завдань, обов'язків і відповідальності сторін, а також від прозорості процедури консалтингу та критеріїв оцінювання його результатів.

В сучасних умовах більшість українських компаній потребують фінансових консультацій, однак попит на такі послуги залишається недостатньо сформованим. Це пояснюється низкою стримуючих чинників: недосконалістю нормативно-правового регулювання, низьким рівнем довіри до консалтингових компаній, труднощами у взаємодії з персоналом клієнтських організацій, непрозорим ціноутворенням, проблемами з оцінюванням ефективності послуг, закритістю бізнесу та обмеженою платоспроможністю клієнтів. Додатковим бар'єром є соціальне несприйняття консалтингу як професійної діяльності, що знижує його популярність серед потенційних споживачів.

Предметом фінансового консультування можуть бути бюджетування, управлінський та бухгалтерський облік, оптимізація оподаткування, аналіз господарської діяльності. Особливе місце займає бухгалтерський аутсорсинг, який походить від практики аутсорсингу аудиторських послуг і є одним із найбільш затребуваних напрямів.

Таким чином, ринок консалтингових послуг в Україні сприяє належному функціонуванню бізнес-структур та підвищенню їх конкурентоспроможності. Подальший розвиток ринку залежить від удосконалення законодавчої бази, формування довіри до консультантів, прозорості ринку та адаптації до міжнародних стандартів. Перспективи ринку консалтингових послуг визначаються також процесами стабілізації економіки та поступовим укоріненням фінансового консалтингу як невід'ємної складової бізнес-практики.

Тестові завдання

1. Важливою особливістю консалтингової діяльності в умовах цифровізації є:

- а) створення матеріальних продуктів;
- б) формування цінності через знання та аналітику;
- в) використання традиційних методів управління;
- г) надання стандартних послуг.

2. Розвитку фінансової грамотності в процесі фінансового консалтингу найбільше сприяють наступні цифрові інструменти:

- а) онлайн-курси та симуляційні платформи;
- б) традиційні лекції;
- в) паперові підручники;
- г) усні консультації.

3. Яка ознака консалтингової послуги означає, що її ефективність може змінюватися залежно від часу та компетенцій фінансового консультанта?

- а) відкладений ефект;
- б) винагородний характер;
- в) мінливість якості;
- г) невіддільність від фінансового консультанта.

4. Цифрові технології змінюють сутність консалтингових послуг наступним чином:

- а) перетворюють їх на матеріальні товари;
- б) усувають інтелектуальну складову;
- в) зменшують практичну цінність для бізнесу;
- г) забезпечують інтерактивність, персоналізацію та доступність.

5. Що є основною особливістю робо-адвайзерів у сфері інвестиційного консалтингу?

- а) використання ручних методів аналізу;
- б) формування оптимальних стратегій інвестування на основі даних;
- в) відсутність персоналізації;
- г) обмеження доступу до широкого кола користувачів.

6. Функцією консалтингової діяльності, що полягає у моделюванні сценаріїв розвитку бізнесу чи державних інституцій є:

- а) прогностична;
- б) аналітична;
- в) освітня;
- г) комунікаційна.

7. Яку кампанію підтримує Всеукраїнська асоціація фінансових компаній (ВАФК) разом із НБУ для підвищення фінансової грамотності населення?

- а) #ФінансоваСвідомість;
- б) #ЗнайСвоїПрава ;
- в) #ФінансиДляВсіх ;
- г) #ГрошіТаЗнання.

8. Визначальною характеристика ринку консалтингових послуг є:

- а) однорідність послуг;
- б) відсутність міжнародної інтеграції;
- в) державне регулювання;
- г) структурна різноманітність.

9. Ключовою функцією, яку виконують професійні асоціації у сфері фінансового консалтингу в Україні є:

- а) формування стандартів діяльності та захист інтересів учасників ринку;
- б) надання кредитів та депозитів;
- в) організація освітніх курсів;
- г) розробка програмного забезпечення.

10. ВАФК співпрацює з наступними організаціями ЄС:

- а) Світовий банк;
- б) МВФ;
- в) FinTech Lithuania;
- г) Європейський центральний банк.

Завдання та питання для самоконтролю

1. Охарактеризуйте основні функції консалтингової діяльності.
2. Як цифрові платформи змінюють взаємодію між платниками податків і консультантами?
3. Оцініть значення міжнародної співпраці професійних асоціацій у сфері фінансового консалтингу.
4. Як міжнародна співпраця професійних асоціацій у сфері фінансового консалтингу впливає на інтеграцію України у європейський фінансовий простір?
5. Окресліть власне бачення перспектив розвитку фінансового консалтингу в Україні.
6. Чому цифрові технології не можуть повністю замінити людську експертизу?
7. Проаналізуйте ознаки консалтингових послуг.
8. Чому консалтингова послуга не може бути накопичена чи відкладена на майбутнє?
9. Поясніть, у чому полягає інтелектуальний характер та нематеріальна форма результату консалтингової діяльності.
10. Як алгоритмічні системи змінюють процес управління портфелями?

ТЕМА 4

ФІНАНСОВЕ КОНСУЛЬТУВАННЯ ЩОДО ОПТИМІЗАЦІЇ ОПОДАТКУВАННЯ

4.1. Організаційні етапи та інформаційне забезпечення податкового консалтингу в умовах цифровізації

4.2. Напрями фінансового консультування щодо оптимізації оподаткування доходів фізичних осіб

4.3. Методи та моделі фінансового консультування щодо оптимізації оподаткування доходів фізичних осіб

4.4. Податкове консультування в системі оподаткування підприємницької діяльності. Мінімізація податкових платежів в межах податкового законодавства.

4.5. Підготовка високопрофесійних фахівців з податкового консультування за допомогою сучасних цифрових технологій

4.1. Організаційні етапи та інформаційне забезпечення податкового консалтингу в умовах цифровізації

В умовах цифрової трансформації податковий консалтинг виступає як специфічний інформаційно-правовий та гарантійний механізм, що забезпечує формування належних умов для реалізації платниками податків їх законних прав і виконання визначених обов'язків. Він виконує функцію інституційного посередництва між державою та фізичними й юридичними особами, сприяючи послідовності й правовій визначеності у сфері податкових відносин. При цьому, податковий консалтинг передбачає багаторівневу організацію процесів, що забезпечує ефективність та правову визначеність консультаційних послуг. Відтак, організаційні етапи податкового консалтингу формуються як послідовна система дій, спрямованих на забезпечення ефективного управління податковими процесами.

Діагностичний етап передбачає аналіз фінансово-господарської діяльності клієнта, виявлення податкових ризиків та оцінку відповідності чинному законодавству.

Аналітичний етап – моделювання податкових наслідків різних управлінських рішень, використання цифрових інструментів для прогнозування та оптимізації податкового навантаження.

Проектний етап – розробка індивідуальних стратегій податкового планування, врахування галузевих особливостей та міжнародних стандартів.

Імплементаційний етап – впровадження рекомендацій у практику підприємства, інтеграція цифрових сервісів (електронна звітність, автоматизовані системи обліку).

Моніторинговий етап – постійне відстеження змін у законодавстві та цифрових платформах, коригування консультаційних рішень відповідно до нових регуляторних вимог.

Інформаційне забезпечення податкового консалтингу в умовах цифровізації ґрунтується на використанні сучасних джерел та технологій. До ключових складових належать електронні бази нормативно-правових актів, офіційні портали податкових органів, міжнародні стандарти фінансової звітності, електронні сервіси державних органів, цифрові платформи та інтелектуальні технології. Важливу роль відіграють також аналітичні системи та програмні комплекси, що дозволяють моделювати податкові сценарії та інтегрувати фінансові й правові дані.

Електронні бази нормативно-правових актів забезпечують податкових консультантів актуальною правовою інформацією. Використання електронних баз дозволяє швидко знаходити зміни у податковому законодавстві, відстежувати нові редакції нормативних документів та формувати правові висновки на основі достовірних джерел. Автоматизований пошук і систематизація норм права значно скорочують час підготовки консультаційних матеріалів.

Державні веб-ресурси виступають каналом прямої комунікації між платником податків та контролюючими органами. Вони містять роз'яснення, інструкції, новини щодо змін у законодавстві, а також інтегровані сервіси для подання звітності чи отримання довідок. Це підвищує прозорість взаємодії та зменшує ризики інформаційних помилок.

У глобалізованому середовищі податковий консалтинг не може обмежуватися лише національними нормами. Саме тому, використання *міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ)* забезпечує узгодженість фінансової інформації, полегшує роботу з міжнародними інвесторами та сприяє гармонізації податкового планування у транснаціональних компаніях.

Значним ресурсом податкового консалтингу є *електронні сервіси державних органів*, зокрема кабінет платника податків та системи електронної звітності. Вони забезпечують автоматизацію процесів подання та перевірки звітності, зменшують адміністративне навантаження на підприємства та сприяють формуванню єдиного інформаційного простору між бізнесом і державою.

Цифрові платформи податкового консалтингу гарантують ефективний обмін даними між консультантом і клієнтом, а хмарні технології – безпечне зберігання та обробку інформації. Використання *інтелектуальних технологій*, таких як штучний інтелект і машинне навчання, сприяє автоматизації аналізу податкових ризиків та прогнозуванню змін у регуляторному середовищі.

Аналітичні системи та програмні комплекси (ВІ-системи, спеціалізовані програмні продукти) дозволяють моделювати різні сценарії податкового навантаження, прогнозувати наслідки управлінських рішень та інтегрувати фінансові й правові дані в єдину інформаційну систему. Це створює основу для стратегічного планування та мінімізації ризиків.

Таким чином, цифровізація трансформує податковий консалтинг у комплексну систему, що поєднує правову експертизу, фінансовий аналіз та сучасні інформаційні технології. Це дозволяє підвищити прозорість і достовірність даних, скоротити час на підготовку звітності, мінімізувати ймовірність помилок та розширити можливості стратегічного планування. Податковий консалтинг у цифрову епоху стає важливим інструментом забезпечення фінансової спроможності фізичних і юридичних осіб, а також їх адаптації до динамічних умов економічного середовища.

4.2. Напрями фінансового консультування щодо оптимізації оподаткування доходів фізичних осіб

Фінансове консультування щодо оптимізації оподаткування доходів фізичних осіб є комплексним процесом, що поєднує економічний, правовий, стратегічний та освітній аналіз. Такий вид консалтингу передбачає: аналіз джерел доходів та їх податкового навантаження; розробку індивідуальних стратегій податкового планування; оцінку можливостей використання податкових пільг та знижок; рекомендації щодо інвестиційних інструментів, які мають податкові переваги; правову підтримку у питаннях декларування доходів та взаємодії з податковими органами; проведення освітніх та інформаційних заходів для підвищення фінансової грамотності (рис. 4.1). Кожен із напрямів фінансового консультування у сфері оподаткування доходів фізичних осіб відображає окремий аспект роботи, спрямованої на оптимізацію податкових зобов'язань, підвищення фінансової ефективності, забезпечення правової захищеності платника податків та розвиток фінансової культури.

Аналіз джерел доходів фізичних осіб здійснюється шляхом систематизації та класифікації їх фінансових потоків. До доходів фізичних осіб належать заробітна плата, підприємницькі доходи, інвестиційні прибутки, спадкові надходження, доходи від оренди майна, авторські винагороди та інші. Фінансове консультування передбачає дослідження структури доходів, вивчення динаміки податкових ставок, а також порівняння з міжнародними практиками оподаткування. При цьому, податкове навантаження визначається через співвідношення обсягу сплачених податків до сукупного доходу, що дозволяє оцінити рівень ефективності використання ресурсів, виявити дисбаланси у податковій системі та потенційні ризики для платника податків.

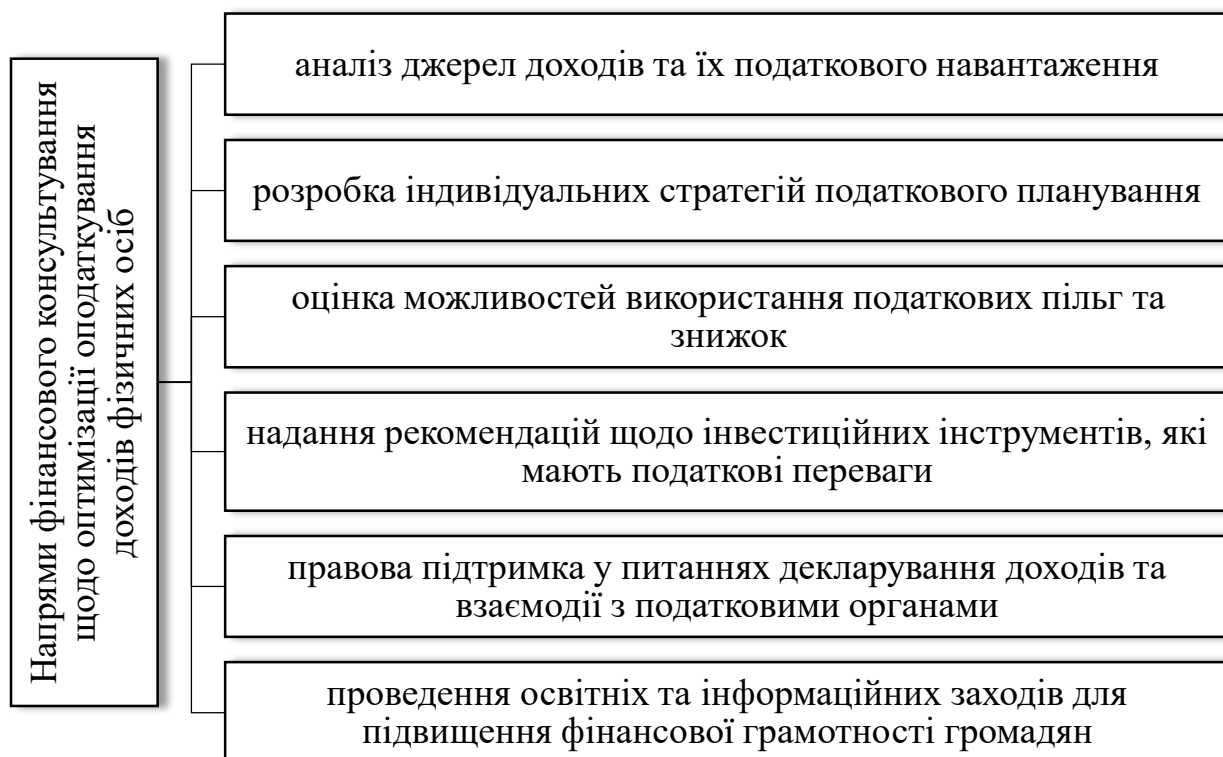


Рис. 4.1. Напрями фінансового консультування щодо оптимізації оподаткування доходів фізичних осіб

Джерело: складено автором.

Податкове планування спрямоване на оптимізацію фінансових потоків у межах чинного законодавства. Разом з тим, індивідуальні стратегії податкового планування враховують особисті фінансові цілі, рівень доходів, ризик-профіль платника, а також особливості сімейного стану та майнового положення. Фінансовий консалтинг передбачає моделювання альтернативних сценаріїв оподаткування, прогнозування змін у законодавстві, оцінку довгострокових наслідків для фінансової стійкості, а також застосування методів оптимізації податкових платежів з урахуванням ризиків податкових перевірок.

Податкові пільги та знижки є важливим інструментами державної політики, що стимулює економічну активність, соціальну підтримку та інвестиції. При цьому, консультативна діяльність полягає у визначенні доступних преференцій, аналізі умов їх застосування, розрахунку економічного ефекту та рекомендаціях щодо оптимального використання. На основі консультування здійснюється порівняння альтернативних

варіантів використання пільг, оцінка їх впливу на загальне податкове навантаження, а також дослідження ефективності державних програм підтримки [39, с. 183].

Інвестиційні інструменти, такі як пенсійні фонди, страхові програми, державні облігації, інвестиційні фонди та інші фінансові продукти, можуть забезпечувати податкові стимули. Саме тому, консультант має оцінювати не лише фінансову дохідність, а й податкові наслідки інвестування, враховуючи індивідуальні цілі та часові горизонти. В такому контексті фінансовий консалтинг передбачає порівняння ефективності різних інструментів, моделювання їх впливу на довгострокову фінансову стратегію, визначення оптимального портфеля та оцінку ризиків.

Декларування доходів фізичних осіб є ключовим елементом податкової дисципліни. Відтак, консультативна підтримка охоплює підготовку документів, перевірку їх відповідності законодавству, супровід у процесі комунікації з контролюючими органами, а також представництво інтересів платника у випадках податкових спорів. При цьому, здійснюється дослідження правових норм, практики їх застосування, оцінка ризиків, пов'язаних із можливими податковими спорами та розроблення рекомендацій щодо мінімізації юридичних ризиків.

Важливою складовою фінансового консультування щодо оптимізації оподаткування доходів фізичних осіб є також проведення освітніх програм, семінарів та тренінгів, спрямованих на підвищення рівня фінансової грамотності платників податків. Це сприяє кращому розумінню податкового законодавства, підвищенню відповідальності та зниженню ризиків помилок у декларуванні. Належне консультування в цьому напрямку передбачає розробку навчальних матеріалів, аналіз ефективності освітніх програм та впровадження сучасних цифрових технологій для доступності інформації.

В сучасних умовах зростання складності податкового законодавства, постійні зміни у нормативно-правовій базі та неоднозначність судової практики збільшують потребу у професійній підтримці платників податків. У такому контексті

фінансовий консалтинг виступає не лише як сервісна послуга, а й як механізм оптимізації податкових зобов'язань та мінімізації ризиків. При цьому, перешкодами належного розвитку окресленого виду консультування є: недостатній рівень фінансової грамотності населення, що знижує ефективність використання консультаційних послуг; ризики подвійного трактування норм, оскільки податкові органи та судові інстанції можуть по-різному інтерпретувати положення законодавства, що створює додаткові правові ризики; відсутність єдиних критеріїв оцінки професійності консультантів; нерозвинута науково-методична база надання послуг; недостатність достовірної інформації щодо кількості операторів ринку, видів консалтингових продуктів, їх споживчих характеристик; відсутність гарантій результативності консалтингових послуг; висока вартість консалтингових послуг, що обмежує доступ до якісного консалтингу для окремих категорій платників; необхідність інтеграції цифрових технологій, оскільки автоматизація процесів аналізу та планування податкових платежів потребує сучасних програмних рішень, які лише частково впроваджені у практику.

4.3. Методи та моделі фінансового консультування щодо оптимізації оподаткування доходів фізичних осіб

На практиці виокремлюють низку методів фінансового консультування щодо оптимізації оподаткування доходів фізичних осіб (табл. 4.1). Застосування зазначених методів у фінансовому консультуванні забезпечує зменшення податкового навантаження на фізичних осіб, підвищення рівня правової захищеності платників, формування довгострокових стратегій фінансової стабільності та розвиток фінансової грамотності населення.

Таблиця 4.1.

**Методи фінансового консультування щодо оптимізації
оподаткування доходів фізичних осіб**

№ п/п	Методи фінансового консультування	Зміст методів фінансового консультування
1	Аналітичний метод	Передбачає систематичний аналіз чинного законодавства, судової практики та офіційних роз'яснень контролюючих органів. Використовується для прогнозування податкових наслідків та визначення рівня ризиків при здійсненні операцій.
2	Порівняльно- правовий метод	Застосовується для зіставлення різних варіантів отримання доходів (заробітна плата, дивіденди, інвестиційні прибутки тощо) з метою вибору найбільш ефективної форми з позиції податкового навантаження.
3	Метод податкового планування	Орієнтований на розробку довгострокових стратегій управління доходами та витратами фізичних осіб. Включає використання легальних інструментів оптимізації, таких як податкові пільги, інвестиційні програми, страхові продукти.
4	Прецедентний метод	Ґрунтується на аналізі судових рішень та практики застосування податкових норм. Дозволяє враховувати можливі інтерпретації законодавства контролюючими органами та мінімізувати правові ризики.
5	Метод моделювання сценаріїв	Використовується для прогнозування податкових наслідків за різними сценаріями отримання доходів. Дозволяє клієнту обрати оптимальний варіант з урахуванням рівня ризику та фінансової вигоди.
6	Цифрово- аналітичний метод	Передбачає застосування сучасних програмних продуктів та електронних платформ для автоматизованого розрахунку податкових зобов'язань, що підвищує точність та швидкість консалтингових послуг.

Джерело: складено автором.

Консультаційна діяльність у сфері оподаткування доходів фізичних осіб охоплює як аналіз уже здійснених господарських операцій, так і тих, що перебувають на стадії планування. У процесі надання фінансових консультацій оцінюються податкові наслідки та визначається рівень можливих ризиків за різними

сценаріями проведення операцій. Особливу увагу приділяють дослідженню практики трактування аналогічних операцій податковими органами, пошуку релевантних прецедентів у базах судових рішень, а також аналізу офіційних роз'яснень контролюючих органів щодо предмета консультації. Результатом такої роботи є підготовка ґрунтовного аналітичного звіту, який містить систематизований опис операцій, оцінку рівня податкових ризиків та рекомендації щодо альтернативних варіантів їх здійснення. Крім того, у звіті окреслюються пропозиції щодо мінімізації можливих помилок та забезпечення відповідності дій фізичних осіб чинним нормам податкового законодавства.

Процес взаємодії консультанта та клієнта передбачає наявність кількох усталених моделей фінансового консалтингу у сфері оподаткування доходів фізичних осіб. Кожна з них має власні переваги й обмеження, що визначають ефективність використання у конкретних умовах. Так, експертна модель характеризується домінуванням консультанта як носія спеціалізованих знань. Клієнт виступає пасивним учасником процесу, обмежуючись наданням вихідної інформації. Така модель забезпечує високу швидкість отримання консультацій, можливість оперативного реагування на зміни законодавства, а також дозволяє мінімізувати витрати часу та ресурсів. Водночас для неї характерними є обмеженість інформаційної бази, ризик формального сприйняття рекомендацій, відсутність гарантій їх коректного застосування. В контексті зазначеного експертна модель є ефективною у випадках стандартних ситуацій, але менш придатною для комплексних проблем, що потребують глибокого аналізу.

Проектна модель передбачає активну роль консультанта у розробці та впровадженні рішень. Вона наближається до управлінського консалтингу, оскільки включає етапи планування, організації та контролю. Для моделі характерними є системність, можливість комплексного вирішення проблем, використання сучасних методів управління проектами. Разом з тим, низький рівень залученості клієнта часто знижує ефективність імплементації рішень. На практиці проектна модель є більш

оптимальною для підприємств, де потрібна структурована робота із великими масивами даних.

Процесна модель базується на партнерській взаємодії консультантів та фізичних осіб. Вона передбачає спільну участь у діагностиці проблем, розробці та реалізації рішень. Перевагами такої моделі є інтеграція знань і досвіду обох сторін, підвищення рівня довіри, формування стійких навичок у клієнта. Однак, процесна модель потребує значних часових та фінансових витрат, належної мотивації фізичних осіб. Окреслена модель є найбільш ефективною для формування довгострокових стратегій податкового планування, оскільки забезпечує глибоке розуміння проблематики.

Навчальна модель орієнтована на формування компетенцій фізичних осіб на основі освітніх заходів. Консультант виступає як викладач, надаючи теоретичні знання та практичні інструменти. Така модель забезпечує розвиток професійної компетентності громадян, формування довгострокових навичок самостійного вирішення проблем. Разом з тим, для моделі можливим є домінування теоретичних аспектів, що не завжди відповідають практичним потребам. Загалом навчальна модель розглядається як інвестиція у людський капітал, що сприяє підвищенню загальної фінансової грамотності.

Ефективність вищевикреслених моделей залежить від контексту їх застосування. Експертна модель забезпечує швидке вирішення стандартних питань, проектна – комплексний підхід до проблем, процесна – інтеграцію знань і досвіду, а навчальна – розвиток компетенцій клієнта. При цьому, можливість комбінування моделей залежно від потреб фізичних осіб та специфіки завдань дозволяє підвищити якість фінансового консультування та його практичну значущість. Вибір моделі має здійснюватися з урахуванням балансу між витратами та очікуваними результатами.

4.4. Податкове консультування в системі оподаткування підприємницької діяльності. Мінімізація податкових платежів в межах податкового законодавства

Податкове консультування є важливою складовою системи оподаткування підприємницької діяльності, оскільки воно забезпечує підприємствам професійну підтримку у сфері правового та фінансового регулювання. Основне завдання податкового консалтингу полягає у формуванні оптимальної моделі взаємодії суб'єкта господарювання з податковими органами, що дозволяє не лише виконувати законодавчі вимоги, але й ефективно управляти податковими ризиками.

У структурі підприємницької діяльності податкове консультування виконує наступні функції:

- інформаційно-аналітичну, яка полягає у наданні актуальних даних про зміни в законодавстві та їх вплив на бізнес-процеси;
- правову, що забезпечує дотримання норм податкового права та мінімізацію ризику санкцій;
- стратегічну, спрямовану на розробку довгострокових моделей податкового планування;
- організаційну, яка включає впровадження сучасних цифрових інструментів для автоматизації обліку та звітності.

Вищезазначене дозволяє розглядати податкове консультування як специфічний вид професійної діяльності, спрямований на забезпечення належного виконання платниками податків своїх зобов'язань, формування високого рівня податкової культури та зменшення адміністративного навантаження на бізнес. Його сутність полягає у наданні кваліфікованих консультацій особам, які потребують допомоги у сфері оподаткування, а також у сприянні справедливому та коректному застосуванню норм податкового законодавства [7, с. 16]. Разом з тим, ефективність податкового консультування визначається здатністю враховувати комплекс правових, фінансових та економічних чинників, що впливають на діяльність платників податків. У цьому контексті консультанти виконують функцію аналітичного та правового супроводу, допомагаючи суб'єктам

господарювання приймати обґрунтовані рішення щодо виконання податкових зобов'язань, порядку розрахунку податків, застосування пільг та методів оптимізації.

Аналіз податкових відносин свідчить, що сучасний платник податків діє, виходячи з необхідності підтримання балансу між доходами та витратами. Водночас рішення щодо мінімізації податкових зобов'язань приймається лише тоді, коли очікувані вигоди перевищують потенційні витрати, пов'язані з ризиком порушення законодавства чи застосування санкцій. Водночас, дотримання правових норм може спонукати платника добровільно сплачувати податки навіть у більшому обсязі, ніж мінімально передбачено, аби уникнути неоднозначного тлумачення законодавчих положень та можливих конфліктів із контролюючими органами.

Мінімізація податкових платежів у межах чинного законодавства є одним із центральних напрямів консалтингової діяльності. Вона не означає ухилення від сплати податків, а передбачає використання легальних механізмів оптимізації. До таких механізмів належать:

- вибір найбільш ефективної системи оподаткування (загальної чи спрощеної) залежно від виду діяльності та обсягів доходу;
- застосування податкових пільг, преференцій та спеціальних режимів, передбачених законодавством;
- оптимізація структури витрат підприємства з метою законного зменшення бази оподаткування;
- використання міжнародних угод про уникнення подвійного оподаткування для підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність;
- впровадження цифрових технологій для точного обліку та контролю фінансових потоків, що знижує ймовірність помилок і штрафних санкцій.

Таким чином, податкове консультування в системі оподаткування підприємницької діяльності виступає інструментом забезпечення балансу між інтересами держави та бізнесу. Воно сприяє підвищенню фінансової стійкості

підприємств, формуванню прозорої податкової політики та створенню умов для легальної мінімізації податкових платежів. У сучасних умовах цифровізації консалтинг набуває особливої ваги, адже інтеграція інформаційних технологій дозволяє підвищити ефективність управління податковими процесами та забезпечити конкурентоспроможність підприємницької діяльності.

4.5. Підготовка високопрофесійних фахівців з податкового консультування за допомогою сучасних цифрових технологій

Підготовка фахівців у сфері податкового консультування вимагає комплексного підходу, що поєднує фундаментальні знання з економіки, права та фінансів із практичними навичками використання сучасних цифрових інструментів. Саме технологічна складова стає пріоритетним чинником формування високого рівня професійної компетентності консультантів. При цьому, цифрові технології забезпечують доступ до актуальних нормативно-правових баз та електронних ресурсів, що дозволяє майбутнім консультантам оперативно відстежувати зміни у законодавстві та застосовувати їх у практичній діяльності. Це сприяє формуванню навичок правової адаптації та підвищує рівень правової культури фахівців.

Підготовка високопрофесійних фахівців з податкового консультування має ґрунтуватися на інтеграції класичних економіко-правових знань із сучасними цифровими компетентностями (табл. 4.2). Така модель забезпечує формування консультантів нового покоління, здатних діяти в умовах цифрової економіки, забезпечувати правову визначеність та сприяти легальній оптимізації податкових платежів.

Використання аналітичних систем та програмних комплексів бізнес-аналітики створює умови для моделювання податкових сценаріїв, прогнозування наслідків управлінських рішень та оптимізації податкових платежів у межах законодавства.

Таблиця 4.2.

**Характеристика компетентностей для підготовки фахівців з
податкового консультування із застосуванням сучасних
цифрових технологій**

Категорія компетентностей	Зміст (знання, навички, уміння)	Цифрові інструменти та технології	Практичні результати для фахівця
Теоретичні знання	Податкове законодавство, міжнародні стандарти фінансової звітності, економіко-правові основи оподаткування	Електронні бази нормативно-правових актів, офіційні портали податкових органів	Здатність швидко орієнтуватися у змінах законодавства, формувати правові висновки
Практичні навички	Оптимізація податкових платежів, застосування пільг, документальне оформлення витрат	Системи електронної звітності, кабінет платника податків	Легальна мінімізація податкових зобов'язань, зменшення адміністративного навантаження
Цифрові компетентності	Використання аналітичних систем, моделювання податкових сценаріїв, робота з великими даними	ВІ-системи, хмарні технології, спеціалізовані програмні комплекси	Прогнозування податкових наслідків, інтеграція фінансових і правових даних
Комунікативні та організаційні компетентності	Взаємодія з клієнтами та державними органами, командна робота	Цифрові платформи консалтингу, онлайн-комунікаційні сервіси	Ефективна комунікація, здатність працювати у цифрових екосистемах
Стратегічні компетентності	Довгострокове податкове планування, інтеграція правових і фінансових аспектів	Інтелектуальні технології (AI, машинне навчання), прогнозні моделі	Розробка стратегій податкової оптимізації, підвищення конкурентоспроможності підприємств

Джерело: складено автором.

Окреслений вище підхід формує у майбутніх консультантів здатність до стратегічного мислення та комплексного аналізу фінансово-економічних процесів. Разом з тим, інтеграція хмарних технологій та цифрових платформ у навчальний процес дозволяє організувати ефективну комунікацію між викладачами та студентами, забезпечити доступ до навчальних матеріалів у будь-який час та з будь-якого місця, а також створює умови для колективної роботи над практичними кейсами. Це формує навички командної взаємодії та цифрової грамотності.

Застосування інтелектуальних технологій, зокрема штучного інтелекту та машинного навчання, відкриває нові можливості для автоматизації аналізу податкових ризиків та прогнозування змін у регуляторному середовищі. Включення таких інструментів у процес підготовки майбутніх податкових консультантів сприяє розвитку їхньої здатності працювати з великими масивами даних та приймати обґрунтовані рішення на основі цифрової аналітики.

Таким чином, сучасні цифрові технології стають не лише допоміжним інструментом, а й стратегічною основою підготовки високопрофесійних фахівців з податкового консультування. Вони забезпечують інтеграцію теоретичних знань і практичних навичок, формують компетентності, необхідні для ефективної роботи в умовах динамічного податкового середовища, та сприяють підвищенню конкурентоспроможності майбутніх консультантів на ринку праці.

Тестові завдання

1. Визначальною функція податкового консалтингу в умовах цифрової трансформації є:

- а) розробка стратегій оподаткування;
- б) усунення потреби у податковому регулюванні;
- в) інституційне посередництво між державою та платниками податків;
- г) поточний контроль за фінансовою звітністю.

2. Діагностичний етап податкового консалтингу передбачає:

- а) аналіз фінансово-господарської діяльності клієнта;
- б) розробку індивідуальних стратегій планування;
- в) впровадження електронної звітності;
- г) постійний моніторинг змін у законодавстві.

3. Що є ключовим елементом податкової дисципліни фізичних осіб?

- а) податкове планування;
- б) використання податкових пільг;
- в) декларування доходів;
- г) усунення правової підтримки.

4. Основним завданням аналітичного етапу податкового консалтингу є:

- а) усунення податкових пільг;
- б) розробка освітніх програм;
- в) підготовка податкових декларацій;
- г) моделювання податкових наслідків управлінських рішень.

5. Проєктний етап податкового консалтингу спрямований на:

- а) розробку індивідуальних стратегій податкового планування;
- б) контроль за державними фондами;
- в) усунення міжнародних податкових стандартів;
- г) автоматизацію податкового обліку.

6. Які цифрові інструменти використовуються для інформаційного забезпечення податкового консалтингу?

- а) електронні бази нормативно-правових актів;
- б) офіційні портали податкових органів;

- в) Міжнародні стандарти фінансової звітності;
- г) усі перелічені варіанти.

7. Метод податкового планування орієнтований на:

- а) контроль за державними фондами;
- б) розробку довгострокових стратегій управління доходами та витратами;
- в) аналіз судових прецедентів;
- г) усунення потреби у фінансовій грамотності.

8. Які проблеми стримують розвиток фінансового консультування у сфері оподаткування доходів фізичних осіб?

- а) недостатній рівень фінансової грамотності населення;
- б) ризики подвійного трактування норм;
- в) висока вартість консалтингових послуг;
- г) усі відповіді вірні.

9. Модель фінансового консалтинг, що характеризується домінуванням консультанта як носія знань:

- а) проектна модель;
- б) експертна модель;
- в) процесна модель;
- г) навчальна модель.

10. Перевагою експертної моделі фінансового консалтингу є:

- а) висока швидкість отримання консультацій;
- б) інтеграція знань клієнта;
- в) розвиток освітніх програм;
- г) усунення потреби у правовому регулюванні.

Завдання та питання для самоконтролю

1. Розкрийте роль податкового консалтингу як інформаційно-правового та гарантійного механізму.
2. Які цифрові інструменти забезпечують інформаційне підґрунтя податкового консалтингу?
3. Наведіть приклади взаємодії між державою та платниками податків.
4. Які переваги використання цифрових платформ та хмарних технологій у податковому консалтингу?
5. Охарактеризуйте роль інтелектуальних технологій (AI, машинне навчання) у податковому консалтингу.
6. Чому моніторинговий етап є ключовим у системі податкового консалтингу?
7. Визначте основні проблеми розвитку фінансового консультування у сфері оподаткування доходів фізичних осіб.
8. Які інвестиційні інструменти можуть забезпечувати податкові стимули для фізичних осіб?
9. Поясніть, як податкове планування враховує індивідуальні фінансові цілі та ризик-профіль платника.
10. Чому цифровізація трансформує податковий консалтинг у комплексну систему?

ТЕМА 5

ФІНАНСОВЕ КОНСУЛЬТУВАННЯ В СФЕРІ ПРОФЕСІЙНОЇ ОСВІТИ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ ІННОВАЦІЙНИХ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

5.1. Фінансове консультування як засіб формування професійної спрямованості особистості в системі професійної освіти

5.2. Особливості організації фінансового консультування в закладах професійної освіти.

5.3. Консультаційна допомога здобувачам професійної освіти у вирішенні проблем, пов'язаних із навчально-пізнавальною діяльністю та особистісним розвитком.

5.4. Фінансові аспекти консультування з молодіжного підприємництва у закладах професійної освіти

5.5. Методика організації системи кар'єрного консультування в закладах професійної освіти.

5.1. Фінансове консультування як засіб формування професійної спрямованості особистості в системі професійної освіти

Трансформація сучасних економічних процесів в Україні актуалізує необхідність формування фінансової грамотності та практичних навичок управління фінансами серед здобувачів професійної освіти. Відтак, фінансове консультування в закладах професійної освіти виступає важливим інструментом інтеграції теоретичних знань і практичних компетентностей, сприяючи підготовці конкурентоспроможних фахівців. Фінансове консультування передбачає надання кваліфікованих порад, рекомендацій та практичних рішень щодо управління особистими, корпоративними фінансами. При цьому, *освітній аспект фінансового консалтингу* забезпечує формування належного рівня фінансової грамотності, розвиток критичного мислення щодо економічних процесів. *Практичний аспект фінансового консультування* дозволяє змодельовати реальні фінансові ситуації,

приймати ефективні рішення у сфері бюджетування, кредитування, інвестування.

Фінансове консультування у професійній освіті трактується як цілеспрямована діяльність викладачів, консультантів та наставників, спрямована на формування у здобувачів освіти здатності:

- аналізувати фінансові ризики та можливості;
- планувати особисті та професійні фінансові ресурси;
- приймати раціональні економічні рішення;
- усвідомлювати соціально-економічні наслідки власної діяльності.

В контексті вищезазначеного основними функціями фінансового консультування в системі професійної освіти є:

освітня функція – забезпечення знань про фінансові інструменти, ринок праці та економічні механізми;

Мотиваційна функція – формування інтересу до фінансової сфери, стимулювання прагнення до професійного розвитку;

Практична функція – розвиток навичок складання фінансових планів, бюджетування та управління ресурсами;

Соціально-адаптивна функція – підготовка особистості до інтеграції у професійне середовище, в якому фінансові рішення мають вирішальне значення.

Професійна спрямованість фінансового консультування формується через усвідомлення значущості фінансових знань у майбутній діяльності. Консультування допомагає здобувачам професійної освіти співвіднести власні професійні інтереси з економічними реаліями; сформулювати відповідальне ставлення до фінансових ресурсів; розвинути стратегічне мислення та здатність прогнозувати наслідки рішень; усвідомити роль фінансової компетентності у конкурентоспроможності на ринку праці.

Незважаючи на наявність об'єктивної потреби у консультаційній підтримці, розвиток консалтингових послуг в закладах професійної освіти стримується комплексом економічних, культурних та інституційних бар'єрів. Обмежений рівень попиту на консалтингові послуги визначається низкою чинників, серед яких доцільно виокремити:

- макроекономічну нестабільність та загальне зниження ділової активності, що стримують розвиток управлінських практик;

- недостатній рівень культури співпраці з незалежними фінансовими експертами, що ускладнює інтеграцію консалтингових інструментів у діяльність закладів професійної освіти;

- обмежену платоспроможність потенційних клієнтів, яка знижує можливості залучення професійних консультантів;

- невміння оцінити ефективність консалтингових послуг, що формує скептичне ставлення до їхньої корисності;

- відсутність гарантій досягнення конкретних результатів та прогнозованого позитивного ефекту від консультування;

- складність доступу до достовірної інформації про діяльність консалтингових компаній та їхні можливості, що знижує рівень довіри до ринку фінансового консалтингу.

Таким чином, фінансове консультування у системі професійної освіти є важливим засобом формування професійної спрямованості особистості. Воно забезпечує інтеграцію економічних знань у процес професійного становлення, сприяє розвитку відповідальності, критичного мислення та здатності до самостійного прийняття рішень. Фінансове консультування виступає не лише освітнім інструментом, але й механізмом формування професійної ідентичності та підготовки майбутніх фахівців до ефективної діяльності.

5.2. Особливості організації фінансового консультування в закладах професійної освіти

Фінансове консультування у закладах професійної освіти є важливим інструментом формування професійної спрямованості здобувачів освіти. Відтак, організація цього процесу потребує системного підходу, інтеграції освітніх і практичних компонентів та врахування індивідуальних особливостей майбутніх фахівців.

Фінансове консультування у закладах професійної освіти має базуватися на низці важливих принципів зокрема:

1. *Системність*. Фінансове консультування повинно бути інтегрованим у навчальний процес, охоплювати як теоретичні, так і практичні аспекти фінансової діяльності.

2. *Практична орієнтація*. Основна увага приділяється формуванню навичок складання бюджету, планування витрат, аналізу фінансових ризиків та прийняття рішень.

3. *Диференційований підхід*. Передбачає врахування рівня підготовки, професійних інтересів та індивідуальних потреб здобувачів освіти.

4. *Інтерактивність*. Використання тренінгів, симуляцій, кейс-стаді та цифрових платформ для моделювання фінансових ситуацій.

5. *Інтеграція з професійною підготовкою*. Фінансовий консалтинг має бути пов'язаним з майбутньою спеціальністю, демонструвати прикладне значення фінансових знань у конкретній сфері діяльності.

Основними формами організації фінансового консультування у закладах професійної освіти є індивідуальне й групове консультування, практико-орієнтовані заняття та онлайн-консультування (табл. 5.1). Кожна з цих форм вирізняється змістом та передбачає різні очікувані результати. Так, проведення спільних семінарів із представниками банківських установ допомагає здобувачам освіти вивчити механізми кредитування, інвестування та управління особистими фінансами. Участь у програмах підтримки молодіжного підприємництва дозволяє застосувати фінансові знання у створенні власних бізнес-проектів. При цьому, важливе значення має також використання навчальних програм, які моделюють реальні фінансові ситуації (наприклад, управління бюджетом підприємства чи інвестиційним портфелем). Водночас запровадження електронних курсів і консультаційних чатів дають можливість здобувачам отримати поради щодо фінансового планування та управління фінансовими ресурсами.

Таблиця 5.1

Форми організації фінансового консультування у закладах професійної освіти

Форми організації	Зміст	Очікувані результати
Індивідуальне консультування	Робота зі здобувачами освіти над їх фінансовими цілями, планами та проблемами	Формування персональної фінансової стратегії, розвиток відповідальності
Групове консультування	Робота в малих групах над спільними фінансовими завданнями	Розвиток комунікативних навичок, командного планування, колективного аналізу
Практико-орієнтовані заняття	Майстер-класи з бюджетування, тренінги з інвестиційного аналізу, симуляції підприємницької діяльності	Набуття практичних навичок управління фінансами, підготовка до реальних професійних ситуацій
Онлайн-консультування	Використання цифрових ресурсів, платформ та мобільних застосунків для доступності та гнучкості освітнього процесу	Доступність, гнучкість, можливість постійного моніторингу та підтримки

Джерело: складено автором.

Факторами належної організації фінансового консультування у закладах професійної освіти є:

- високий рівень професійної компетентності консультантів;
- наявність сучасної методичної та інформаційної бази;
- співпраця з фінансовими установами та роботодавцями;
- використання інтерактивних технологій та електронних платформ;
- регулярний моніторинг результатів фінансового консультування та корекція освітніх програм.

Фінансове консультування у закладах професійної освіти є важливим інструментом формування професійної спрямованості особистості та розвитку фінансової культури. Його організація

передбачає використання сучасних методів і технологій, що забезпечують інтерактивність, доступність та практичну спрямованість освітнього процесу (табл. 5.2). Інноваційні цифрові технології дозволяють поєднувати традиційні методи консультування з новими формами навчання, створюючи умови для індивідуалізації та підвищення ефективності підготовки майбутніх фахівців.

Таблиця 5.2

Техніки, прийоми та засоби фінансового консультування у закладах професійної освіти

Категорія	Приклади	Призначення	Результати
Техніки	Діагностичні (тести, опитувальники), інтерактивні (симулятори, кейс-стаді), рефлексивні (електронні портфоліо), комунікативні (чат-боти, відеоконференції)	Визначення рівня фінансової грамотності, моделювання ситуацій, розвиток самостійного аналізу	Формування фінансової культури, розвиток критичного мислення
Прийоми	Метод кейсів, метод проєктів, гейміфікація, візуалізація даних	Активне залучення студентів до навчання, розвиток практичних навичок	Підвищення мотивації, здатність приймати фінансові рішення
Засоби	Цифрові платформи (Moodle, Teams), мобільні застосунки, віртуальні симулятори, штучний інтелект, онлайн-спільноти	Організація консультацій, моніторинг прогресу, моделювання фінансових процесів	Доступність, індивідуалізація, формування цифрових компетентностей

Джерело: складено автором.

Основними техніками фінансового консультування є діагностичні, інтерактивні, рефлексивні та комунікативні. Вони спрямовані на визначення рівня фінансової грамотності,

моделювання реальних економічних ситуацій, формування навичок самостійного аналізу та забезпечення постійного зворотного зв'язку. Разом з тим, прийоми консультування включають метод кейсів, метод проєктів, гейміфікацію та візуалізацію даних, що дозволяють здобувачам освіти активно залучатися до процесу навчання та розвивати критичне мислення [2, с. 190].

Засобами фінансового консультування у закладах професійної освіти виступають цифрові освітні платформи, мобільні застосунки, віртуальні симулятори, системи штучного інтелекту та професійні онлайн-спільноти. Їх використання забезпечує доступність консультацій, можливість постійного моніторингу та корекції освітніх траєкторій, а також формування цифрових компетентностей, необхідних для сучасного ринку праці.

Отже, організація фінансового консультування в закладах професійної освіти має комплексний характер і спрямована на формування фінансової культури та професійної спрямованості особистості. При цьому, фінансовий консалтинг із застосуванням інноваційних цифрових технологій забезпечує новий рівень ефективності та доступності освітніх послуг.

5.3. Консультаційна допомога здобувачам професійної освіти у вирішенні проблем, пов'язаних із навчально-пізнавальною діяльністю та особистісним розвитком

Консультаційна допомога у закладах професійної освіти є важливим елементом освітнього процесу, спрямованим на підтримку здобувачів освіти у подоланні труднощів, що виникають у навчально-пізнавальній діяльності та особистісному становленні. Вона поєднує педагогічні, психологічні та соціальні аспекти, створюючи умови для гармонійного розвитку особистості та формування професійної спрямованості. Окреслена допомога може здійснюватися в кількох напрямках (рис. 5.1).

У сфері навчально-пізнавальної діяльності консультаційна допомога забезпечує підтримку здобувачів освіти у засвоєнні навчального матеріалу, організації самостійної роботи, розвитку

навичок критичного мислення та використанні сучасних цифрових ресурсів. Вона сприяє підвищенню успішності, формуванню здатності до систематизації знань та їх практичного застосування. Водночас щодо особистісного розвитку, консультаційна діяльність спрямована на формування позитивної самооцінки, розвиток емоційної стійкості, навичок саморегуляції та комунікації. Вона допомагає здобувачам освіти адаптуватися до нових соціальних умов, долати конфліктні ситуації та інтегруватися у професійне середовище.

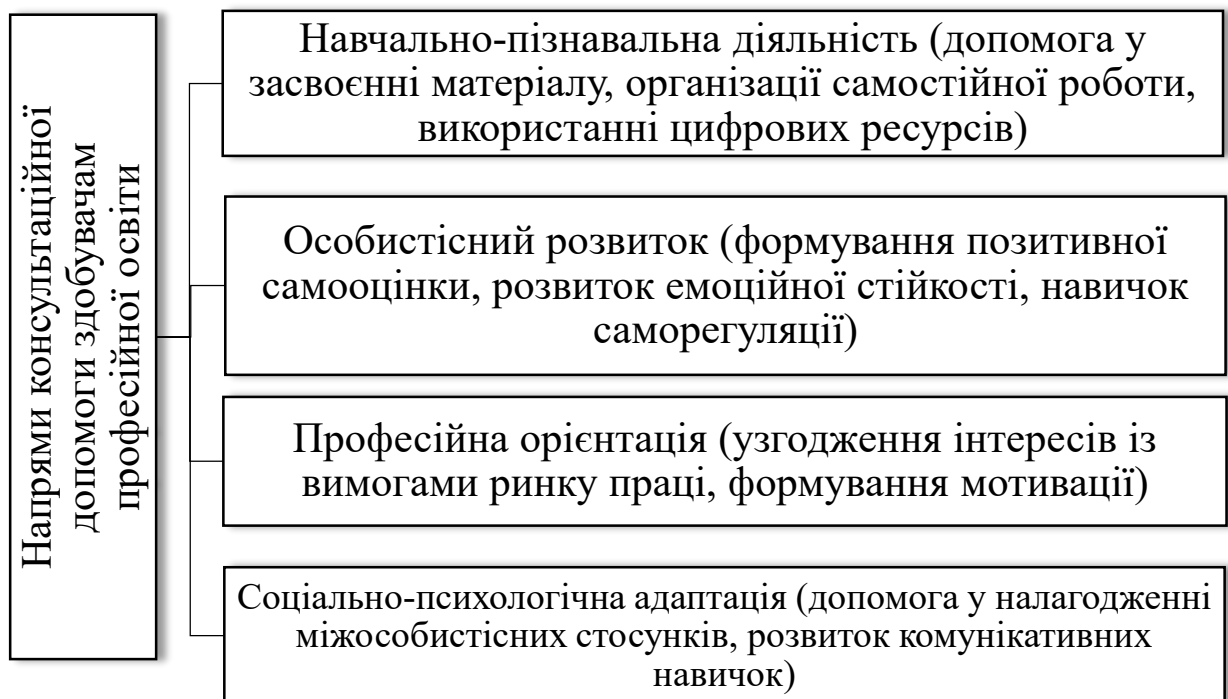


Рис. 5.1. Напрями консультаційної допомоги здобувачам професійної освіти

Джерело: складено автором.

Напрямок професійної орієнтації забезпечує узгодження індивідуальних інтересів і здібностей здобувачів освіти з вимогами сучасного ринку праці. Консультаційна допомога включає інформування про перспективи професійного розвитку, аналіз можливостей кар'єрного зростання, формування мотивації до самовдосконалення та набуття практичних навичок, необхідних для майбутньої діяльності.

Консультаційна підтримка у напрямі соціально-психологічної адаптації спрямована на допомогу здобувачам освіти у

налагодженні міжособистісних стосунків, інтеграції у навчальний колектив та професійне середовище. Вона включає розвиток комунікативних компетентностей, навичок конструктивного вирішення конфліктів та ефективної взаємодії у групі.

Консультаційна допомога реалізується через індивідуальні та групові консультації, інтерактивні тренінги, психодіагностичні методи, а також використання цифрових платформ для дистанційної підтримки. Такий підхід дозволяє забезпечити системність, доступність та індивідуалізацію освітнього процесу.

Таким чином, консультаційна допомога здобувачам професійної освіти є багатофункціональним процесом, що охоплює навчально-пізнавальну підтримку, професійну орієнтацію, особистісний розвиток та соціально-психологічну адаптацію. Її значення полягає не лише у вирішенні поточних освітніх чи психологічних проблем, а й у створенні умов для довготривалого професійного становлення та самореалізації особистості. Ефективна консультаційна діяльність сприяє формуванню стійкої мотивації до навчання, розвитку критичного мислення, здатності до саморефлексії та відповідального ставлення до майбутньої професійної діяльності. Вона забезпечує гармонійне поєднання освітніх і виховних завдань, допомагає студентам інтегруватися у соціальне та професійне середовище, а також формує готовність до успішної діяльності в умовах сучасних економічних і суспільних викликів. У відповідності до зазначеного консультаційна допомога виступає не лише засобом підтримки, але й стратегічним ресурсом розвитку конкурентоспроможного фахівця.

5.4. Фінансові аспекти консультування з молодіжного підприємництва у закладах професійної освіти

Фінансові аспекти консультування з молодіжного підприємництва у закладах професійної освіти мають стратегічне значення для формування економічно активної та соціально відповідальної молоді. У сучасних умовах професійна освіта не обмежується лише підготовкою кваліфікованих робітників, а й

виконує функцію розвитку підприємницьких компетентностей, що передбачає інтеграцію фінансової грамотності та практичних навичок управління фінансовими ресурсами.

Консультації з молодіжного підприємництва передбачають професійне інформування, що полягає у наданні здобувачам освіти систематизованих знань про особливості підприємницької діяльності, її правові та економічні засади. Важливим аспектом є професійна консультативна допомога, яка спрямована на підтримку молоді у виборі підприємницької діяльності з урахуванням індивідуальних здібностей, мотивацій та соціально-економічних умов. Не менш значущим є етап професійної адаптації, що забезпечує поступове входження особистості у нові умови праці та соціального середовища.

Консультанти з молодіжного підприємництва виконують *просвітницьку та інформаційну функції*, надаючи молоді відомості про спектр і види підприємницької діяльності, можливості започаткування власної справи, варіанти організації малого та середнього бізнесу. Вони також здійснюють соціальну підтримку, допомагаючи студентам орієнтуватися у правових та фінансових питаннях, що супроводжують підприємницьку діяльність.

Консультації у сфері фінансів охоплює кілька ключових напрямів. По-перше, це навчання основам фінансового планування та бюджетування, що дозволяє здобувачам освіти розробляти бізнес-плани, прогнозувати доходи й витрати, визначати точки беззбитковості та оцінювати ризики. По-друге, важливим є ознайомлення з можливостями доступу до фінансових ресурсів – кредитів, грантів, державних програм підтримки та інвестиційних інструментів. По-третє, консультації включає податкові аспекти, адже молоді підприємці повинні розуміти принципи оподаткування, пільги для малого бізнесу та легальні способи оптимізації податкового навантаження. Водночас, особливе місце займає формування фінансової культури та навичок управління особистими фінансами, що є базою для ефективного ведення підприємницької діяльності.

Заклади професійної освіти можуть реалізовувати окреслені вище завдання через створення центрів підприємництва, бізнес-інкубаторів та партнерських програм із фінансовими установами. Така інституційна підтримка забезпечує здобувачам освіти не лише теоретичні знання, а й практичний досвід у сфері фінансів. Це сприяє зниженню ризиків при започаткуванні власної справи, підвищенню рівня фінансової грамотності та розвитку стратегічного мислення.

В сучасних умовах важливе значення має інтеграція консультування у навчальні програми, що дозволяє поєднувати теоретичні дисципліни з практичними тренінгами та симуляціями бізнес-процесів. Використання сучасних цифрових платформ і навчальних модулів створює можливості для моделювання фінансових рішень, аналізу ринкових ситуацій та відпрацювання навичок управління ресурсами. Разом з тим, особливу роль відіграє також співпраця закладів освіти з місцевими громадами та органами влади, оскільки це забезпечує доступ студентів до актуальної інформації про регіональний ринок праці, можливості розвитку малого та середнього бізнесу, а також до програм державної підтримки підприємництва. Така взаємодія сприяє формуванню у молоді практичних компетентностей, необхідних для успішної професійної самореалізації.

Якісне консультування з питань молодіжного підприємництва у закладах професійної освіти потребує створення цілісного інформаційного простору, який має бути наповнений актуальним змістом та забезпечувати доступ до різноманітних консультативних послуг. Ефективність цього процесу значною мірою залежить від застосування сучасних форм і методів роботи, що відповідають потребам молоді та динаміці розвитку ринку праці. В такому контексті *консультування* виступає як система суспільного та педагогічного впливу, спрямована на підготовку молоді до усвідомленого вибору професійного шляху чи підприємницької діяльності. Воно включає комплекс заходів, що забезпечують виявлення мотивів професійного вибору, визначення інтересів та ціннісних орієнтацій, формування

відповідальності та розвиток здатності до самооцінки власної професійної придатності.

Таким чином, фінансові аспекти консультування з молодіжного підприємництва у закладах професійної освіти є важливим інструментом підготовки молоді до реалій ринкової економіки. Вони формують основу для успішної реалізації бізнес-ідей, сприяють економічній активності та забезпечують інтеграцію молодих підприємців у сучасне конкурентне середовище.

5.5. Методика організації системи кар'єрного консультування в закладах професійної освіти

Кар'єрне консультування у закладах професійної освіти є важливим інструментом формування професійної мобільності та конкурентоспроможності молоді. Воно спрямоване на підтримку студентів у процесі вибору професійного шляху, розвитку підприємницьких компетентностей та адаптації до вимог сучасного ринку праці. Саме тому, методика організації системи кар'єрного консультування передбачає застосування комплексного підходу, що поєднує педагогічні, психологічні та соціально-економічні аспекти.

Організація системи кар'єрного консультування ґрунтується на низці важливих принципів:

- **індивідуалізації** – передбачає врахування особистісних особливостей, інтересів, здібностей та життєвих планів студентів. Консультування здійснюється з урахуванням психолого-педагогічних характеристик особистості, що дозволяє формувати індивідуальні траєкторії професійного розвитку та кар'єрного зростання. Такий підхід сприяє підвищенню мотивації до навчання та усвідомленому вибору професії;

- **системності** – означає інтеграцію кар'єрного консультування у навчальний процес, позааудиторну діяльність та виховну роботу закладу освіти. Консультування не є епізодичним заходом, а функціонує як цілісна система, що охоплює інформаційний, діагностичний, консультативний, адаптаційний та

моніторинговий блоки. Це забезпечує комплексний вплив на формування професійної компетентності та соціальної зрілості студентів;

- **практичної спрямованості** – акцент робиться на відповідність змісту консультування реальним потребам сучасного ринку праці та можливостям професійної самореалізації. Використовуються тренінги, майстер-класи, бізнес-інкубатори, стажування, симуляції професійних ситуацій, що дозволяє студентам отримати практичний досвід і сформувати навички підприємницької діяльності та фінансової грамотності;

- **інноваційності** – передбачає застосування сучасних цифрових технологій, інтерактивних форм роботи, онлайн-платформ для кар'єрного консультування, а також симуляцій професійних ситуацій. Використання інноваційних методів сприяє підвищенню ефективності консультування, робить його більш доступним та привабливим для молоді, забезпечує інтеграцію у глобальний освітній простір.

Запровадження системи кар'єрного консультування у закладах професійної освіти сприяє формуванню у здобувачів освіти навичок планування професійної кар'єри; розвитку підприємницької культури та фінансової грамотності; зниженню ризиків невдалого професійного вибору; підвищенню конкурентоспроможності випускників на ринку праці. В такому контексті модель організації системи кар'єрного консультування передбачає наявність декількох етапів (рис. 5.2).

У центрі моделі організації системи кар'єрного консультування в закладах професійної освіти перебуває здобувач освіти, який отримує підтримку через індивідуальні та групові консультації, діагностичні методики, тренінги й практичні заняття. При цьому, консультування інтегрується у навчальний процес і позааудиторну діяльність, створюючи єдиний освітньо-виховний простір. Важливим елементом є також інформаційне забезпечення: аналіз ринку праці, ознайомлення з професійними стандартами, використання сучасних цифрових платформ та інтерактивних ресурсів.



Рис. 5.2. Модель організації системи кар'єрного консультування в закладах професійної освіти

Джерело: складено автором.

Практична складова моделі реалізується через стажування, дуальну освіту, симуляції професійних ситуацій, участь у стартапах та бізнес-інкубаторах. Це дозволяє здобувачам освіти отримати реальний досвід, розвивати підприємницькі компетентності та фінансову грамотність. Соціально-адаптаційний аспект моделі сприяє формуванню навичок командної роботи, професійної етики та інтеграції у професійні спільноти.

Завершальним етапом організації системи кар'єрного консультування є моніторинг та оцінка діяльності, що забезпечує постійне вдосконалення системи відповідно до змін ринку праці та освітніх потреб. Саме тому, модель кар'єрного консультування виступає як динамічна, інноваційна та практично орієнтована система, здатна підвищити конкурентоспроможність випускників

і сприяти їхній професійній самореалізації. Ця модель показує, що система кар'єрного консультування має циклічний характер: після оцінки результатів відбувається корекція та вдосконалення методики, що забезпечує її постійну адаптивність до змін ринку праці та відповідність індивідуальним потребам здобувачів освіти.

Таким чином, методика організації системи кар'єрного консультування у закладах професійної освіти є комплексним інструментом підтримки молоді, що поєднує інформаційні, консультативні та практичні заходи. Її реалізація сприяє ефективній підготовці здобувачів освіти до професійної діяльності, розвитку підприємницьких компетентностей та формує умови для успішної інтеграції у сучасне економічне середовище.

Тестові завдання

1. Головна мета інтеграції фінансового консультування у професійну освіту полягає у наступному:

- а) підвищенні платоспроможності клієнтів;
- б) формуванні фінансової культури та професійної спрямованості;
- в) усуненні макроекономічної нестабільності;
- г) забезпеченні гарантій результативності консалтингу.

2. Який бар'єр найбільше стримує розвиток фінансового консалтингу у закладах професійної освіти?

- а) недостатня культура співпраці з консультантами;
- б) високий рівень довіри до ринку консалтингу;
- в) надмірна платоспроможність клієнтів;
- г) простота доступу до достовірної інформації.

3. Ключовим результатом індивідуального фінансового консультування є:

- а) підвищення мотивації;
- б) розвиток командного планування;
- в) набуття навичок колективного аналізу;
- г) формування персональної фінансової стратегії.

4. Значення інтерактивності у фінансовому консультуванні полягає у наступному:

- а) використанні чат-ботів;

б) моделюванні реальних фінансових ситуацій через симуляції та кейси;

в) зменшенні ролі викладача;

г) гарантуванні фінансового результату;

5. Які техніки фінансового консультування найбільше сприяють розвитку критичного мислення?

а) інтерактивні та прогностичні;

б) комунікативні та адаптивні;

в) діагностичні та рефлексивні;

г) виключно гейміфікація.

6. Головною метою фінансового консультування з молодіжного підприємництва у закладах професійної є:

а) зменшення ролі професійної освіти;

б) виключно підготовка до інвестиційної діяльності;

в) усунення макроекономічної нестабільності;

г) формування фінансової культури та підприємницьких компетентностей.

7. Який аспект консультування допомагає молоді інтегруватися у нове соціальне середовище?

а) професійна адаптація;

б) фінансове планування;

в) податкові консультації;

г) інноваційні технології.

8. Що є базою для ефективного ведення підприємницької діяльності молоді?

а) доступ до кредитних ресурсів;

б) навички управління особистими фінансами виключно;

в) державні програми підтримки;

г) соціально-психологічна адаптація.

9. Принципом організації системи кар'єрного консультування, що передбачає врахування індивідуальних особливостей студентів є:

а) принцип практичної спрямованості;

б) принцип системності;

в) принцип індивідуалізації;

г) принцип інноваційності.

10. Системність кар'єрного консультування у закладах професійної освіти забезпечує:

- а) інтеграцію у навчальний процес та виховну роботу;
- б) проведення тренінгів;
- в) використання цифрових платформ;
- г) зменшення ролі позааудиторної діяльності.

Завдання та питання для самоконтролю

1. Проаналізуйте мотиваційну функцію фінансового консультування та визначте її значення для розвитку професійної спрямованості особистості.
2. Яким чином фінансове консультування інтегрує теоретичні знання та практичні компетентності у процес професійної освіти?
3. Визначте основні бар'єри розвитку фінансового консалтингу у закладах професійної освіти та запропонуйте шляхи їх подолання.
4. Які принципи організації фінансового консультування забезпечують його системність та практичну орієнтацію?
5. Проаналізуйте значення використання цифрових платформ (Moodle, Teams) у фінансовому консультуванні та поясніть, як вони сприяють формуванню цифрових компетентностей.
6. Які переваги має онлайн-консультування порівняно з традиційними формами організації фінансового консультування?
7. Складіть бізнес-план для студентського стартапу, що враховує принципи бюджетування та оцінки ризиків
8. Чому консультаційна підтримка у напрямі соціально-психологічної адаптації є важливим чинником інтеграції особистості у професійне середовище?
9. Складіть проектну пропозицію для створення бізнес-інкубатора у закладі професійної освіти, враховуючи принципи індивідуалізації, практичної спрямованості та інноваційності кар'єрного консультування.
10. Які можливості доступу до фінансових ресурсів (кредити, гранти, державні програми) є найбільш актуальними для молодих підприємців у сучасних умовах?

ТЕМА 6

ФІНАНСОВЕ КОНСУЛЬТУВАННЯ З УПРАВЛІННЯ ОСОБИСТИМИ ФІНАНСАМИ

6.1. Сутність та особливості фінансового консалтингу з управління особистими фінансами в умовах цифровізації.

6.2. Класифікація консультантів з управління особистими фінансами.

6.3. Етапи консультування з управління особистими фінансами в умовах цифровізації.

6.4. Надання консультацій щодо планування особистого бюджету із застосуванням сучасних цифрових технологій.

6.1. Сутність та особливості фінансового консалтингу з управління особистими фінансами в умовах цифровізації

Фінансовий консалтинг у сфері управління особистими фінансами являє собою професійну діяльність, спрямовану на надання індивідуальних рекомендацій щодо оптимізації доходів, витрат, інвестицій та заощаджень. Його ключова мета полягає у формуванні стратегії фінансової поведінки клієнта, яка забезпечує досягнення довгострокових життєвих цілей, підвищення фінансової стійкості та мінімізацію ризиків. Сучасний фінансовий консалтинг виходить за межі традиційних консультацій, інтегруючи аналітичні інструменти, цифрові платформи та автоматизовані системи підтримки прийняття рішень. При цьому, не зважаючи на наявність в Україні значної кількості консалтингових компаній та приватних фінансових консультантів, їхніми основними клієнтами залишаються юридичні, а не фізичні особи, що зумовлює низку проблем в управлінні особистими фінансами. Водночас зростання складності фінансових інструментів, доступність кредитних продуктів, розвиток електронних платіжних систем і мобільних додатків створюють нові можливості для оптимізації фінансової поведінки громадян, але породжують і нові виклики, пов'язані з необхідністю прийняття обґрунтованих рішень у середовищі високої

невизначеності. Низький рівень фінансової грамотності населення, психологічні бар'єри та вплив макроекономічних факторів спричиняють неефективне управління особистими фінансами, що може призвести до боргової залежності, втрати заощаджень та зниження життєвого рівня.

Консультування з управління особистими фінансами є специфічним видом професійної діяльності, що забезпечує адаптацію фінансових рішень до умов цифрового середовища, сприяє формуванню фінансової культури населення та відображає відповідну взаємодію між консультантом та клієнтом – фізичною особою. Така взаємодія здійснюється на основі визначених методичних підходів або технологічних рішень і спрямована на забезпечення клієнта релевантною інформацією. Надання консультацій може відбуватися як на комерційних засадах, так і безоплатно, а його результатом є формування рекомендацій, висновків та порад щодо оптимізації фінансових рішень, раціонального використання особистих фінансових ресурсів та ефективного інвестування коштів з метою отримання доходу

Особливостями фінансового консалтингу в умовах цифровізації є:

Автоматизація процесів. Використання цифрових платформ та фінтех-рішень дозволяє здійснювати аналіз фінансових потоків клієнта в режимі реального часу, що підвищує точність та оперативність консалтингу.

Персоналізовані рекомендації. Алгоритми штучного інтелекту забезпечують індивідуальний підхід до клієнта, враховуючи його фінансові цілі, рівень ризику та поведінкові особливості.

Інтерактивність та доступність. Фінансове консультування здійснюється через мобільні додатки, онлайн-платформи та чат-боти, що робить фінансові послуги доступними для широкого кола користувачів.

Прогностичні можливості. Цифрові інструменти дозволяють моделювати різні сценарії розвитку фінансової ситуації, прогнозувати наслідки інвестиційних рішень та оцінювати ризики.

Безпека та конфіденційність. В умовах цифровізації особливого значення набуває захист персональних даних клієнта,

що потребує впровадження сучасних технологій кіберзахисту та дотримання міжнародних стандартів.

Освітня функція. На основі фінансового консалтингу не лише надаються рекомендації, а й формується фінансова грамотність клієнтів, навчаючи їх користуватися цифровими інструментами для самостійного управління фінансами.

Таким чином, фінансовий консалтинг з управління особистими фінансами в умовах цифровізації є комплексним інструментом, що поєднує професійну експертизу та інноваційні технології. Він сприяє підвищенню фінансової культури населення, забезпечує ефективне використання ресурсів та створює умови для довгострокової фінансової стабільності. Цифрова трансформація відкриває нові можливості для консалтингу, роблячи його більш доступним, персоналізованим та інтегрованим у повсякденне життя клієнтів.

6.2. Класифікація консультантів з управління особистими фінансами

Від рівня прозорості, доступності та достатності інформаційних ресурсів, якими володіє індивід залежать вибір виду трудової діяльності, визначення оптимального рівня заощаджень та управління персональними інвестиціями. Процес прийняття таких рішень супроводжується істотними моральними та матеріальними ризиками, що зумовлює потребу у професійній підтримці фінансових консультантів. Фінансові консультанти забезпечують інвесторів об'єктивними даними щодо реального стану фінансових інститутів, сприяють адекватній інтерпретації індивідуальних потреб та надають допомогу в управлінні особистими інвестиційними портфелями. Діяльність консультантів виступає також ключовим чинником підвищення якості фінансових рішень та формування довгострокової економічної стабільності громадян. Відтак, виокремлюють декілька видів консультантів з управління особистими фінансами, що відображають багатогранність їхньої діяльності та різноманітність потреб клієнтів (табл. 6.1).

Таблиця 6.1.

**Класифікація консультантів з управління
особистими фінансами**

Критерії класифікації	Види консультантів	Зміст діяльності консультантів
За інституційною належністю	Банківські консультанти	фахівці, що працюють у комерційних банках та надають клієнтам поради щодо депозитних продуктів, кредитних програм, інвестиційних рахунків.
	Незалежні фінансові радники	консультанти, які здійснюють діяльність поза межами конкретної фінансової установи, пропонуючи комплексні рішення з урахуванням джерел фінансових послуг.
	Корпоративні консультанти	спеціалісти, що діють у складі консалтингових компаній або аудиторських фірм, надаючи послуги приватним клієнтам поряд із корпоративними.
За функціональною спеціалізацією	Консультанти з бюджетування та планування витрат	допомагають формувати особистий чи сімейний бюджет, оптимізувати структуру доходів і витрат
	Інвестиційні консультанти	орієнтуються на вибір інструментів для збереження та примноження капіталу (цінні папери, нерухомість, інвестиційні фонди).
	Консультанти з управління боргом	спеціалізуються на реструктуризації кредитних зобов'язань, оптимізації умов позик та мінімізації боргового навантаження.
	Консультанти з пенсійного та страхового планування	розробляють стратегії довгострокового фінансового забезпечення, включаючи страхові продукти та пенсійні накопичення.
За рівнем професійної кваліфікації	Сертифіковані фінансові консультанти	мають міжнародно визнані професійні сертифікати, що підтверджують високий рівень компетентності (CFP, CFA).

продовження таблиці 6.1

	Фахівці з базовою економічною освітою	консультанти, які володіють знаннями з фінансів та економіки, але не мають спеціалізованих міжнародних сертифікатів.
	Практики без формальної сертифікації	особи з досвідом у сфері фінансів, які надають поради на основі практичних навичок, проте їхня діяльність може бути менш регламентованою.
За формою взаємодії з клієнтом	Очні консультанти	здійснюють консультації у форматі особистих зустрічей.
	Онлайн-консультанти	надають послуги через цифрові платформи, мобільні додатки чи відеозв'язок.
	Гібридні консультанти	поєднують традиційні та дистанційні форми роботи, забезпечуючи гнучкість для клієнта.

Джерело: складено автором.

Цифрове середовище відкриває нові можливості для підвищення якості фінансових рішень, вимагаючи від консультантів високого рівня професійної компетентності та здатності адаптуватися до швидких змін на основі автоматизації збору та обробки фінансових даних; використання аналітичних платформ для прогнозування доходів та витрат; застосування мобільних додатків для комунікації між консультантом і клієнтом [30, с. 125].

Отже, класифікація консультантів з управління особистими фінансами ґрунтується на багатовимірному підході, що враховує інституційну належність, функціональну спеціалізацію, рівень кваліфікації та форму взаємодії з клієнтом. Такий підхід дозволяє систематизувати ринок фінансових консультацій та визначити оптимальні моделі співпраці для різних категорій споживачів.

6.3. Етапи консультування з управління особистими фінансами в умовах цифровізації

В умовах цифровізації належна організація консультування з управління особистими фінансами передбачає структурування

процесу, використання сучасних технологій, формування ефективної організаційної моделі та дотримання відповідних етичних стандартів. При цьому, структуризація процесу консультування відбувається в декілька етапів (рис. 6.1).

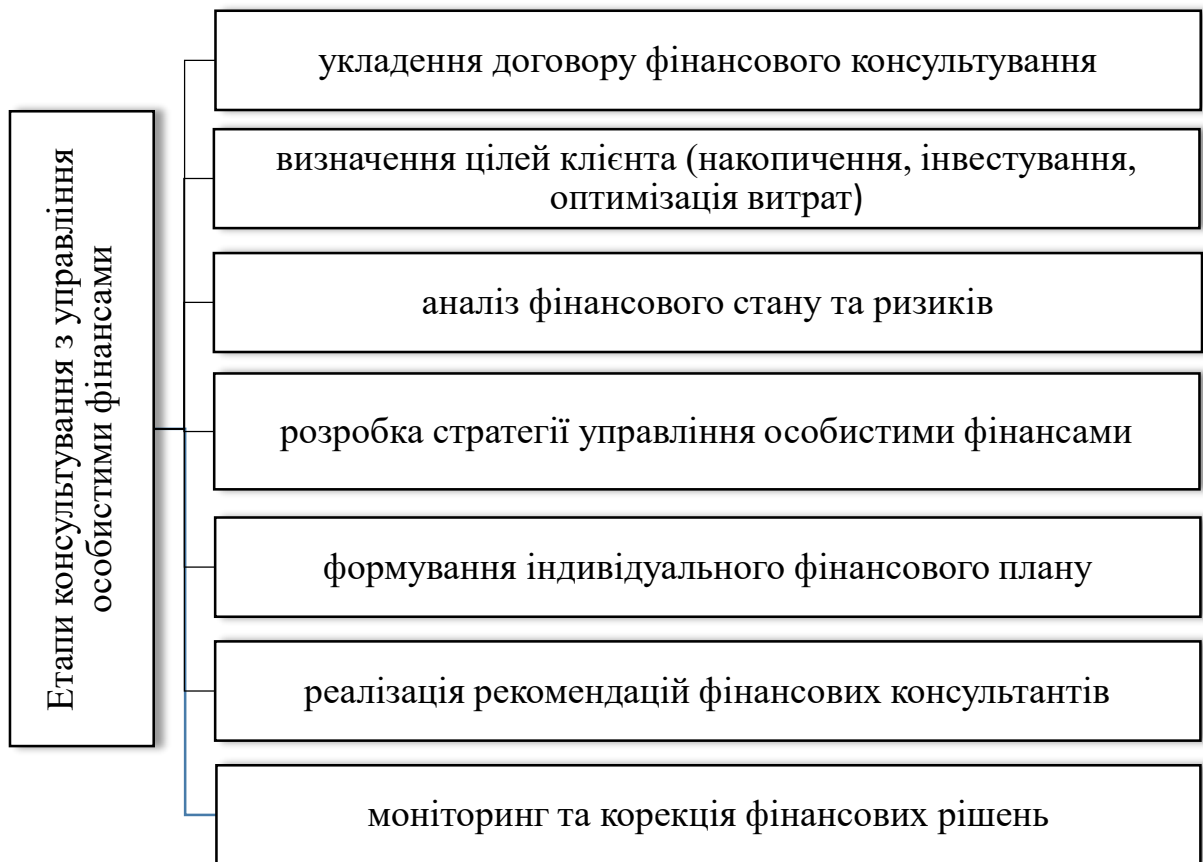


Рис. 6.1. Етапи консультування з управління особистими фінансами

Джерело: складено автором.

На першому етапі надання консультаційних послуг здійснюється укладення відповідного договору, який виступає юридичним інструментом регулювання взаємовідносин між консультантом та клієнтом. Договір визначає права, обов'язки та функціональні повноваження сторін у процесі виконання консультаційного завдання. Згідно з положеннями договору про надання консультаційних послуг, консультант бере на себе зобов'язання надати замовнику інформацію у формі порад, рекомендацій чи висновків, викладених у матеріальній формі, що забезпечує їх об'єктивне сприйняття. Тематика фінансових консультацій визначається замовником і може охоплювати різні

сфери діяльності. У свою чергу, замовник зобов'язується здійснити оплату отриманої послуги, якщо інше не передбачено умовами договору. Разом з тим, до істотних умов консультаційного договору належать: предмет договору, тобто конкретна консультаційна послуга, що надається; форма договору – письмова, усна чи електронна, яка забезпечує можливість її сприйняття; строк дії договору – визначений період, протягом якого здійснюється надання послуг; вартість послуг – узгоджена сторонами ціна консультаційної діяльності. Відтак, консультаційний договір є правовим механізмом, що забезпечує прозорість, визначеність та взаємну відповідальність сторін у процесі надання та отримання консультаційних послуг.

Етап визначення цілей дозволяє окреслити коротко-, середньо- та довгострокові цілі клієнта щодо накопичення капіталу, придбання майна, забезпечення освіти дітей, пенсійного планування для уникнення хаотичного управління коштами та підвищення дисципліни у фінансовій поведінці. На цьому етапі ідентифікуються потреби клієнта; формуються цілі у часовому вимірі; здійснюється ранжування цілей за важливістю та терміновістю, що дозволяє оптимізувати використання фінансових ресурсів, а також оцінюється реалістичність цілей шляхом співвіднесення бажаних результатів із фактичними можливостями клієнта, його доходами, активами та ризиковим профілем.

Аналіз фінансового стану та ризиків передбачає здійснення комплексного аналізу джерел доходів індивіда, структури його витрат, рівня заощаджень, боргового навантаження та інвестиційного портфеля для отримання об'єктивної картини доходів, витрат, активів та зобов'язань. Фінансовий консультант має не лише провести професійний аналіз бюджету клієнта, але й виявити можливості скорочення витрат і резерви зростання доходів. Цей етап забезпечує базу для формування фінансової стратегії управління особистими фінансами.

На етапі розробки стратегії управління особистими фінансами здійснюється вибір інструментів заощадження та інвестування, оптимізація структури витрат, планування боргових зобов'язань з

метою створення комплексної програми дій для досягнення визначених цілей. Стратегія виступає як довгострокова програма управління фінансовими ресурсами, що ґрунтується на принципах фінансового менеджменту, стратегічного планування та портфельної теорії [37].

Формування індивідуального фінансового плану є ключовим етапом консультування з управління особистими фінансами, оскільки саме на цьому етапі стратегічні рішення перетворюються у конкретні практичні заходи. Фінансовий план виступає як інструмент реалізації фінансової стратегії, забезпечуючи системність та контрольованість процесу управління особистими фінансами. На практиці розглядається також як інтегрована модель, що поєднує бюджетування, інвестиційне планування, управління боргами та формування резервів. На цьому етапі здійснюється: деталізація фінансової стратегії на основі трансформації загальних стратегічних рішень у конкретні дії та розрахунки; складання бюджету шляхом визначення структури доходів і витрат, встановлення лімітів на споживчі витрати та пріоритети фінансування; планування боргових зобов'язань через розробку графіків погашення кредитів та оптимізацію боргового навантаження; визначення обсягів і періодичності інвестиційних внесків, а також вибір інструментів відповідно до ризикового профілю клієнта; формування резервного фонду для покриття непередбачуваних витрат; встановлення конкретних термінів реалізації окремих заходів та контрольних точок для оцінки результатів. Окреслений етап забезпечує клієнту системність, контрольованість та прогнозованість у досягненні фінансових цілей.

Реалізація рекомендацій фінансових консультантів є практичним завершенням процесу фінансового консультування, коли розроблені стратегії та індивідуальний фінансовий план переходять у конкретні дії. Цей етап має вирішальне значення, оскільки саме він забезпечує трансформацію теоретичних моделей та аналітичних висновків у реальні фінансові рішення. На даному етапі забезпечується: організація доходів і витрат відповідно до затвердженого фінансового плану; здійснюються вкладення у

визначені активи (депозити, цінні папери, нерухомість, страхові продукти); реалізація графіків погашення кредитів, реструктуризація боргів або оптимізація умов позик; зміна звичок клієнта щодо витрат, заощаджень та інвестицій відповідно до рекомендацій фінансового консультанта. Визначений етап є практичною фазою консультування, що поєднує аналітичні висновки з реальними діями. Він забезпечує ефективність у досягненні фінансових цілей та сприяє формуванню стійкої моделі управління особистими фінансами.

Завершальним етапом консультування з управління особистими фінансами є моніторинг та корекція фінансових рішень для забезпечення адаптації фінансового плану до змін зовнішнього середовища та особистих обставин клієнта. На даному етапі здійснюється регулярний аналіз результатів, оцінка відхилень, внесення коректив у стратегію та план. Саме тому, окреслений етап відповідає концепції динамічного управління особистими фінансами, що враховує невизначеність та мінливість економічних умов.

Цифрове середовище не лише розширює можливості фінансового консультування, але й створює нові виклики, що потребують системного вирішення. Так, низький рівень фінансової грамотності окремих груп населення, ризики шахрайства та витоку персональних даних, необхідність постійного оновлення цифрових платформ, психологічний бар'єр у сприйнятті онлайн-консультацій старшими поколіннями зумовлюють доцільність розвитку інтегрованих освітньо-консалтингових платформ, поширення практики «фінансового коучингу» у цифровому форматі, а також формування нових професійних стандартів для консультантів у сфері фінтех.

Формування ефективної організаційної моделі консультування з управління особистими фінансами визначає способи побудови належної взаємодії між консультантом і клієнтом, структуру процесу надання послуг та методи реалізації фінансових рішень. Такі моделі розглядаються як системи управління знаннями, комунікаціями та ресурсами, що забезпечують ефективність консалтингової діяльності у сфері особистих фінансів. Важливим

в окресленому контексті є також дотримання етичних та правових норм консультантів через забезпечення конфіденційності фінансової інформації, повного захисту персональних даних, формування довіри між консультантом та клієнтом.

6.4. Надання консультацій щодо планування особистого бюджету із застосуванням сучасних цифрових технологій

Консультації з планування особистого бюджету в умовах цифровізації спрямовані на формування у клієнта системного бачення власних фінансових потоків, визначення пріоритетів витрат та розробку стратегії досягнення фінансових цілей. Використання сучасних цифрових технологій дозволяє перетворити цей процес на інтерактивний, персоналізований та більш ефективний інструмент управління фінансами.

Застосування мобільних додатків, онлайн-платформ та фінансових сервісів дозволяє клієнту отримувати актуальну інформацію про власний бюджет у режимі реального часу. Це створює умови для оперативного реагування на зміни у фінансовому середовищі та сприяє підвищенню дисципліни у витратах. При цьому, візуалізація даних у вигляді графіків і діаграм допомагає краще зрозуміти структуру бюджету, виявити слабкі місця та визначити напрями оптимізації.

Особливого значення в сучасних умовах набуває персоналізація консультацій, коли цифрові алгоритми враховують індивідуальні фінансові цілі, рівень ризику та поведінкові особливості клієнта. Це дозволяє формувати рекомендації, максимально наближені до реальних потреб. Водночас консультаційний процес виконує освітню функцію, сприяючи розвитку фінансової грамотності та навичок самостійного управління бюджетом.

Завдяки цифровим технологіям процес планування бюджету перетворюється на інтерактивну систему, де клієнт має постійний доступ до актуальної інформації про власні доходи, витрати та заощадження. Це сприяє підвищенню прозорості фінансових рішень, формуванню відповідальної поведінки та зменшенню

ризик у нераціонального використання ресурсів. Консультант у такому середовищі виконує не лише роль аналітика, а й наставника, який допомагає клієнту зрозуміти логіку фінансових процесів та навчитися користуватися цифровими інструментами для самостійного управління бюджетом.

Важливим аспектом є також можливість прогнозування майбутніх фінансових сценаріїв. Використання алгоритмів штучного інтелекту та систем моделювання дозволяє оцінити наслідки різних варіантів поведінки клієнта, наприклад, збільшення витрат, інвестування чи накопичення коштів. Це створює умови для прийняття більш обґрунтованих рішень та формування довгострокової стратегії фінансової незалежності. Разом з тим, при консультуванні особливу увагу приділяють безпеці даних, адже цифровізація передбачає використання персональної інформації клієнта. Тому консультаційний процес має базуватися на дотриманні стандартів конфіденційності та впровадженні сучасних технологій кіберзахисту. Це не лише гарантує захист фінансових даних, а й формує довіру клієнта до консультанта та цифрових сервісів.

Таким чином, консультації з планування особистого бюджету із застосуванням сучасних цифрових технологій є важливим інструментом підвищення фінансової культури та забезпечення довгострокової стабільності клієнта. Вони поєднують професійну експертизу з інноваційними можливостями цифровізації, створюючи умови для ефективного управління особистими фінансами та досягнення фінансової незалежності.

Тестові завдання

1. Головна мета фінансового консалтингу у сфері управління особистими фінансами полягає в наступному:

- а) максимізації короткострокових доходів;
- б) формуванні стратегії фінансової поведінки клієнта для досягнення довгострокових цілей;
- в) зменшенні кількості фінансових інструментів;
- г) оптимізації витрат.

2. За яким критерієм виокремлюють банківських консультантів?

- а) за функціональною спеціалізацією;
- б) за інституційною належністю;
- в) за формою взаємодії з клієнтом;
- г) за рівнем професійної кваліфікації.

3. Консультанти, що спеціалізуються на реструктуризації кредитних зобов'язань, це:

- а) інвестиційні консультанти;
- б) консультанти з пенсійного планування;
- в) незалежні фінансові радники;
- г) консультанти з управління боргом.

4. Ключовим етапом консультування з управління особистими фінансами є:

- а) укладення договору;
- б) формування індивідуального фінансового плану;
- в) моніторинг результатів;
- г) визначення цілей.

5. Консультанти, які мають міжнародно визнані професійні сертифікати (CFP, CFA), це:

- а) сертифіковані фінансові консультанти;
- б) фахівці з базовою економічною освітою;
- в) практики без формальної сертифікації;
- г) корпоративні консультанти.

6. Завершальним етапом консультування з управління особистими фінансами є:

- а) формування фінансової стратегії;
- б) моніторинг та корекція фінансових рішень;
- в) розробка бюджету;
- г) укладення договору.

7. Який документ виступає юридичним інструментом регулювання взаємовідносин між консультантом та клієнтом?

- а) фінансовий план;
- б) кредитна угода;
- в) інвестиційний портфель;
- г) консультаційний договір.

8. Що є практичним завершенням процесу фінансового консультування?

- а) реалізація рекомендацій консультанта;
- б) складання бюджету;
- в) укладення договору;
- г) визначення цілей.

9. Який аспект консультаційного процесу забезпечує довіру клієнта до консультанта та цифрових сервісів?

- а) персоналізація рекомендацій;
- б) дотримання стандартів конфіденційності та кіберзахисту;
- в) використання мобільних додатків;
- г) інтерактивність консультацій.

10. Який інструмент у процесі планування особистого бюджету забезпечує клієнту системність та контрольованість управління фінансами?

- а) консультаційний договір;
- б) інвестиційний портфель;
- в) кредитна угода;
- г) індивідуальний фінансовий план.

Завдання та питання для самоконтролю

1. Охарактеризуйте проблеми управління особистими фінансами в Україні, зумовлені тим, що основними клієнтами консалтингових компаній залишаються юридичні особи.

2. Як цифрові платформи та автоматизовані системи підтримки рішень змінюють традиційний формат фінансового консалтингу?

3. Розкрийте зміст класифікації консультантів з управління особистими фінансами за інституційною належністю, функціональною спеціалізацією, рівнем кваліфікації та формою взаємодії з клієнтом.

4. Яким чином психологічні бар'єри впливають на прийняття фінансових рішень фізичними особами?

5. Оцініть значення автоматизації процесів та використання фінтех-рішень для підвищення точності та оперативності фінансового консалтингу.

6. Хто належить до категорії незалежних фінансових радників і яку роль вони виконують у системі консалтингу?

7. Поясніть роль фінансового консалтингу у формуванні фінансової культури населення та підвищенні рівня фінансової грамотності.

8. Які критерії використовуються для класифікації консультантів з управління особистими фінансами?

9. Запропонуйте модель взаємодії між консультантом і клієнтом у цифровому середовищі, яка забезпечує ефективність прийняття фінансових рішень та довгострокову фінансову стабільність.

10. Чому низький рівень фінансової грамотності населення є критичним чинником неефективного управління особистими фінансами?

ТЕМА 7

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КОНСАЛТИНГ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

7.1. Поняття та функції інвестиційного консалтингу в умовах цифровізації.

7.2. Консультування щодо залучення інвестицій фізичними особами.

7.3. Особливості оцінки інвестиційного проекту інвестиційно-консалтинговою компанією.

7.4. Фінансове консультування індивідуальних інвесторів на фондовому ринку за допомогою сучасних цифрових технологій.

7.5. Консалтинг з питань інвестування особистих коштів у страхові послуги.

7.1. Поняття та функції інвестиційного консалтингу в умовах цифровізації

В умовах цифрової трансформації економіки *інвестиційний консалтинг* визначається як комплекс професійних консультаційних послуг, спрямованих на підтримку інвесторів у процесі прийняття рішень щодо розміщення капіталу, управління інвестиційними ризиками та оптимізації інвестиційних стратегій. Його сутність полягає у поєднанні класичних методів фінансового аналізу з використанням цифрових технологій, що забезпечують швидкий доступ до великих масивів даних, автоматизацію розрахунків та моделювання сценаріїв розвитку.

Інвестиційний консалтинг відіграє особливе значення для розвитку фінансових ринків та забезпечення ефективності інвестиційних процесів. Він є ключовим інструментом підтримки інвесторів, оскільки поєднує професійні знання з можливостями цифрових технологій. Завдяки цьому консалтинг сприяє формуванню більш прозорих і обґрунтованих рішень, підвищує рівень довіри між учасниками ринку та забезпечує швидкий доступ до актуальної інформації. Разом з тим, цифровізація дозволяє інвестиційному консалтингу виконувати роль

каталізатора інновацій. Консалтинг стає не лише засобом оптимізації інвестиційних стратегій, але й важливим чинником розвитку фінансової культури, підвищення фінансової грамотності та залучення ширших верств населення до інвестиційної діяльності.

Основна мета співпраці з інвестиційними консультантами полягає у здобутті незалежної оцінки проблемних ситуацій, використанні їхнього професійного досвіду та знань для вирішення специфічних завдань, а також у забезпеченні оперативної допомоги у критично важливих для моментах. При цьому, попит на інвестиційні консультації формується з боку інвесторів та ініціаторів проєктів. Для інвесторів актуальними є послуги з пошуку об'єктів інвестування, проведення процедур перевірки та оцінки ефективності проєктів, а також юридичний супровід угод [70, с. 41]. Ініціатори проєктів потребують допомоги у розробці фінансових моделей і бізнес-планів, підготовці необхідної документації, пошуку джерел фінансування та виборі оптимальних варіантів використання ресурсів.

В умовах цифровізації інвестиційний консалтинг набуває нових характеристик. По-перше, цифрові технології забезпечують швидкий доступ до великих масивів даних, що дозволяє здійснювати більш точний аналіз ринкових тенденцій та прогнозувати можливі сценарії розвитку. По-друге, використання штучного інтелекту та алгоритмів машинного навчання сприяє формуванню персоналізованих рекомендацій, які враховують індивідуальні потреби та фінансові можливості клієнта. По-третє, інтеграція фінтех-рішень, таких як блокчейн та смарт-контракти, підвищує рівень прозорості інвестиційних операцій та знижує трансакційні витрати.

Організація інвестиційного консалтингу в цифрову епоху передбачає створення багатофункціональних платформ, що поєднують аналітику, комунікацію та управління інвестиційними процесами. Консалтингові компанії формують мультидисциплінарні команди, до складу яких входять економісти, юристи, ІТ-спеціалісти та фінансові аналітики. Такий підхід забезпечує комплексність послуг і дозволяє адаптувати їх

до швидких змін цифрового середовища. Водночас важливою рисою сучасного консалтингу є його мобільність та доступність. Завдяки мобільним додаткам, чат-ботам та хмарним сервісам інвестори можуть отримувати консультації у будь-який час, незалежно від географічного розташування. Це сприяє демократизації інвестиційної діяльності та розширює коло потенційних учасників фінансового ринку.

У контексті цифровізації інвестиційний консалтинг виконує низку важливих функцій (рис. 7.1).



Рис. 7.1. Функції інвестиційного консалтингу

Джерело: складено автором.

Таким чином, інвестиційний консалтинг у добу цифровізації трансформується у багатофункціональний інструмент, який поєднує експертні знання з інноваційними технологіями. Це дозволяє не лише оптимізувати процес прийняття інвестиційних

рішень, але й зробити його більш доступним, прозорим та інтегрованим у глобальний фінансовий простір.

7.2. Консультування щодо залучення інвестицій фізичними особами

Інвестиційне консультування для фізичних осіб є важливим елементом розвитку фінансової культури та формування навичок стратегічного управління особистим капіталом. Такий вид консультування спрямований на забезпечення доступу до професійних знань, зниження ризиків та підвищення ефективності інвестиційних рішень. Консультанти допомагають фізичним особам визначати фінансові цілі, оцінювати можливості ринку, розробляти індивідуальні стратегії та здійснювати супровід інвестиційних процесів.

Основними завданнями інвестиційного консультування фізичних осіб є:

- надання об'єктивної інформації щодо можливостей інвестування та оцінки їхньої доцільності;
- допомога у виборі інвестиційних інструментів відповідно до фінансових цілей та рівня ризик-апетиту клієнта;
- розробка індивідуальних стратегій управління особистим капіталом;
- супровід процесу інвестування з урахуванням правових, податкових та економічних аспектів.

Особливе значення має також консультування у питаннях диверсифікації портфеля, оцінки інвестиційних ризиків та використання сучасних фінансових технологій (FinTech-платформи, мобільні додатки, онлайн-брокери). Завдяки цьому фізичні особи отримують доступ до професійних знань та практичних інструментів, що дозволяє їм приймати більш зважені рішення та ефективно управляти власними ресурсами.

Консультування фізичних осіб щодо інвестицій має враховувати не лише фінансові цілі клієнта, але й баланс між потенційною прибутковістю та рівнем ризику кожного інструменту (табл. 7.1). Це дозволяє формувати диверсифікований

портфель, який відповідає індивідуальним потребам та забезпечує фінансову стійкість у довгостроковій перспективі.

Таблиця 7.1

Порівняльна характеристика інвестиційних інструментів

Інструмент	Переваги	Ризики
Акції	Потенційно високий рівень прибутковості; можливість отримання дивідендів; доступ до власності організації	Висока волатильність ринку; залежність від фінансового стану емітента; ризик втрати капіталу
Облігації	Стабільний та передбачуваний дохід; нижчий рівень ризику порівняно з акціям; можливість інвестування у державні та корпоративні інструменти	Нижча прибутковість; ризик дефолту емітента; вплив інфляції на реальну вартість доходу
Нерухомість	Довгострокове збереження капіталу; доходи від оренди; потенційне зростання вартості активу	Висока потреба у стартовому капіталі; низька ліквідність; залежність від ринкових умов та регуляторних змін
Цифрові активи	Висока потенційна прибутковість; доступність через цифрові платформи; можливість швидкого входу та виходу з інвестиції	Надмірна волатильність; недостатнє правове регулювання; ризик шахрайства та кіберзагроз

Джерело: складено автором.

Кожен інвестиційний інструмент має власні переваги та обмеження, які доцільно враховувати при формуванні індивідуальної інвестиційної стратегії. Так, акції забезпечують потенційно високий рівень прибутковості, проте супроводжуються значною волатильністю, що робить їх доцільними для інвесторів із високим рівнем толерантності до ризику. Облігації, навпаки, характеризуються стабільністю та передбачуваністю доходу, тому вони є базовим елементом портфеля для консервативних інвесторів або тих, хто прагне зберегти капітал. Разом з тим, нерухомість виступає як довгостроковий актив, що поєднує функцію збереження вартості

та отримання доходу від оренди. Вона є ефективним інструментом диверсифікації, але потребує значних початкових вкладень і має низьку ліквідність. При цьому, цифрові активи відкривають нові можливості для швидкого приросту капіталу, проте їхня надмірна волатильність та недостатнє правове регулювання обумовлюють високий рівень ризику.

В контексті вищезазначеного оптимальний інвестиційний портфель фізичної особи має бути диверсифікованим і включати комбінацію різних інструментів. Базовою основою можуть виступати облігації та нерухомість, що забезпечують стабільність і довгострокове збереження капіталу. Акції доцільно використовувати для підвищення прибутковості портфеля, а цифрові активи – як інноваційний компонент із обмеженою часткою, що дозволяє отримати додаткові можливості зростання, але не ставить під загрозу фінансову стійкість інвестора.

Таким чином, інвестиційне консультування для фізичних осіб має бути спрямоване на формування збалансованої структури портфеля, яка відповідає індивідуальним фінансовим цілям, рівню ризику та часовим лагам інвестування. У відповідності до цього консалтинг щодо залучення інвестицій фізичними особами виступає не лише як механізм залучення капіталу, але й як засіб формування фінансової культури, розвитку навичок стратегічного планування та підвищення економічної активності населення.

7.3. Особливості оцінки інвестиційного проекту інвестиційно-консалтинговою компанією

Оцінка інвестиційного проєкту інвестиційно-консалтинговою компанією є багатокомпонентним процесом, що поєднує фінансово-економічний, правовий та стратегічний аналіз. Її головна мета полягає у визначенні реальної інвестиційної привабливості проєкту, рівня ризиків та потенційної ефективності використання капіталу. Особливості цього процесу визначаються наступним:

- *Комплексність підходу.* Консалтингова компанія здійснює оцінку не лише фінансових показників, а й ринкових перспектив,

правових умов реалізації, інституційного середовища та технологічних аспектів.

- *Використання сучасних методик.* У практиці застосовуються методи дисконтованих грошових потоків (DCF), аналіз чутливості, сценарне моделювання, а також інструменти цифрової аналітики (Big Data, штучний інтелект) для прогнозування результатів.

- *Ризик-орієнтований аналіз.* Особлива увага приділяється ідентифікації та кількісному вимірюванню ризиків: фінансових, правових, екологічних. Це дозволяє сформулювати рекомендації щодо їх мінімізації.

- *Юридичний супровід.* Оцінка включає перевірку відповідності проєкту чинному законодавству, наявності необхідних дозволів, ліцензій та захисту прав інвестора.

- *Стратегічна релевантність.* Консалтингова компанія оцінює, наскільки проєкт відповідає довгостроковим цілям інвестора, його портфельній стратегії та загальним тенденціям ринку.

- *Презентаційна функція.* Результати оцінки оформлюються у вигляді звіту, що містить фінансові моделі, графіки, таблиці та рекомендації, які можуть бути використані для переговорів із потенційними партнерами чи кредиторами.

Оцінка інвестиційного проєкту інвестиційно-консалтинговою компанією може здійснюватися за допомогою різних методів, які мають свої переваги та недоліки (табл. 7.2). При цьому, інвестиційно-консалтингова компанія зазвичай комбінує кілька методів, щоб отримати більш об'єктивну картину ефективності та ризиків проєкту.

Оцінка інвестиційних проєктів інвестиційно-консалтинговою компанією має свої особливості залежно від типу проєкту. Для інноваційних стартапів найбільш ефективним є поєднання методів NPV та IRR, які дозволяють визначити базову фінансову ефективність, із застосуванням DCF для прогнозування майбутніх потоків.

Таблиця 7.2

**Методи оцінки інвестиційних проєктів
інвестиційно-консалтинговими компаніями**

Метод	Сутність	Переваги	Недоліки
NPV (Net Present Value – чиста приведена вартість)	Розрахунок різниці між теперішньою вартістю майбутніх грошових потоків та початковими інвестиціями	Враховує часову вартість грошей; дає абсолютний показник ефективності	Чутливий до вибору ставки дисконту; потребує точних прогнозів
IRR (Internal Rate of Return – внутрішня норма рентабельності)	Визначення ставки дисконту, за якої $NPV = 0$	Дає зрозумілий відсотковий показник; зручний для порівняння альтернатив	Може давати кілька значень; не завжди коректний при нестандартних потоках
PI (Profitability Index – індекс рентабельності)	Співвідношення теперішньої вартості майбутніх потоків до початкових інвестицій	Простий для інтерпретації; корисний при обмежених ресурсах	Не враховує масштаб проєкту; може вводити в оману при великих інвестиціях
DCF (Discounted Cash Flow – дисконтовані грошові потоки)	Оцінка вартості проєкту через прогнозування та дисконтування майбутніх потоків	Глибокий аналіз; враховує ризики та часову вартість грошей	Висока залежність від точності прогнозів; складність моделювання
Аналіз чутливості	Перевірка впливу зміни ключових параметрів (ціни, витрат, ставки дисконту) на результати	Дозволяє оцінити стійкість проєкту; корисний для ризик-менеджменту	Не дає інтегрального показника; потребує багатьох сценаріїв
Сценарне моделювання	Побудова кількох сценаріїв розвитку (оптимістичний, песимістичний, базовий)	Враховує невизначеність; допомагає стратегічному плануванню	Суб'єктивність у виборі сценаріїв; складність у кількісному вимірі

Джерело: складено автором.

Через високий рівень невизначеності обов'язковим стає використання аналізу чутливості та сценарного моделювання, що

допомагає оцінити ризики та варіативність результатів. При цьому, інфраструктурні проєкти, які характеризуються довгостроковими інвестиціями та стабільними грошовими потоками, потребують акценту на методах NPV та DCF. Вони забезпечують врахування часової вартості грошей і дозволяють оцінити ефективність у перспективі. Індекс рентабельності (PI) може бути корисним при розподілі ресурсів між кількома проєктами, а аналіз чутливості допомагає визначити вплив змін вартості ресурсів чи тарифів на кінцеві результати.

Фінансові інструменти, такі як акції, облігації чи деривативи, найчастіше оцінюються за допомогою DCF, що дає можливість прогнозувати майбутні доходи, а також NPV та IRR, які забезпечують визначення абсолютної та відносної ефективності. Для високоризикових інструментів особливого значення набуває сценарне моделювання, оскільки воно дозволяє врахувати можливі коливання ринку та сформулювати більш реалістичні прогнози. Разом з тим, для стартапів ключовим є поєднання фінансових методів із ризик-орієнтованим аналізом, для інфраструктурних проєктів – акцент на довгострокових потоках та стійкості, а для фінансових інструментів – точність прогнозів та врахування ринкової динаміки. Окреслений підхід забезпечує комплексність оцінки та підвищує обґрунтованість інвестиційних рішень.

Таким чином, належна оцінка інвестиційного проєкту інвестиційно-консалтинговою компанією виступає не лише технічною процедурою, а й інструментом стратегічного управління, що забезпечує інвестору обґрунтовану основу для прийняття рішень. Її особливість полягає у поєднанні глибокого фінансового аналізу з правовою експертизою та сучасними цифровими технологіями, що підвищує точність прогнозів і знижує рівень невизначеності.

7.4. Фінансове консультування індивідуальних інвесторів на фондовому ринку за допомогою сучасних цифрових технологій

В умовах цифровізації фінансове консультування індивідуальних інвесторів на фондовому ринку набуває важливого значення, адже сучасні технології дозволяють поєднувати класичні методи аналізу з інноваційними інструментами. Основна мета такого консультування полягає у забезпеченні інвестора якісною інформацією, формуванні обґрунтованих рішень та зниженні ризиків інвестування.

Консалтингові компанії активно застосовують інтерактивні онлайн-платформи та мобільні додатки, які забезпечують постійний доступ до ринкових даних та аналітичних оглядів. Важливу роль відіграють роботизовані радники, що автоматизують процес формування інвестиційного портфеля з урахуванням індивідуальних цілей та рівня ризику. Використання великих масивів даних і алгоритмів штучного інтелекту дозволяє прогнозувати тенденції фондового ринку та формувати точні рекомендації.

Цифрові технології сприяють також персоналізації консультування, адже поради адаптуються до конкретних фінансових можливостей та інвестиційних уподобань клієнта. Важливим аспектом є забезпечення безпеки даних і прозорості операцій, що реалізується завдяки блокчейн-технологіям та сучасним системам кіберзахисту. Окрім цього, консалтингова діяльність виконує освітню функцію, пропонуючи інвесторам інтерактивні курси та симулятори для підвищення фінансової грамотності.

Виокремлюють декілька видів фінансового консультування індивідуальних інвесторів на фондовому ринку (рис. 7.2).

Аналітично-інформаційне консультування забезпечує інвестора актуальними даними про стан ринку, тенденції та прогнози. Завдяки цифровим платформам і мобільним додаткам інвестор отримує доступ до оперативних звітів та аналітики, що дозволяє приймати більш обґрунтовані рішення. При цьому,

стратегічне консультування спрямоване на розробку довгострокових інвестиційних стратегій. Використання сучасних технологій, зокрема алгоритмів штучного інтелекту та сценарного моделювання, дає змогу враховувати індивідуальні цілі інвестора, його ризик-толерантність та часові горизонти, формуючи оптимальний портфель.

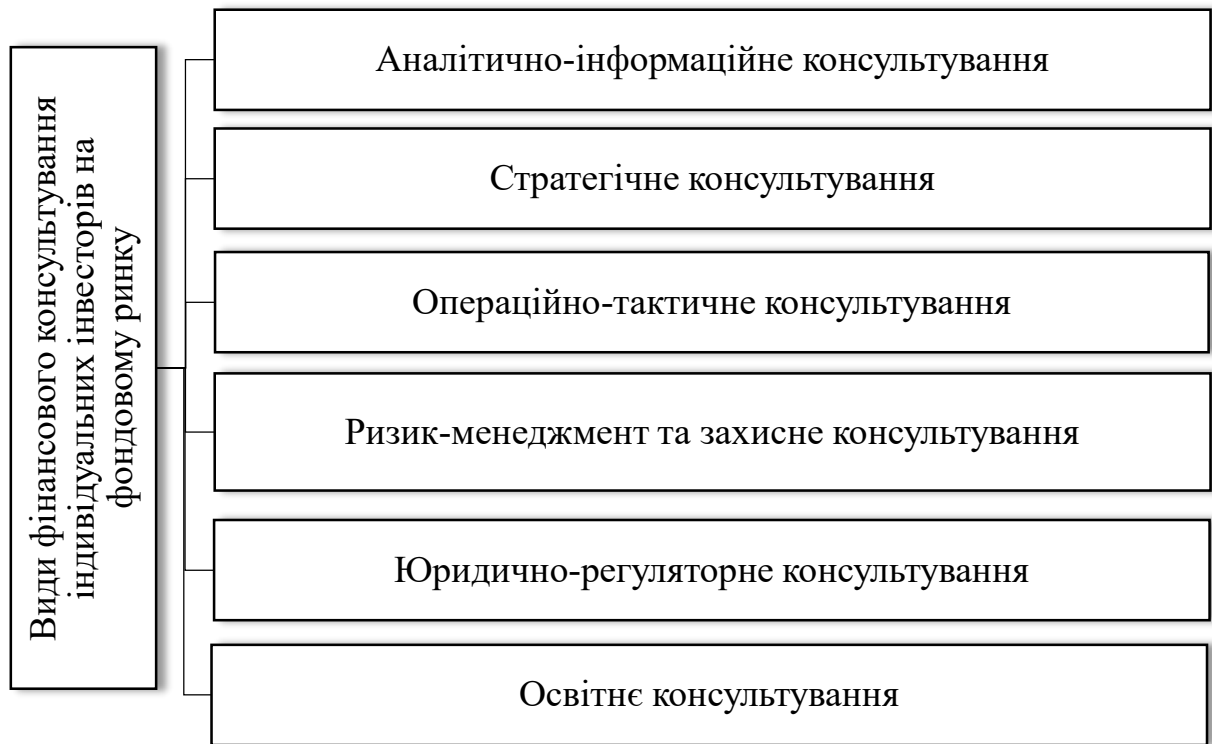


Рис. 7.2. Види фінансового консультування індивідуальних інвесторів на фондовому ринку

Джерело: складено автором.

Операційно-тактичне консультування орієнтоване на короткострокові рішення щодо купівлі чи продажу активів. Тут важливу роль відіграють мобільні торгові додатки та автоматизовані радники, які дозволяють швидко реагувати на зміни ринкової кон'юнктури. Разом з тим, ризик-менеджмент та захисне консультування зосереджуються на виявленні та мінімізації ризиків. Використання цифрових симуляторів і моделей прогнозування волатильності допомагає інвестору оцінити можливі сценарії розвитку подій та сформувати стратегії диверсифікації.

Юридично-регуляторне консультування забезпечує дотримання законодавчих вимог і захист прав інвестора. Цифрові бази даних та блокчейн-технології сприяють прозорості операцій і гарантують безпеку фінансових транзакцій. Водночас Освітнє консультування виконує важливу функцію підвищення фінансової грамотності інвесторів. Онлайн-курси, вебінари та інтерактивні симулятори допомагають краще зрозуміти механізми роботи фондового ринку та розвивати навички раціонального інвестування.

Таким чином, фінансове консультування індивідуальних інвесторів на фондовому ринку за допомогою сучасних цифрових технологій перетворюється на комплексну систему підтримки, яка поєднує аналітику, автоматизацію та освітні можливості. Це дозволяє інвесторам ефективніше орієнтуватися у складному ринковому середовищі, знижувати рівень невизначеності та формувати стійкі інвестиційні стратегії.

7.5. Консалтинг з питань інвестування особистих коштів у страхові послуги

Фінансовий консалтинг у сфері інвестування особистих коштів у страхові послуги є важливим напрямом сучасної інвестиційної практики, що поєднує функції управління капіталом, захисту від ризиків та довгострокового фінансового планування. Його сутність полягає у наданні індивідуальним інвесторам професійних рекомендацій щодо вибору страхових продуктів, які одночасно виконують захисну та інвестиційну функції. Значення консалтингу у цій сфері полягає у тому, що він допомагає інвестору розглядати страхові продукти не лише як інструмент захисту, а й як ефективний механізм накопичення та примноження капіталу. Це дуже актуально в умовах економічної нестабільності, коли поєднання страхових і інвестиційних функцій забезпечує баланс між безпекою та прибутковістю.

Важливим елементом консалтингу у сфері інвестування особистих коштів у страхові послуги є комплексний аналіз страхових програм, який включає оцінку їхньої фінансової

доцільності, правової відповідності та рівня надійності страховика. Консалтингова компанія допомагає клієнту визначити оптимальне співвідношення між захисною та інвестиційною функціями страхових послуг, враховуючи його індивідуальні фінансові цілі, рівень доходів та життєві обставини.

Консалтинг з питань інвестування особистих коштів у страхові послуги має низку особливостей, які визначають його значення та практичну цінність для індивідуального інвестора. Так, зазначений вид консалтингу ґрунтується на комплексному аналізі, що охоплює фінансові параметри страхових продуктів, їхню надійність та відповідність індивідуальним цілям клієнта. Важливою рисою є поєднання захисної та інвестиційної функцій: страхові програми не лише забезпечують фінансову безпеку у випадку непередбачуваних обставин, а й дозволяють накопичувати та примножувати капітал у довгостроковій перспективі.

Сучасний консалтинг у сфері інвестування особистих коштів у страхові послуги активно використовує цифрові технології, що забезпечують інвестору доступ до порівняльних характеристик страхових продуктів, прогнозів доходності та оцінки ризиків. Це сприяє прозорості процесу та підвищує рівень довіри до прийнятих рішень. При цьому, особливе значення має ризик-орієнтований підхід, який дозволяє мінімізувати фінансові втрати та оптимізувати структуру особистого інвестиційного портфеля. Юридичний супровід також є невід'ємною складовою консалтингу, адже він гарантує відповідність страхових контрактів чинному законодавству та захист прав інвестора.

Важливою особливістю консультування з питань інвестування особистих коштів у страхові послуги є персоналізація рекомендацій. Консалтингова компанія враховує рівень доходів, вікові особливості, інвестиційні уподобання та фінансові цілі клієнта, формуючи індивідуальну стратегію інвестування у страхові послуги.

Консалтинг з питань інвестування особистих коштів у страхові послуги охоплює різні види страхових продуктів, кожен з яких має власну специфіку та роль у формуванні інвестиційної стратегії

індивідуального інвестора. Так, **страхування життя** є одним із найбільш поширених інструментів, що поєднує захисну та накопичувальну функції. Воно забезпечує фінансову підтримку сім'ї у випадку непередбачуваних обставин, а також дозволяє формувати довгострокові заощадження. Консалтинг у цій сфері допомагає визначити оптимальні програми страхування життя, враховуючи вік, рівень доходів та фінансові цілі клієнта.

Накопичувальні страхові програми орієнтовані на поступове формування капіталу протягом тривалого часу. Вони поєднують регулярні внески з можливістю отримання інвестиційного доходу. Консалтингова компанія аналізує умови таких програм, прогнозує їхню дохідність та допомагає інвестору обрати найбільш вигідні варіанти з урахуванням рівня ризику та очікуваної прибутковості. Разом з тим, **інвестиційне страхування** є сучасним інструментом, що дозволяє поєднувати страхову захищеність із можливістю інвестування у фінансові активи, такі як акції, облігації чи інвестиційні фонди. Консалтинг у цьому випадку спрямований на оцінку потенційної доходності, аналіз ризиків та формування збалансованого портфеля. Використання цифрових технологій, зокрема систем прогнозування та алгоритмів штучного інтелекту, дозволяє підвищити точність оцінки та адаптувати стратегію до ринкових умов.

Таким чином, консалтинг у сфері інвестування особистих коштів у страхові послуги допомагає інвестору розглядати страхові продукти як багатофункціональні інструменти, що забезпечують одночасно фінансову безпеку, накопичення капіталу та можливість отримання інвестиційного доходу. Завдяки професійним рекомендаціям та використанню сучасних цифрових технологій індивідуальний інвестор отримує можливість сформувати стійку та ефективну фінансову стратегію, яка відповідає його особистим потребам і довгостроковим планам.

Тестові завдання

1. Основна мета співпраці з інвестиційними консультантами полягає у наступному:

- а) пошуку джерел фінансування;
- б) формуванні державної інвестиційної політики;
- в) отриманні незалежної оцінки проблемних ситуацій;
- г) зниженні податкового навантаження.

2. Інвестиційні інструменти, що характеризуються стабільним та передбачуваним доходом:

- а) акції;
- б) облігації;
- в) цифрові активи;
- г) деривативи.

3. Методи, які найчастіше застосовуються для оцінки інвестиційних проєктів консалтинговими компаніями:

- а) SWOT-аналіз;
- б) аналіз чутливості;
- в) юридична експертиза;
- г) NPV, IRR, DCF.

4. Важливою рисою сучасного інвестиційного консалтингу є:

- а) мобільність та доступність завдяки цифровим сервісам;
- б) робота з державними інвесторами;
- в) відсутність використання фінтех-рішень;
- г) обмеження консультацій щодо нерухомості.

5. Перевагою використання штучного інтелекту в інвестиційному консалтингу є:

- а) зниження податкового навантаження;
- б) автоматизація розрахунків та моделювання сценаріїв;
- в) юридичний супровід угод;
- г) обмеження доступу до фінансових даних.

6. Технологіями, що дозволяють прогнозувати тенденції фондового ринку та формувати точні рекомендації є:

- а) блокчейн та смарт-контракти;
- б) мобільні додатки;
- в) алгоритми штучного інтелекту та великі масиви даних;

г) державні статистичні звіти.

7. Яка функція фінансового консультування спрямована на підвищення фінансової грамотності інвесторів?

- а) освітнє консультування;
- б) операційно-тактичне консультування;
- в) юридично-регуляторне консультування;
- г) аналітично-інформаційне консультування.

8. Аналітично-інформаційного консультування передбачає:

- а) юридичний супровід угод;
- б) формування довгострокових стратегій;
- в) управління нерухомістю;
- г) забезпечення інвестора актуальними даними про стан ринку та прогнози.

9. Консультування, що орієнтоване на короткострокові рішення щодо купівлі чи продажу активів називається:

- а) стратегічним;
- б) операційно-тактичним;
- в) освітнім;
- г) юридично-регуляторним.

10. Яка роль мобільних торгових додатків у фінансовому консультуванні?

- а) забезпечують швидке реагування на зміни ринкової кон'юнктури;
- б) використовуються лише для освітніх курсів;
- в) виконують функцію юридичного супроводу;
- г) застосовуються виключно для довгострокових стратегій.

Завдання та питання для самоконтролю

1. Охарактеризуйте роль інтерактивних онлайн-платформ і мобільних додатків у процесі консультування інвесторів.
2. Чому цифрові технології відіграють ключову роль у трансформації інвестиційного консалтингу?
3. Визначте переваги використання великих масивів даних та алгоритмів штучного інтелекту у прогнозуванні тенденцій фондового ринку.
4. Як штучний інтелект та алгоритми машинного навчання впливають на персоналізацію інвестиційних рекомендацій?
5. Оцініть роль блокчейн-технологій та систем кіберзахисту у забезпеченні прозорості та безпеки інвестиційних операцій.
6. Які інвестиційні інструменти найчастіше використовуються фізичними особами для формування портфеля?
7. Проаналізуйте особливості операційно-тактичного консультування та його значення для прийняття короткострокових рішень.
8. Які методи застосовуються для визначення ефективності інвестиційних проєктів?
9. Обґрунтуйте освітню функцію фінансового консультування та її значення для підвищення фінансової грамотності індивідуальних інвесторів.
10. Чи доцільно використовувати сценарне моделювання при оцінці інвестиційних рішень?

ТЕМА 8

ФІНАНСОВЕ КОНСУЛЬТУВАННЯ ЩОДО ВИБОРУ БАНКІВСЬКИХ ПРОДУКТІВ

8.1. Сутність та значення фінансового консультування щодо вибору банківських продуктів в умовах цифровізації.

8.2. Напрями фінансового консалтингу щодо вибору банківських продуктів.

8.3. Види фінансового консультування щодо вибору банківських продуктів із застосуванням сучасних цифрових технологій

8.4. Можливості оптимізації вибору банківських продуктів в умовах цифровізації.

8.1. Сутність та значення фінансового консультування щодо вибору банківських продуктів в умовах цифровізації

В сучасних умовах цифровізація фінансового сектору докорінно трансформує механізми взаємодії між банками та клієнтами. Ефективність функціонування банківських установ визначається не лише здатністю залучати фінансові ресурси, забезпечувати їх раціональне розміщення, надавати широкий спектр послуг, але й можливостями інтегрувати цифрові технології та забезпечувати клієнтам належне фінансове консультування щодо оптимального вибору банківських продуктів. Такий фінансовий консалтинг не обмежується традиційними консультаціями у відділеннях, а здійснюється також незалежними консультантами безпосередньо або через онлайн-платформи, мобільні додатки та інтегровані фінансові сервіси, враховуючи реальні потреби індивідів. Водночас інформаційна асиметрія, складність банківських продуктів, персоналізація й конфіденційність даних, технологічна нерівність клієнтів, регуляторні та правові виклики надають консультуванню багатовимірний характер.

Основним завданням фінансового консультанта є допомога у виборі оптимального банківського продукту, забезпечення

прозорості, безпеки та довіри у відносинах між банком і клієнтом. При цьому, низький рівень фінансової грамотності населення, недовіра до фінансових установ та вплив макроекономічних факторів спричиняють неефективне управління особистими фінансовими ресурсами, що може призвести до боргової залежності, втрати заощаджень та зниження фінансової спроможності.

Фінансове консультування щодо вибору банківських продуктів – це процес надання клієнтам професійних рекомендацій щодо оптимального використання фінансових ресурсів, спрямований на формування раціональної поведінки споживачів та підвищення рівня їх фінансової грамотності. Здебільшого такі консультації є незалежними від комерційних інтересів окремих банків, враховують фінансові цілі, ризик-профіль та життєві обставини клієнта, а також передбачають чітке пояснення умов вибору банківських продуктів та можливих ризиків. При цьому, банківські установи також надають консультаційні послуги, що охоплюють вибір ефективних варіантів розміщення капіталу, комплексне фінансове планування, оцінку ризиків та прогнозування прибутковості окремих операцій. Банки акумулюють, систематизують та аналізують значні масиви інформації про клієнтів, що дозволяє формувати індивідуалізовані схеми кредитування та залучення депозитних ресурсів [20, с. 133].

В умовах цифровізації фінансове консультування у сфері вибору банківських продуктів виступає важливим інструментом забезпечення ефективності прийняття клієнтами фінансових рішень. Його сутність полягає у наданні професійної підтримки, що ґрунтується на системному аналізі характеристик депозитних, кредитних та інвестиційних програм, а також на врахуванні правових і ризикових аспектів їх використання.

Значення фінансового консалтингу щодо вибору банківських продуктів визначається кількома чинниками. По-перше, він забезпечує клієнтам доступ до структурованої та достовірної інформації, що підвищує прозорість банківських процесів і формує довіру до фінансових інституцій. По-друге, консультування сприяє підвищенню рівня фінансової грамотності

населення, формуванню стійких фінансових стратегій та адаптації клієнтів до нових викликів цифрової економіки. По-третє, консалтинг виступає важливим механізмом інтеграції інноваційних технологій — цифрових платформ, систем штучного інтелекту та інструментів Big Data — у практику фінансового вибору, що дозволяє персоналізувати рекомендації та мінімізувати ризики. Відтак, фінансове консультування щодо вибору банківських продуктів в умовах цифровізації має подвійне значення: воно є не лише засобом оптимізації індивідуальних фінансових рішень, але й чинником модернізації банківської діяльності, спрямованої на підвищення конкурентоспроможності та стійкості фінансової системи загалом.

8.2. Напрями фінансового консалтингу щодо вибору банківських продуктів

Цифровізація фінансової сфери відкриває нові можливості для клієнтів у доступі до банківських продуктів, але ускладнює процес їхнього вибору через надмірність інформації, складність умов та швидку зміну ринкових пропозицій. Відтак, на основі фінансового консалтингу здійснюється: порівняльний аналіз банківських продуктів за ключовими параметрами (відсоткові ставки, комісії, рівень ризику); оцінка цифрової безпеки сервісів (захист даних, багаторівнева автентифікація); формування індивідуальної стратегії використання банківських продуктів відповідно до фінансових цілей; навчання клієнта користуватися цифровими інструментами (рис. 8.1).

Фінансовий консалтинг передбачає систематичне зіставлення банківських продуктів з метою визначення їхньої конкурентоспроможності та відповідності потребам клієнта. Основними критеріями порівняння є рівень доходності чи витратності кредитних та депозитних інструментів, додаткові платежі, що впливають на реальну вартість продукту, а також оцінка ймовірності фінансових втрат, пов'язаних із використанням конкретного інструменту. Окреслений аналіз забезпечує обґрунтованість вибору та мінімізує ймовірність

прийняття неефективних фінансових рішень. Разом з тим, важливим завданням фінансового консалтингу щодо вибору банківських продуктів є також перевірка рівня захисту даних клієнта. Така перевірка передбачає: захист персональної та фінансової інформації шляхом використання сучасних криптографічних протоколів; багаторівневу автентифікацію для зниження ризику несанкціонованого доступу; моніторинг відповідності міжнародним стандартам безпеки (ISO/IEC 27001, GDPR тощо). Це дозволяє гарантувати клієнту надійність використання цифрових банківських сервісів.

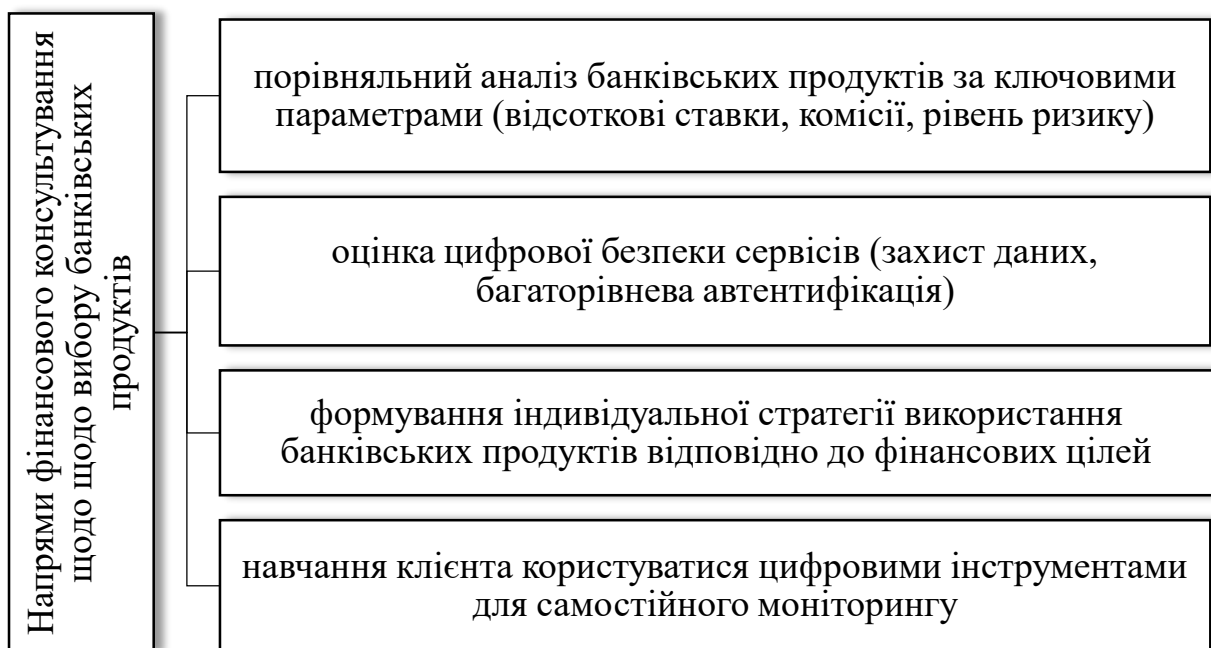


Рис. 8.1. Напрями фінансового консультування щодо вибору банківських продуктів

Джерело: складено автором.

Консалтингова діяльність щодо вибору банківських продуктів спрямована на розробку персоналізованих фінансових стратегій, що враховують фінансові цілі клієнта (накопичення, інвестування, кредитування), рівень доходів та витрат як базу для визначення оптимального набору продуктів, а також толерантність до ризику та часові горизонти планування. Результатом є інтегрована стратегія, яка забезпечує ефективне використання банківських інструментів у довгостроковій перспективі. Водночас фінансовий консалтинг виконує також освітню функцію, спрямовану на

підвищення фінансової грамотності клієнта. Його завданнями є: ознайомлення з мобільними застосунками та онлайн-платформами для контролю рахунків; використання аналітичних інструментів для відстеження витрат, доходів та інвестицій; формування навичок самостійного аналізу фінансових даних. Відтак, клієнт отримує можливість здійснювати постійний моніторинг власного фінансового стану без необхідності звернення до консультанта у кожній ситуації [38, с. 203].

Окреслені напрями діяльності у комплексі формують цілісну систему фінансового консалтингу щодо вибору банківських продуктів, яка поєднує аналітичний, стратегічний та освітній компоненти. Вони спрямовані на забезпечення фінансової стійкості клієнта, підвищення ефективності використання банківських продуктів та розвиток навичок самостійного управління фінансами.

8.3. Види фінансового консультування щодо вибору банківських продуктів із застосуванням сучасних цифрових технологій

В умовах цифровізації фінансових послуг зростання складності фінансових інструментів, поява нових депозитних та кредитних програм, а також необхідність врахування окремих правових і ризикових аспектів спряли формуванню різних видів фінансового консультування, кожен з яких має особливе значення в процесі прийнятті клієнтами обґрунтованих рішень щодо використання відповідних банківських продуктів (рис. 8. 2).

Консультування у сфері депозитних продуктів є важливим елементом фінансової діяльності банківських установ, оскільки воно забезпечує клієнтам доступ до структурованої інформації про умови розміщення коштів, рівень доходності та ризику. Цей процес є своєрідною формою фінансової комунікації, спрямованою на підвищення обізнаності населення та формування раціональної поведінки вкладників. Фінансовий консалтинг з питань депозитних продуктів передбачає надання клієнтам достовірної інформації про види депозитних продуктів (строкові,

ощадні, накопичувальні, інвестиційні), а також пояснення механізмів нарахування відсотків, можливостей капіталізації та дострокового зняття коштів. На наступному етапі такого консультування здійснюється оцінка співвідношення між рівнем доходності та ліквідністю депозиту із врахуванням можливих інфляційних, валютних ризиків, а також формуються індивідуальні рекомендації з дотриманням норм банківського та фінансового законодавства. Цей вид фінансового консалтингу дозволяє інтегрувати економічні, правові та психологічні аспекти у процес прийняття рішень, що підвищує ефективність взаємодії між банком і клієнтом.

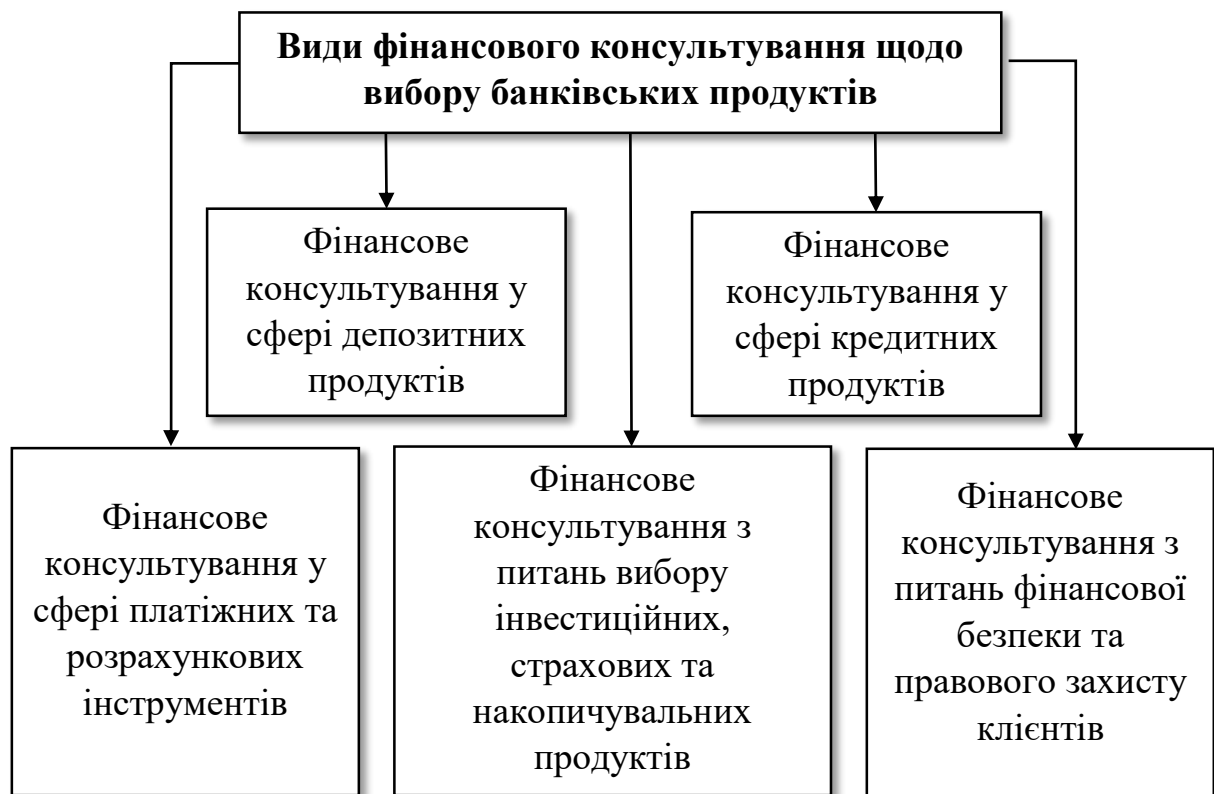


Рис. 8.2. Види фінансового консультування щодо вибору банківських продуктів

Джерело: складено автором.

Кредитні продукти є одним із найважливіших інструментів банківської діяльності, що забезпечують доступ клієнтів до фінансових ресурсів для споживчих, інвестиційних чи підприємницьких цілей. При цьому, зростання різноманітності кредитних програм, поява нових механізмів кредитування

зумовлюють необхідність професійного консультування для надання клієнтам комплексної інформації про умови кредитування та допомоги у виборі оптимального продукту відповідно до їхніх фінансових можливостей і цілей. Консультування щодо вибору кредитних продуктів передбачає визначення оптимального типу кредиту (споживчий, іпотечний, бізнес-кредит), розрахунок реальної вартості кредиту з урахуванням комісій, додаткових платежів, здійснення оцінки кредитоспроможності клієнта та формування стратегії управління борговим навантаженням. Ефективне консультування в цій сфері зменшує ризик неплатоспроможності індивідів, оптимізує структуру кредитного портфеля банку та сприяє формуванню довгострокових відносин між клієнтом та відповідною банківською установою.

В нових цифрових реаліях важливим видом фінансового консалтингу щодо вибору банківських продуктів є консультування у сфері платіжних та розрахункових інструментів. Внаслідок зростання кількості електронних сервісів, мобільних додатків, інтернет-банкінгу та впровадженням інноваційних платіжних технологій індивіди часто вдаються до послуг фінансових консультантів для мінімізації ризиків та забезпечення ефективності фінансових операцій. При цьому, основні завдання консультантів зводяться до пояснення функціональних характеристик різних платіжних систем, інформування про тарифи, комісії та умови використання інструментів, оцінки ризиків, пов'язаних із безпекою транзакцій, а також надання рекомендації щодо використання цифрових сервісів.

У структурі банківських послуг особливе місце займають також інвестиційні, страхові та накопичувальні продукти, оскільки вони поєднують функції збереження капіталу та його примноження. Консультування в цій сфері дозволяє оцінити можливості інвестиційних депозитів, облігацій, страхових та структурованих продуктів, визначити рівень ризику, дохідності, й доцільність використання таких інструментів у системі особистих фінансів, пояснити правові аспекти укладання договорів, а також сформулювати індивідуальних рекомендації з урахуванням фінансового профілю клієнта.

Фундаментальними складовими банківської діяльності є фінансова безпека та правовий захист клієнтів. Цифрові інструменти, що забезпечують персоналізацію пропозицій, створюють ризики порушення конфіденційності та етичні дилеми у використанні персональних даних. Разом з тим, внаслідок зростання кількості фінансових операцій, активного використання цифрових технологій та появи нових ризиків (кіберзагрози, шахрайські схеми, правові колізії) зросла значимість фінансових консультацій з питань фінансової безпеки та правового захисту [40]. Такі консультації спрямовані на інформування щодо прав споживачів фінансових послуг, надання рекомендацій відносно захисту персональних даних та уникнення шахрайських схем, а також на підготовку клієнтів до взаємодії з регуляторними й контролюючими органами. Відтак, реалізація комплексних багаторівневих систем безпеки, що включають сучасні методи шифрування даних та постійний моніторинг транзакцій, дозволяє істотно знизити ймовірність фінансових втрат і мінімізувати ризики несанкціонованого доступу.

8.4. Можливості оптимізації вибору банківських продуктів в умовах цифровізації

Важливим чинником оптимізації вибору банківських продуктів є використання інноваційних цифрових технологій, що дозволяють спростити та прискорити внутрішньобанківські процеси, знизити операційні витрати, забезпечити захист даних від внутрішніх і зовнішніх загроз, надати клієнтам швидкий доступ до відповідних продуктів, а також інтегрувати фінансовий консалтинг як додаткову послугу, що допомагає індивідам приймати обґрунтовані рішення.

Цифровізація спричинила появу нових форм банківських послуг: онлайн-депозити та кредити з можливістю дистанційного оформлення; мобільні додатки для управління рахунками та інвестиціями; цифрові платіжні системи (Apple Pay, Google Pay, QR-платежі); необанки та фінтех-платформи, що пропонують альтернативні моделі обслуговування. При цьому, використання

сучасних CRM-систем у поєднанні з алгоритмами штучного інтелекту, здатними аналізувати фінансову поведінку клієнтів на основі даних про рух коштів, відкриває для банків можливість суттєво підвищити точність та індивідуалізацію пропозицій фінансових продуктів і послуг. Окреслений підхід сприяє формуванню персоналізованих стратегій взаємодії з клієнтами, що відповідають їхнім реальним потребам та фінансовим звичкам. Водночас інформаційне перевантаження клієнтів може знижувати ефективність комунікації та мати негативний вплив на прийняття рішень щодо придбання фінансових послуг. Відтак, завданням фінансових консультантів є пошук балансу між персоналізацією пропозицій та оптимізацією інформаційних потоків, що надходять до клієнта.

В контексті вищезазначеного оптимізація вибору банківських продуктів в умовах цифровізації ґрунтується на використанні інноваційних технологій, що забезпечують підвищення ефективності фінансових рішень та зниження ризиків для клієнтів. При цьому, ключовими можливостями виступають:

- *Автоматизація процесів аналізу* за допомогою алгоритмів штучного інтелекту та систем Big Data, які дозволяють оцінювати фінансову поведінку клієнтів і формувати персоналізовані рекомендації.

- *Цифрові платформи та мобільні додатки*, що забезпечують швидкий доступ до депозитних, кредитних та інвестиційних продуктів, спрощують процедури оформлення та підвищують прозорість операцій.

- *CRM-системи нового покоління*, інтегровані з інструментами аналітики, які сприяють індивідуалізації пропозицій та формуванню довгострокових стратегій взаємодії з клієнтами.

- *Інноваційні платіжні системи* (Apple Pay, Google Pay, QR-платежі), що оптимізують процеси розрахунків і підвищують рівень безпеки транзакцій.

- *Необанки та фінтех-платформи*, які пропонують альтернативні моделі обслуговування, орієнтовані на зниження витрат та розширення спектра фінансових послуг.

Для вдосконалення фінансового консультування щодо вибору банківських продуктів в умовах цифровізації важливе значення мають: інтеграція цифрових платформ та мобільних застосунків шляхом створення єдиних онлайн-сервісів для консультування клієнтів, забезпечення доступності консультаційних послуг у режимі реального часу, використання чат-ботів та віртуальних асистентів для первинного інформування; персоналізація консультаційних послуг на основі застосування алгоритмів штучного інтелекту та машинного навчання, що дозволить прогнозувати потреби споживачів і пропонувати найбільш релевантні банківські продукти; підвищення кваліфікації фінансових консультантів шляхом розвитку компетентностей у сфері цифрових технологій й кібербезпеки, формування навичок роботи з аналітичними системами, удосконалення знань у сфері правового регулювання цифрових фінансових послуг; забезпечення інформаційної прозорості та довіри клієнтів на основі впровадження механізмів захисту персональних даних, підвищення рівня фінансової грамотності населення через освітні програми та онлайн-курси, формування стандартів етичної поведінки консультантів у цифровому середовищі; оптимізація процесів прийняття рішень, що передбачатиме використання інтегрованих аналітичних систем для оцінки банківських продуктів, автоматизацію процесів порівняння та вибору фінансових інструментів, впровадження систем прогнозування фінансових ризиків.

Таким чином, фінансове консультування щодо вибору банківських продуктів в умовах цифровізації надає клієнтам доступ до якісної інформації, підвищує прозорість процесів та формує довіру до фінансових інституцій. Фінансовий консалтинг забезпечує не лише ефективність вибору банківських продуктів, але й сприяє підвищенню рівня фінансової грамотності клієнтів, формуванню стійких фінансових стратегій та модернізації банківської діяльності до викликів цифрової економіки. Подальший розвиток цієї сфери залежить від синергії технологій, професійної компетентності фінансових консультантів та активного залучення клієнтів до процесу прийняття рішень.

Тестові завдання

1. Основним завданням фінансового консультанта в процесі консультування щодо вибору кредитних продуктів є:

- а) максимізація прибутку банку будь-якими методами;
- б) контроль діяльності регуляторних органів;
- в) формування державного бюджету;
- г) забезпечення прозорості, безпеки та довіри у відносинах між банком і клієнтом.

2. Який фактор ускладнює процес вибору банківських продуктів в умовах цифровізації?

- а) відсутність мобільних додатків;
- б) надмірність інформації та складність умов;
- в) зниження рівня конкуренції між банками;
- г) повна стандартизація продуктів.

3. Фінансове консультування у сфері депозитних продуктів передбачає:

- а) регулювання інфляційних процесів;
- б) контроль валютного курсу;
- в) пояснення механізмів нарахування відсотків та оцінку ризиків;
- г) вивчення кредитних програм.

4. Консультування щодо вибору кредитних продуктів направлене на:

- а) контроль валютного курсу;
- б) визначення оптимального типу кредиту та оцінку кредитоспроможності клієнта;
- в) регулювання депозитних операцій;
- г) оптимізацію фінансових процесів.

5. До ризиків, які враховуються при консультуванні щодо депозитних продуктів належать:

- а) інфляційні та валютні;
- б) політичні та культурні;
- в) демографічні та екологічні;
- г) інвестиційні та податкові.

6. Які завдання виконує консультування у сфері платіжних інструментів?

- а) регулювання валютної політики;
- б) контроль державних витрат;
- в) адміністрування митних платежів;
- г) оцінка ризиків транзакцій.

7. Які можливості відкриває використання CRM-систем у банківському консалтингу?

- а) індивідуалізація пропозицій;
- б) контроль публічних фінансів;
- в) використання похідних фінансових інструментів ;
- г) регулювання валютних інтервенцій.

8. Різновидом фінансового консультування щодо вибору банківських продуктів не є:

- а) фінансове консультування з питань фінансової безпеки;
- б) фінансове консультування щодо правового захисту клієнтів;
- в) фінансове консультування з управління особистими фінансами;
- г) фінансове консультування у сфері платіжних інструментів.

9. Необанки та фінтех-платформи, які пропонують альтернативні моделі обслуговування, орієнтовані на:

- а) швидкий доступ до депозитних, кредитних та інвестиційних продуктів;
- б) зниження витрат та розширення спектра фінансових послуг;
- в) формування довгострокових стратегій взаємодії з клієнтами;
- г) підвищення рівня безпеки транзакцій.

10. Формами фінансового консалтингу щодо вибору банківських продуктів у цифровій економіці є:

- а) традиційні консультації у банківських відділеннях,
- б) онлайн-платформи, мобільні додатки;
- в) інтегровані сервіси;
- г) усі відповіді вірні.

Завдання та питання для самоконтролю

1. Обґрунтуйте вплив цифровізації фінансового сектору на механізми взаємодії між банками та клієнтами.
2. Які чинники визначають ефективність функціонування банківських установ у цифровій економіці?
3. Оцініть вплив інформаційної асиметрії та технологічної нерівності клієнтів на якість фінансового консультування.
4. Що є основним завданням фінансового консультанта у взаємодії з клієнтом?
5. Визначте напрями фінансового консалтингу щодо вибору банківських продуктів.
6. Які послуги охоплюють консультаційні практики банківських установ у сфері фінансового планування?
7. Обґрунтуйте необхідність використання сучасних криптографічних протоколів та багаторівневої автентифікації у цифрових банківських сервісах.
8. Чому фінансове консультування має подвійне значення в умовах цифровізації?
9. Оцініть ризики використання цифрових банківських сервісів та які заходи їх мінімізують.
10. Які проблеми ускладнюють процес консультування щодо вибору банківських продуктів?

ТЕМА 9

КОНСАЛТИНГ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

- 9.1. Сутність та значення консалтингу на ринку цінних паперів.
- 9.2. Специфікація консалтингу на валютному ринку із застосуванням сучасних цифрових технологій.
- 9.3. Фінансовий консалтинг на ринку спільного інвестування.
- 9.4. Цільові орієнтири фінансового консалтингу на страховому ринку.
- 9.5. Консультаційні послуги з недержавного пенсійного забезпечення в умовах цифровізації.

9.1. Сутність та значення консалтингу на ринку цінних паперів

Фінансове консультування на ринку цінних паперів передбачає надання професійних послуг, спрямованих на забезпечення інвесторів, емітентів та інших учасників фондового ринку достовірною інформацією, аналітичними висновками та рекомендаціями щодо прийняття оптимальних фінансових рішень. Консалтинг у цій сфері охоплює широкий спектр завдань: від аналізу інвестиційної привабливості цінних паперів та оцінки ризиків до розробки стратегій портфельного інвестування, оптимізації структури капіталу та забезпечення відповідності правовим і регуляторним вимогам. Його сутність полягає у трансформації складної фінансової інформації у практичні рекомендації, що дозволяють клієнтам ефективно діяти в умовах динамічного та часто волатильного ринку.

Консалтинг на ринку цінних паперів виконує багатогранні функції, спрямовані на забезпечення ефективності та стабільності інвестиційної діяльності. Передусім він охоплює *аналіз інвестиційної привабливості*, що дозволяє визначити потенціал різних фінансових інструментів та оцінити їхню доцільність у портфелі інвестора. Важливою складовою є *оцінка ризиків та прогнозування тенденцій*, яка забезпечує інвесторів інформацією

про можливі коливання фондового ринку та допомагає мінімізувати фінансові втрати. Не менш значущою є також функція *розробки стратегій портфельного інвестування*, що спрямована на формування збалансованої структури активів відповідно до цілей, рівня ризик-апетиту та часових горизонтів клієнта. У відповідності до цього консалтинг сприяє *оптимізації структури капіталу*, забезпечуючи раціональний розподіл ресурсів між різними видами цінних паперів та іншими інвестиційними інструментами. Разом з тим, окреме місце займає *юридичний та регуляторний супровід*, який гарантує відповідність інвестиційних операцій чинному законодавству та міжнародним стандартам. Це не лише знижує ризики правових порушень, але й сприяє підвищенню прозорості та довіри на ринку.

В контексті вищевикладеного *значення консалтингу на ринку цінних паперів* проявляється у кількох важливих аспектах:

◆ ***Підвищення ефективності інвестиційних рішень*** – консультанти допомагають інвесторам мінімізувати ризики та максимізувати прибутковість, використовуючи сучасні методи фінансового аналізу та прогнозування.

◆ ***Забезпечення прозорості та довіри*** – професійні консультації сприяють формуванню більшої впевненості учасників ринку у власних діях, що підвищує загальний рівень стабільності фондового ринку.

◆ ***Адаптація до регуляторних вимог*** – консалтинг забезпечує відповідність операцій із цінними паперами чинному законодавству та міжнародним стандартам, що особливо важливо для інтеграції у глобальні фінансові ринки.

◆ ***Інноваційний розвиток*** – фінансові консультанти активно впроваджують цифрові технології (Big Data, штучний інтелект, блокчейн) у процеси аналізу та управління інвестиціями, що розширює можливості для клієнтів.

◆ ***Освітня складова*** – консалтинг сприяє підвищенню фінансової грамотності інвесторів, формуванню у них навичок стратегічного мислення та розуміння механізмів фондового ринку.

Таким чином, консалтинг на ринку цінних паперів є не лише інструментом підтримки інвестиційних рішень, а й важливим чинником розвитку фінансової інфраструктури, підвищення конкурентоспроможності економіки та інтеграції національних ринків у світову фінансову систему.

9.2. Специфікація консалтингу на валютному ринку із застосуванням сучасних цифрових технологій

Консалтинг на валютному ринку має власну специфіку, що зумовлена високою динамічністю курсових коливань, глобальним характером операцій та значним впливом макроекономічних і політичних факторів. Його головна мета полягає у забезпеченні учасників ринку – інвесторів, експортерів, імпортерів, фінансових установ – достовірними аналітичними даними та практичними рекомендаціями для прийняття ефективних рішень. Відтак, виокремлюють низку ключових особливостей консалтингу на валютному ринку (рис. 9.1)

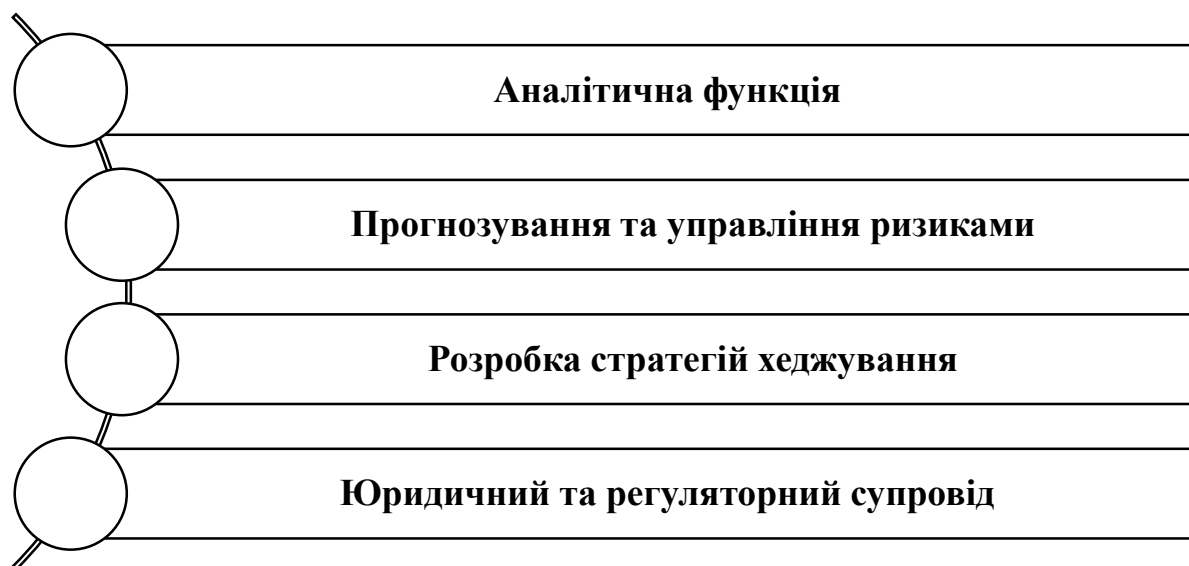


Рис. 9.1. Ключові особливості консалтингу на валютному ринку

Джерело: складено автором.

Аналітична функція консалтингу означає, що фінансові консультанти здійснюють глибокий аналіз валютних курсів,

враховуючи макроекономічні показники, монетарну політику центральних банків, геополітичні ризики та глобальні фінансові тенденції. При цьому, використання сучасних моделей прогнозування дозволяє передбачати можливі зміни валютних курсів та мінімізувати ризики, пов'язані з волатильністю ринку.

Консалтинг на валютному ринку допомагає компаніям та інвесторам застосовувати інструменти страхування валютних ризиків (форвардні контракти, опціони, свопи), що забезпечує стабільність фінансових потоків. Разом з тим, важливою складовою консультування є забезпечення відповідності валютних операцій чинному законодавству та міжнародним стандартам, що особливо актуально в умовах глобалізації.

Сучасні цифрові технології суттєво трансформують консалтинг на валютному ринку, роблячи його більш точним, оперативним та доступним. Використання *Big Data та штучного інтелекту* дозволяє здійснювати глибокий аналіз великих масивів фінансової інформації, виявляти приховані закономірності та прогнозувати динаміку валютних курсів з високим рівнем достовірності. Це забезпечує консультантів інструментами для формування більш обґрунтованих рекомендацій та стратегій управління ризиками. Разом з тим, важливим інноваційним напрямом є застосування *робо-адвайзерів*, які автоматизують процес надання інвестиційних порад у режимі реального часу. Завдяки цьому інвестори отримують швидкі та персоналізовані рекомендації, що підвищує ефективність прийняття рішень навіть у умовах високої волатильності валютного ринку. Не менш значущим є також використання *блокчейн-технологій*, які забезпечують прозорість та безпеку міжнародних валютних операцій. Вони мінімізують ризики шахрайства, сприяють довірі між контрагентами та створюють умови для більшої стабільності фінансових потоків. При цьому, інтеграція *цифрових платформ та мобільних додатків* розширює доступність консалтингових послуг. Клієнти можуть отримувати консультації, прогнози та рекомендації онлайн, незалежно від географічного розташування, що робить валютний консалтинг глобально інтегрованим та мобільним.

Таким чином, специфічні особливості консалтингу на валютному ринку полягають у поєднанні класичних аналітичних та стратегічних функцій із сучасними цифровими інструментами, що забезпечує високу швидкість обробки інформації, точність прогнозів та доступність консультаційних послуг для широкого кола учасників ринку. Це сприяє підвищенню ефективності валютних операцій, зниженню ризиків та інтеграції національних фінансових систем у глобальний економічний простір.

9.3. Фінансовий консалтинг на ринку спільного інвестування

Фінансовий консалтинг на ринку спільного інвестування є важливим елементом сучасної інвестиційної інфраструктури, що забезпечує ефективну взаємодію між інвесторами, керуючими компаніями та фінансовими посередниками (рис. 9.2). Його основна мета полягає у формуванні оптимальних стратегій розміщення капіталу, підвищенні рівня фінансової грамотності учасників ринку та забезпеченні прозорості інвестиційних процесів.

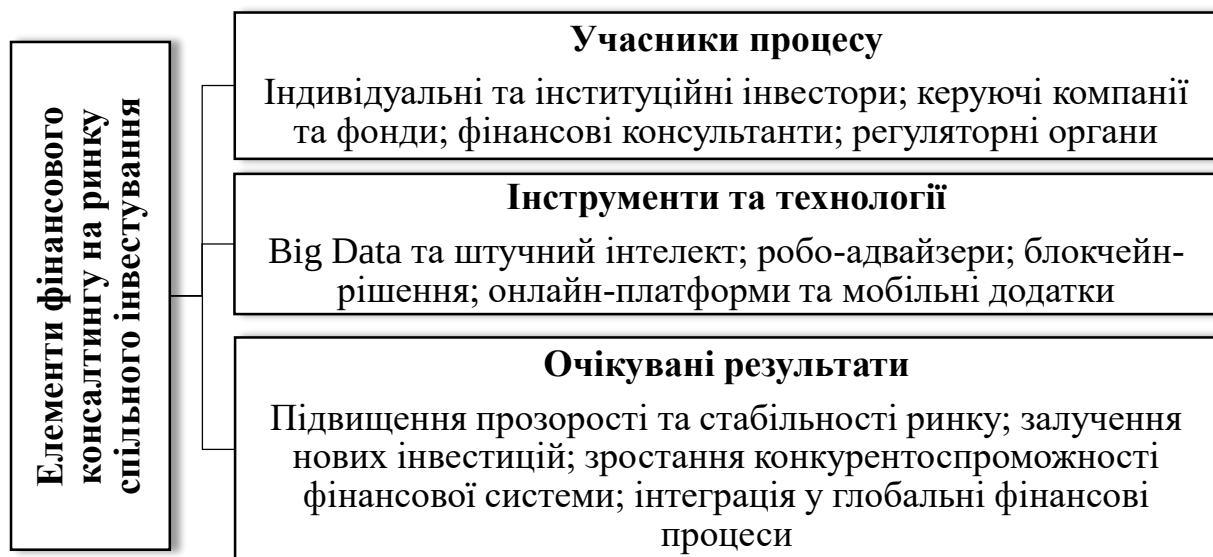


Рис. 9.2. Елементи фінансового консалтингу на ринку спільного інвестування

Джерело: складено автором.

Консалтинг на ринку спільного інвестування охоплює комплекс аналітичних, організаційних і консультаційних послуг, спрямованих на підтримку прийняття інвестиційних рішень. Він включає аналіз ефективності діяльності інвестиційних фондів, оцінку ризиків, розробку стратегій диверсифікації портфеля, а також моніторинг динаміки ринку цінних паперів. Особливу увагу приділяють правовому супроводу інвестиційної діяльності, дотриманню регуляторних вимог та захисту інтересів інвесторів.

В умовах цифровізації фінансовий консалтинг на ринку спільного інвестування активно використовує інноваційні технології – системи штучного інтелекту, аналітику Big Data, блокчейн-рішення та онлайн-платформи для управління активами. Це дозволяє підвищити точність прогнозів, оперативність прийняття рішень і доступність консультаційних послуг для широкого кола інвесторів.

Важливою характеристикою консалтингу є його інституційна роль у формуванні довіри до ринку спільного інвестування. Консультанти виступають посередниками між інвестором і керуючою компанією, забезпечуючи об'єктивність оцінок, професійний аналіз і стратегічну підтримку. Завдяки цьому фінансовий консалтинг сприяє стабільності ринку, підвищенню його конкурентоспроможності та залученню нових інвестиційних ресурсів.

Фінансовий консалтинг у сфері спільного інвестування має багатогранну структуру, яка визначається специфікою функціонування інвестиційних фондів, правовим регулюванням та особливостями взаємодії учасників ринку. Залежно від характеру спільного інвестування можна виокремити декілька видів фінансового консалтингу (рис. 9.3). Так, *консалтинг інституційного інвестування* орієнтований на великі інституційні фонди, страхові компанії та пенсійні фонди. Він передбачає стратегічний аналіз макроекономічних тенденцій, оцінку галузевих ризиків та розробку довгострокових програм управління активами. Основна мета – забезпечення стабільності та прогнозованості інвестиційних потоків, що є критично важливим для великих фінансових інституцій.

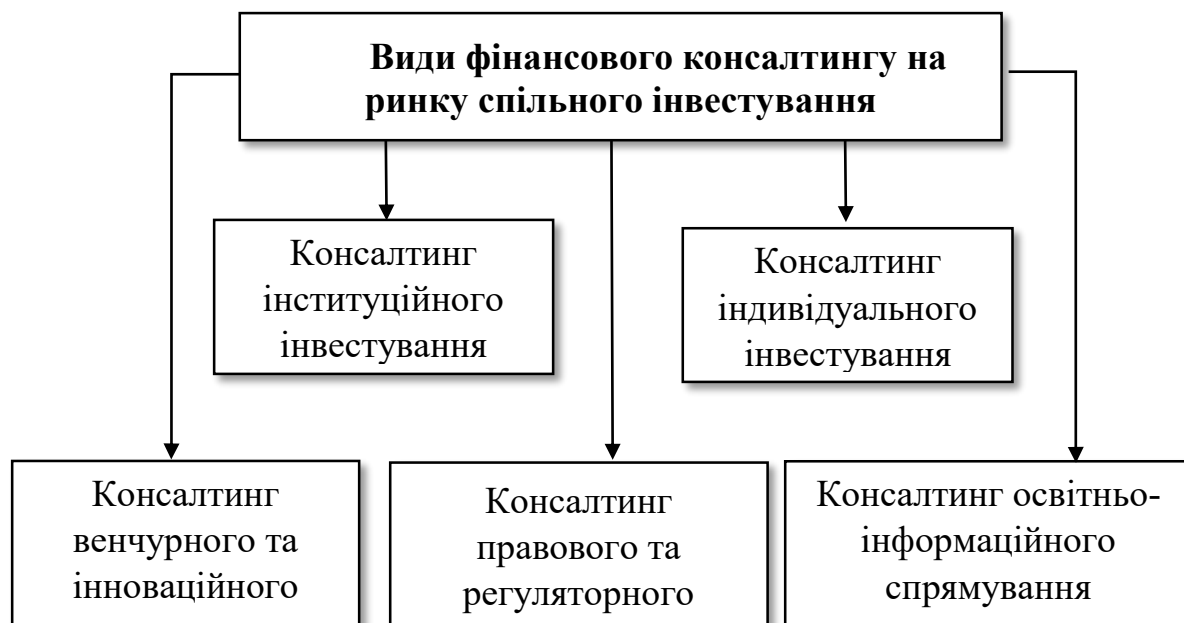


Рис. 9.3. Види фінансового консалтингу на ринку спільного інвестування

Джерело: складено автором.

Консалтинг індивідуального інвестування спрямований на приватних інвесторів, які вкладають кошти у пайові чи корпоративні фонди. Він охоплює консультації щодо вибору інвестиційних продуктів, диверсифікації портфеля та управління ризиками. Особливістю є використання цифрових платформ і робо-адвайзерів, що забезпечують персоналізовані рекомендації та доступність послуг у режимі реального часу. При цьому, консалтинг венчурного та інноваційного інвестування зосереджений на підтримці інвестицій у стартапи та високотехнологічні проєкти. Він включає оцінку інноваційного потенціалу, розробку моделей фінансування та супровід угод із високим рівнем ризику. Використання Big Data та штучного інтелекту дозволяє прогнозувати перспективи розвитку інноваційних компаній і знижувати невизначеність для інвесторів.

Завданням консалтингу правового та регуляторного забезпечення є супровід інвестиційної діяльності відповідно до чинного законодавства. Він охоплює консультації щодо ліцензування, дотримання регуляторних вимог та захисту прав інвесторів. Особливе значення цей вид має у випадку міжнародних

інвестиційних фондів, де необхідно враховувати різні правові системи та стандарти.

Консалтинг освітньо-інформаційного спрямування передбачає підвищення фінансової грамотності учасників ринку. Він реалізується через тренінги, семінари, онлайн-курси та консультаційні платформи. Освітній консалтинг формує культуру відповідального інвестування та сприяє залученню нових учасників до ринку спільного інвестування.

В контексті вищезазначеного фінансовий консалтинг на ринку спільного інвестування буває кількох видів залежно від особливостей інституційної чи індивідуальної участі, рівня ризику, правового регулювання та потреби у фінансовій освіті. Кожен із них виконує специфічні функції, але разом вони забезпечують комплексну підтримку інвесторів, сприяють підвищенню ефективності управління капіталом та розвитку конкурентоспроможного інвестиційного середовища.

Таким чином, фінансовий консалтинг на ринку спільного інвестування є ключовим чинником розвитку сучасної фінансової системи, який поєднує аналітичну експертизу, технологічні інновації та правову компетентність для забезпечення ефективного управління капіталом і сталого розвитку економіки держави.

9.4. Цільові орієнтири фінансового консалтингу на страховому ринку

Страховий ринок у сучасних умовах виступає важливим сегментом фінансової системи, що забезпечує не лише захист від ризиків, але й створює можливості для інвестиційного розвитку. У цьому контексті фінансовий консалтинг набуває особливого значення, адже він формує стратегічні орієнтири для ефективного використання страхових інструментів, сприяє підвищенню фінансової грамотності клієнтів та оптимізації їх інвестиційних рішень.

Значення фінансового консалтингу на страховому ринку обумовлене низкою чинників:

- зростанням ролі страхування у системі фінансової безпеки населення та бізнесу, що потребує професійного супроводу у виборі оптимальних страхових продуктів;
- необхідністю інтеграції консалтингових послуг у стратегічне управління страховими компаніями, з метою підвищення їх фінансової стійкості та адаптації до цифрових викликів;
- розвитком цифрових технологій, які змінюють підходи до аналізу ризиків, комунікації з клієнтами та управління страховими портфелями;
- потребою у підвищенні фінансової грамотності населення, що робить консалтинг важливим елементом освітньої та просвітницької діяльності на страховому ринку;
- глобалізацією фінансових послуг, яка вимагає гармонізації національних стандартів консалтингу із міжнародними практиками.

У відповідності до вищезазначеного цільові орієнтири фінансового консалтингу на страховому ринку можна визначити як систему пріоритетів, що спрямовує діяльність консультантів на досягнення збалансованого поєднання захисних і накопичувальних функцій страхових продуктів. Вони охоплюють: забезпечення фінансової безпеки клієнта через страхові механізми; формування довгострокових програм накопичення та інвестування; мінімізацію ризиків шляхом диверсифікації страхових та інвестиційних інструментів; правову та регуляторну відповідність страхових операцій; інтеграцію цифрових технологій у процес консультування та управління страховими продуктами (табл. 9.1). Так, фінансова безпека є фундаментальним орієнтиром фінансового консалтингу на страховому ринку, адже саме страхування виконує базову функцію захисту від непередбачуваних ризиків. Консалтинг у цьому напрямі допомагає клієнтам правильно підібрати страхові продукти, враховуючи їхні фінансові можливості та життєві потреби. Для ринку це означає підвищення довіри та стабільності, що є критично важливим у періоди економічної турбулентності.

Таблиця 9.1

Цільові орієнтири фінансового консалтингу на страховому ринку

Цільовий орієнтири	Змістова характеристика	Практичне значення для клієнта	Значення для страхового ринку
Фінансова безпека	Використання страхових продуктів для захисту життя, здоров'я та майна	Гарантія компенсації у випадку ризикових подій	Підвищення довіри до страхових компаній
Накопичення та інвестування	Створення довгострокових програм страхового накопичення та інвестицій	Формування фінансових резервів та стабільних доходів	Розширення спектра страхових послуг
Ризик-менеджмент	Оцінка та мінімізація фінансових ризиків через страхові інструменти	Зниження ймовірності втрат та оптимізація фінансових рішень	Підвищення стійкості страхового бізнесу
Правова відповідність	Дотримання регуляторних вимог і правових норм	Захист прав клієнта та прозорість операцій	Гармонізація ринку з міжнародними стандартами
Цифровізація процесів	Використання Big Data, блокчейну та онлайн-платформ	Зручність, швидкість та персоналізація консалтингу	Інноваційний розвиток страхових компаній
Освітня функція	Підвищення фінансової грамотності клієнтів	Краще розуміння страхових продуктів та їх переваг	Формування культури фінансового планування

Джерело: складено автором.

Фінансовий консалтинг у сфері накопичувальних програм як інструментів довгострокового фінансового планування дозволяє клієнтам поєднувати захисну функцію страхування з можливістю формування капіталу. Для страхових компаній це відкриває доступ до інвестиційних ресурсів, що зміцнює їхню фінансову стійкість і розширює спектр послуг. Разом з тим, орієнтир на управління ризиками демонструє, що фінансовий консалтинг

виходить за межі стандартного продажу страхових продуктів. Він стає інструментом стратегічного планування, допомагаючи клієнтам мінімізувати фінансові втрати та оптимізувати структуру страхового портфеля. Для ринку це означає підвищення стійкості та ефективності бізнес-моделей страхових компаній.

Консалтинг в контексті правової відповідності забезпечує прозорість і легітимність страхових операцій, що є запорукою довгострокової стабільності ринку. Для клієнтів це означає захист їхніх прав, а для компаній – гармонізацію діяльності з міжнародними стандартами [43, с. 34].

Цифровізація процесів демонструє сучасний тренд розвитку страхового ринку. Використання Big Data, блокчейну та онлайн-платформ змінює підходи до фінансового консалтингу, роблячи його більш персоналізованим і доступним. Для клієнтів це означає швидкість і зручність, а для компаній – конкурентні переваги та інноваційний розвиток. При цьому, фінансовий консалтинг має не лише комерційне, а й соціальне значення. Підвищення фінансової грамотності клієнтів сприяє усвідомленому вибору страхових продуктів і формуванню культури фінансового планування. Для ринку це означає зростання попиту на страхові послуги та довгострокове зміцнення його позицій.

Цільові орієнтири фінансового консалтингу формують основу для розвитку страхового ринку, адже вони забезпечують: підвищення довіри клієнтів до страхових компаній; розширення спектра страхових послуг; інтеграцію страхових продуктів у систему особистого та корпоративного фінансового планування; стимулювання інновацій у сфері страхування та фінансових технологій.

Таким чином, фінансовий консалтинг на страховому ринку виконує роль стратегічного координатора, що спрямовує клієнтів на ефективне використання страхових інструментів для захисту, накопичення та інвестування. Цільові орієнтири цього процесу визначаються потребами клієнтів, тенденціями цифровізації та вимогами регуляторного середовища. Їх реалізація сприяє не лише індивідуальному фінансовому добробуту, але й загальному розвитку страхового ринку та економічної стабільності держави.

9.5. Консультаційні послуги з недержавного пенсійного забезпечення в умовах цифровізації

Недержавне пенсійне забезпечення є важливим елементом багаторівневої системи соціального захисту, що доповнює державні пенсійні програми та сприяє формуванню довгострокових фінансових ресурсів населення. В умовах цифровізації фінансових процесів консультаційні послуги у сфері недержавного пенсійного забезпечення набувають особливої актуальності, адже вони забезпечують клієнтам доступ до інноваційних інструментів планування, підвищують прозорість та ефективність управління пенсійними активами.

Консультаційні послуги з недержавного пенсійного забезпечення – це професійний супровід клієнтів у процесі вибору, формування та управління пенсійними програмами. Такий різновид послуг передбачає:

- аналіз фінансових можливостей та потреб клієнта;
- розробку індивідуальних пенсійних стратегій;
- оцінку ризиків та прогнозування дохідності пенсійних активів;
- правове консультування щодо відповідності програм чинному законодавству;
- використання цифрових платформ для моніторингу та управління накопиченнями.

Види консультаційних послуг з недержавного пенсійного забезпечення охоплюють широкий спектр напрямів, які відповідають потребам клієнтів та тенденціям розвитку фінансового ринку. До них належать:

Фінансово-аналітичні послуги, що передбачають оцінку фінансових можливостей клієнта, розрахунок оптимальних внесків та прогнозування майбутніх пенсійних виплат.

Інвестиційні консультації, спрямовані на вибір ефективних стратегій розміщення пенсійних активів, використання інноваційних фінансових інструментів та мінімізацію ризиків.

Правові консультації, які забезпечують відповідність пенсійних програм чинному законодавству, роз'яснюють права та обов'язки учасників системи НПЗ.

Цифрові консультаційні сервіси, що реалізуються через мобільні додатки, онлайн-платформи та робо-адвайзери, дозволяючи клієнтам отримувати персоналізовані рекомендації у режимі реального часу.

Освітньо-інформаційні послуги, спрямовані на підвищення фінансової грамотності населення, формування культури довгострокового планування та усвідомленого ставлення до власного фінансового майбутнього.

Цифрові технології змінюють характер консультаційних послуг. Вони стають не лише засобом інформування клієнтів про можливості накопичення, але й комплексним інструментом управління фінансовими потоками, що поєднує традиційні методи консультування з інноваційними технологіями. При цьому, цифрові платформи, мобільні додатки та автоматизовані системи аналізу дозволяють клієнтам у режимі реального часу отримувати доступ до інформації про стан власних пенсійних накопичень, прогнозувати майбутні доходи та коригувати стратегії відповідно до змін ринку. Використання великих масивів даних і алгоритмів штучного інтелекту забезпечує більш точну оцінку ризиків, персоналізацію пенсійних програм та підвищення ефективності управління активами. Це сприяє формуванню довіри до недержавних пенсійних фондів, адже клієнти отримують прозорі та зрозумілі механізми контролю за власними коштами.

Консультаційні послуги з недержавного пенсійного забезпечення в умовах цифровізації виконують також важливу освітню функцію. Вони допомагають підвищити фінансову грамотність населення, пояснити складні механізми пенсійного накопичення та інвестування, сформувати культуру довгострокового фінансового планування. Це особливо актуально в умовах демографічних змін та зростання навантаження на державну пенсійну систему, коли індивідуальна відповідальність за майбутнє фінансове забезпечення стає визначальною.

Для недержавних пенсійних фондів консультаційні послуги є інструментом підвищення конкурентоспроможності та розвитку нових продуктів. Вони дозволяють залучати клієнтів через інноваційні канали комунікації, формувати довгострокові відносини та інтегруватися у ширший фінансовий простір. Цифровізація відкриває можливості для створення гібридних моделей консультування, де поєднуються традиційні консультації з автоматизованими сервісами, що забезпечує баланс між індивідуальним підходом та технологічною ефективністю.

Таким чином, консультаційні послуги з недержавного пенсійного забезпечення в умовах цифровізації виконують роль стратегічного посередника між клієнтом і фінансовими інститутами. Вони поєднують традиційні функції фінансового консалтингу з інноваційними технологіями, забезпечуючи ефективність, прозорість та доступність пенсійних програм. Їх розвиток є визначальним чинником підвищення фінансової стабільності населення та модернізації пенсійної системи в цілому.

Тестові завдання

1. Головною метою фінансового консалтингу на ринку цінних паперів є:

- а) формуванні державної політики у сфері фінансів;
- б) надання інвесторам достовірної інформації та рекомендацій;
- в) забезпечення монетарної стабільності центрального банку;
- г) здійснення юридичного супроводу інвестиційних угод.

2. Юридичний та регуляторний супровід у фінансовому консалтингу забезпечує:

- а) формування нових фінансових інструментів;
- б) контроль діяльності центральних банків;
- в) збільшення обсягів державних запозичень;
- г) зниження ризиків правових порушень та підвищення прозорості ринку.

3. Специфічною особливістю консалтингу на валютному ринку є:

- а) висока динамічність курсових коливань;
- б) локальний характер інвестицій;
- в) орієнтація на державні інституції;
- г) відсутність впливу макроекономічних факторів.

4. Інституційна роль фінансового консалтингу у сфері спільного інвестування полягає в:

- а) організації емісії цінних паперів;
- б) контролі за діяльністю банків;
- в) формуванні довіри до ринку;
- г) виконанні функцій державного регулювання.

5. Консалтинг інституційного інвестування орієнтований на:

- а) великі інституційні фонди, страхові компанії та пенсійні фонди;
- б) приватних інвесторів;
- в) державні органи регулювання;
- г) інноваційні стартапи та венчурні проекти.

6. Чинник, що зумовлює зростання ролі консалтингу на страховому ринку:

- а) державне регулювання фінансових потоків;

б) потреба у професійному супроводі вибору страхових продуктів;

в) відсутність цифрових технологій у страхуванні;

г) зниження ролі страхування у фінансовій системі.

7. Фундаментальним орієнтиром фінансового консалтингу на страховому ринку є:

а) накопичення капіталу;

б) організація державних запозичень;

в) контроль діяльності банків;

г) фінансова безпека клієнта.

8. Практичне значення накопичувального страхування для клієнта полягає у:

а) формування фінансових резервів та стабільних доходів;

б) контролі публічних фінансів;

в) ліцензуванні страхових компаній;

г) організації емісії цінних паперів.

9. Який взаємозв'язок між накопичувальною функцією страхування та інвестиційним розвитком страхового ринку?

а) накопичувальні програми виконують лише соціальну функцію без інвестиційного ефекту;

б) накопичувальні програми знижують довіру клієнтів до страхових компаній;

в) накопичувальні програми створюють довгострокові фінансові резерви, що зміцнюють фінансову стійкість компаній;

г) накопичувальні програми обмежують доступ до інвестиційних ресурсів.

10. Особливістю консультаційних послуг з недержавного пенсійного забезпечення в умовах цифровізації є:

а) виключно традиційні консультації у відділеннях фондів;

б) використання мобільних додатків та робо-адвайзерів;

в) відсутність інноваційних інструментів планування;

г) обмеження доступу клієнтів до інформації про власні накопичення.

Завдання та питання для самоконтролю

1. Які основні функції виконує фінансовий консалтинг на ринку цінних паперів?
2. Обґрунтуйте значення фінансового консалтингу для розвитку фондового ринку.
3. Як цифрові технології змінюють валютний консалтинг?
4. Проаналізуйте переваги використання робо-адвайзерів у валютному консалтингу.
5. Які види фінансового консалтингу виділяють на ринку спільного інвестування?
6. Обґрунтуйте значення накопичувальних страхових програм для фінансової стійкості компаній.
7. Чому фінансова безпека є фундаментальним орієнтиром консалтингу на страховому ринку?
8. Проаналізуйте роль цифрових платформ та мобільних додатків у консультаційних послугах з недержавного пенсійного забезпечення.
9. Як цифровізація змінює характер консультаційних послуг у сфері пенсійного забезпечення?
10. Оцініть стратегічне значення консультаційних послуг з НПЗ для модернізації пенсійної системи держави.

ТЕМА 10

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ІТ-КОНСАЛТИНГУ ТА ЙОГО СПЕЦИФІКАЦІЯ

10.1. Фінансове консультування при впровадженні бізнес-додатків.

10.2. Розробка стратегії розвитку інформаційної системи.

10.3. Оптимізація витрат ІТ-служби та розробка ІТ-бюджету.

10.4. Раціональність інвестицій у розвиток інформаційних технологій

10.1. Фінансове консультування при впровадженні бізнес-додатків

Цифрова трансформація бізнесу є одним із ключових трендів сучасної економіки. Вона охоплює всі сфери діяльності підприємств – від управління фінансами до організації виробничих процесів. Особливе місце у цьому процесі займають бізнес-додатки, які забезпечують автоматизацію операцій, аналітику даних та інтеграцію фінансових потоків. Проте їх ефективне впровадження потребує професійного фінансового консультування, що дозволяє мінімізувати ризики та забезпечити стратегічну стійкість підприємства.

Фінансове консультування у сфері цифровізації бізнесу поєднує економічний аналіз, правову експертизу та технологічну інтеграцію. Консультант виступає як аналітик, стратег і посередник між фінансовими інтересами підприємства та можливостями сучасних цифрових інструментів. Його завдання полягає у тому, щоб забезпечити узгодженість фінансових рішень із технологічними інноваціями та мінімізувати ризики, що виникають у процесі впровадження нових систем.

Сучасні бізнес-додатки охоплюють широкий спектр функцій – від управління ресурсами та взаємодії з клієнтами до фінансової аналітики та мобільних сервісів. Вони спрямовані на підвищення прозорості фінансових потоків, оптимізацію витрат і створення умов для стратегічного планування. У практиці підприємств такі

додатки стають інструментами інтеграції фінансових процесів у єдину цифрову екосистему, що дозволяє швидше реагувати на зміни ринку та приймати обґрунтовані управлінські рішення.

Фінансове консультування при впровадженні бізнес-додатків передбачає виконання низки функцій (табл. 10.1). Так, оцінка інвестиційної доцільності цифрових проєктів дозволяє підприємству визначити очікувану рентабельність та строки окупності. Разом з тим, консультанти допомагають оптимізувати податкове навантаження, враховуючи особливості цифрових операцій та регуляторні вимоги. Значну увагу приділяють управлінню ризиками – як фінансовими, так і інформаційними, що виникають у зв'язку з використанням нових технологій. Важливою є також освітня функція консультування, яка полягає у підготовці персоналу до роботи з новими системами та підвищенні рівня фінансової грамотності.

Таблиця 10.1

**Функції фінансового консультування
при впровадженні бізнес-додатків**

Функції фінансового консультування	Змістова характеристика функцій
Інвестиційна функція	Забезпечує визначення доцільності впровадження бізнес-додатків з метою зростання рентабельності підприємства
Податкова функція	Оптимізація податкових витрат при цифровізації для зменшення фінансового навантаження
Функція ризик-менеджменту	Передбачає аналіз і мінімізацію фінансових та інформаційних ризиків з метою підвищення стійкості бізнесу
Освітня функція	Спрямована на підвищення фінансової грамотності та навчання персоналу для ефективного використання бізнес-додатків

Джерело: складено автором.

Впровадження бізнес-додатків супроводжується низкою викликів. Серед них – загроза витоку даних та кібератаки, що потребують додаткових заходів безпеки. Фінансові ризики пов'язані з можливим перевищенням бюджету проєкту або

недостатньою окупністю інвестицій. Організаційні ризики проявляються у вигляді опору персоналу змінам та труднощів інтеграції нових систем у вже існуючі бізнес-процеси. Саме фінансове консультування допомагає передбачити ці проблеми та розробити стратегії їх подолання [21, с. 162].

В сучасних умовах фінансове консультування стає все більш орієнтоване на використання великих масивів даних та штучного інтелекту для прогнозування фінансових результатів. При цьому, важливим напрямом залишається інтеграція фінансових технологій у бізнес-додатки, що дозволяє поєднувати традиційні інструменти управління з інноваційними рішеннями. Відтак, фінансове консультування поступово набуває адаптивного характеру, враховуючи специфіку галузей та індивідуальні особливості підприємств. Перспективним також є розвиток концепції цифрового консультанта, або robo-advisor, який забезпечуватиме автоматизовану підтримку бізнесу у прийнятті фінансових рішень.

Таким чином, фінансове консультування при впровадженні бізнес-додатків є важливим чинником успішної цифрової трансформації підприємств. Воно дозволяє оптимізувати використання фінансових ресурсів, мінімізувати ризики та забезпечити стратегічну конкурентоспроможність бізнесу. У сучасних умовах консультування виступає не лише як інструмент підтримки управлінських рішень, але й як стратегічний ресурс розвитку компаній у цифровій економіці.

10.2. Розробка стратегії розвитку інформаційної системи

У умовах цифровізації інформаційні системи стають важливим інструментом забезпечення ефективності управління, конкурентоспроможності та інноваційного розвитку підприємств. Вони інтегрують фінансові, виробничі, маркетингові та управлінські процеси в єдине середовище, що дозволяє здійснювати оперативний контроль, стратегічне планування та аналітичну підтримку прийняття рішень. Розробка стратегії розвитку інформаційної системи є складним і багатогранним

процесом, який потребує врахування економічних, технологічних, організаційних та правових аспектів.

Стратегія розвитку інформаційної системи – це довгостроковий план модернізації та інтеграції цифрових рішень у діяльність підприємства. Вона ґрунтується на системному підході, що передбачає узгодженість технічних, програмних, організаційних та фінансових елементів у єдиній структурі. Такий підхід дозволяє забезпечити комплексність процесів, уникнути фрагментарності та створити умови для стабільного функціонування системи в довгостроковій перспективі.

Методологічні засади розробки стратегії розвитку інформаційної системи включають декілька ключових принципів. Насамперед це *системність*, яка передбачає розгляд інформаційної системи як цілісного комплексу, де всі її складові взаємопов'язані та взаємозалежні. Важливим є також принцип *інноваційності*, що орієнтує на використання новітніх технологій, таких як штучний інтелект, аналіз великих масивів даних чи блокчейн, які здатні забезпечити якісно новий рівень управління інформаційними потоками. Не менш значущою є *адаптивність*, тобто здатність системи реагувати на зміни зовнішнього середовища та швидко пристосовуватися до нових умов функціонування. При цьому, стратегія має враховувати *ризик-орієнтованість*, що означає необхідність передбачення потенційних загроз і розробки механізмів їх мінімізації, аби гарантувати стабільність і безпеку інформаційних процесів.

Розробка стратегії розвитку інформаційної системи є складним і багаторівневим процесом, що потребує системного підходу та врахування як внутрішніх, так і зовнішніх чинників. Вона включає послідовність етапів, кожен з яких має важливе значення для формування цілісної та ефективної моделі цифрового розвитку підприємства (рис. 10.1).

Першим етапом розробки стратегії розвитку інформаційної системи виступає аналіз поточного стану, який передбачає оцінку існуючої інформаційної інфраструктури, визначення її сильних і слабких сторін, а також виявлення проблемних зон. Такий аналіз дозволяє сформулювати об'єктивне уявлення про рівень зрілості

системи та окреслити напрями її вдосконалення. При цьому, особливе значення має формування стратегічних цілей, що визначають завдання, які має виконувати інформаційна система. Йдеться про підвищення ефективності управління, інтеграцію фінансових процесів, підтримку інноваційної діяльності та забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Цілі мають бути узгоджені з загальною корпоративною стратегією та враховувати перспективи розвитку ринку.

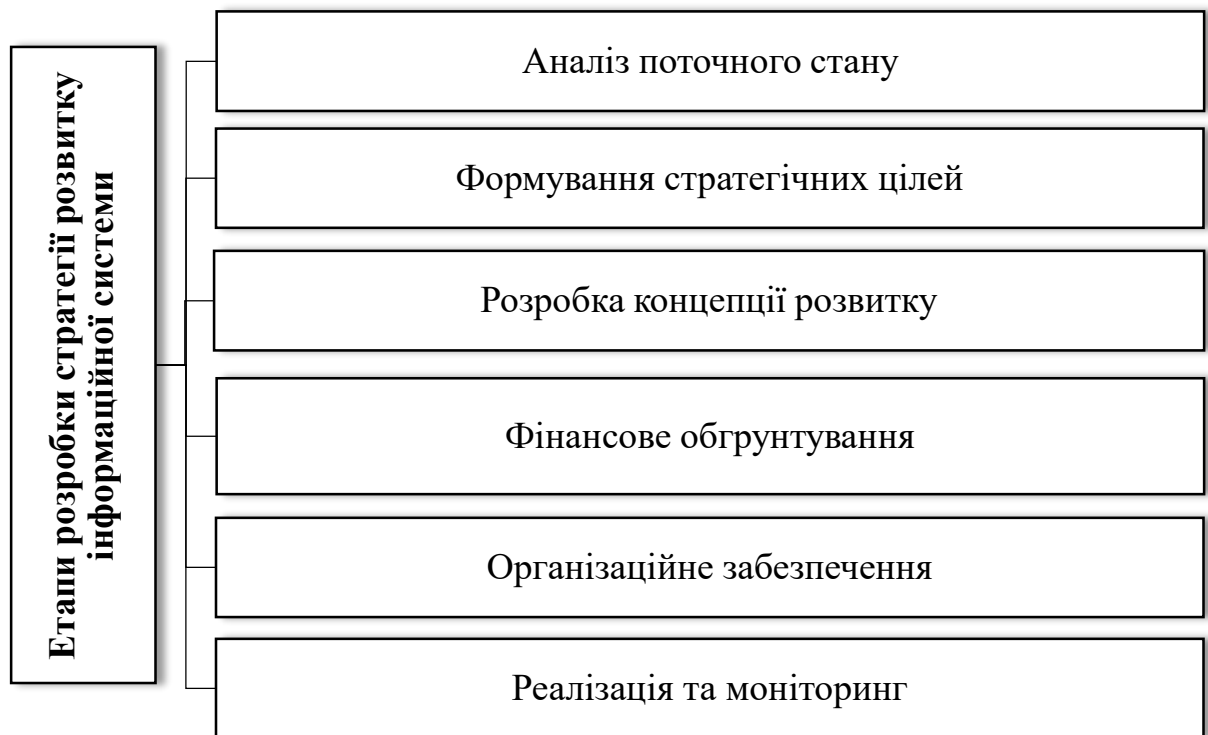


Рис. 10.1. Етапи розробки стратегії розвитку інформаційної системи

Джерело: складено автором.

На основі поставлених цілей здійснюється розробка концепції розвитку, яка включає вибір технологічних рішень, визначення архітектури системи та планування інтеграції бізнес-додатків. Концепція має забезпечити узгодженість між технічними можливостями та економічними потребами підприємства, а також враховувати потенціал інноваційних технологій.

Важливим етапом розробки стратегії розвитку інформаційної системи є фінансове обґрунтування, що передбачає оцінку інвестиційної доцільності, розробку бюджету та прогнозування

окупності проєкту. Це дозволяє підприємству приймати зважені рішення щодо розподілу ресурсів і визначати пріоритети фінансування. Разом з тим, організаційне забезпечення стратегії полягає у формуванні команди, визначенні відповідальності та підготовці персоналу до роботи з новими технологіями. Ефективність цього етапу залежить від рівня управлінської культури та готовності колективу до змін.

Завершальним етапом розробки стратегії розвитку інформаційної системи є реалізація та моніторинг, які включають впровадження системи, контроль результатів та коригування стратегії відповідно до нових умов. Моніторинг дозволяє своєчасно виявляти відхилення від плану та оперативно реагувати на них, забезпечуючи гнучкість і адаптивність інформаційної системи.

Інформаційна система у сучасному підприємстві виконує комплексну роль, що охоплює збір, обробку, зберігання та аналіз даних. Вона забезпечує організацію актуальною інформацією, необхідною для прийняття управлінських рішень, і тим самим стає невід'ємною складовою стратегічного розвитку. Її значення виходить далеко за межі технічної підтримки бізнес-процесів, адже інформаційна система перетворюється на стратегічний ресурс, який визначає конкурентоспроможність підприємства. При цьому, внаслідок інтеграції інформаційних потоків у єдине середовище інформаційна система дозволяє оптимізувати бізнес-процеси, усуваючи дублювання операцій та підвищуючи їхню узгодженість. Це сприяє зниженню витрат, оскільки автоматизація та цифровізація зменшують потребу у ручній праці та скорочують час виконання завдань. Водночас інформаційна система підвищує якість управління, забезпечуючи керівництво достовірними даними для стратегічного планування та оперативного контролю.

Таким чином, розробка стратегії розвитку інформаційної системи є важливим завданням сучасних підприємств, що прагнуть до цифрової трансформації. Вона забезпечує узгодженість технологічних рішень із фінансовими та організаційними цілями, дозволяє мінімізувати ризики та створює умови для довгострокового розвитку. Водночас інформаційна

система виступає не лише як інструмент автоматизації, але й як стратегічний ресурс, що формує конкурентні переваги та забезпечує стійкість бізнесу в умовах глобальної цифрової економіки.

10.3. Оптимізація витрат ІТ-служби та розробка ІТ-бюджету

У сучасному бізнес-середовищі інформаційні технології перестали бути лише допоміжним інструментом і перетворилися на стратегічний ресурс, що визначає ефективність функціонування підприємства та його конкурентоспроможність. Відтак, ІТ-служби забезпечують безперервність бізнес-процесів, підтримують комунікації, відповідають за збереження та обробку даних, а також створюють основу для впровадження інноваційних рішень. Водночас їхня діяльність потребує значних фінансових витрат, які охоплюють придбання обладнання, ліцензування програмного забезпечення, утримання персоналу, забезпечення кібербезпеки та розвиток інфраструктури.

Оптимізація витрат у сфері інформаційних технологій передбачає системний підхід до управління ресурсами. Вона включає аналіз структури витрат, визначення пріоритетних напрямів фінансування та пошук шляхів скорочення неефективних витрат без зниження якості послуг. Теоретичною основою є концепція економічної ефективності, яка поєднує фінансові показники з технологічними результатами. При цьому, важливим принципом є узгодженість ІТ-стратегії з корпоративною фінансовою політикою. Це означає, що витрати на інформаційні технології мають бути виправдані з точки зору довгострокових цілей підприємства, а інвестиції у цифрові рішення повинні забезпечувати приріст продуктивності та конкурентні переваги.

Оптимізація витрат ІТ-служби здійснюється через кілька напрямів. По-перше, це *раціоналізація використання апаратного та програмного забезпечення*, що включає перехід на хмарні сервіси, віртуалізацію та централізацію ресурсів. По-друге, важливим є *впровадження систем моніторингу та контролю*, які

дозволяють відстежувати ефективність використання ІТ-ресурсів у режимі реального часу. По-третє, оптимізація досягається завдяки *аутсорсингу окремих функцій*, що дозволяє зменшити витрати на утримання персоналу та інфраструктури. Водночас особливу увагу приділяють також *управлінню ліцензіями та програмними продуктами*. Використання відкритого програмного забезпечення або корпоративних пакетів із гнучкою системою ліцензування дозволяє суттєво скоротити витрати.

В сучасних умовах зростання масштабів цифровізації та інтеграція нових технологій призводять до постійного збільшення навантаження на ІТ-бюджет. Це створює необхідність пошуку шляхів оптимізації витрат, що дозволяє підприємствам досягати балансу між економічною доцільністю та інноваційним розвитком. Оптимізація витрат ІТ-служби не означає їх механічне скорочення, а передбачає раціоналізацію використання ресурсів, підвищення ефективності управління та впровадження сучасних фінансових інструментів. При цьому, *розробка ІТ-бюджету* виступає важливим елементом стратегічного планування, адже він визначає пріоритети інвестування, структуру витрат та очікувані результати. ІТ-бюджет має бути не лише фінансовим документом, але й інструментом управління, що забезпечує прозорість процесів, контроль за використанням ресурсів та можливість адаптації до змін зовнішнього середовища.

ІТ-бюджет є фінансовим планом, що визначає обсяги та напрями фінансування інформаційних технологій на підприємстві. Його розробка включає кілька ключових етапів:

- аналіз потреб підприємства у сфері ІТ;
- визначення пріоритетних напрямів інвестування;
- оцінку вартості впровадження нових технологій;
- прогнозування економічної ефективності;
- формування структури витрат за категоріями (інфраструктура, програмне забезпечення, безпека, навчання персоналу).

ІТ-бюджет має бути гнучким і адаптивним, здатним реагувати на зміни ринкових умов та технологічних тенденцій.

Практика провідних корпорацій підтверджує важливість оптимізації витрат ІТ-служби та розробки ІТ-бюджету. Так, компанія Amazon активно оптимізує витрати на ІТ-інфраструктуру через масштабне використання хмарних сервісів AWS, що дозволяє скорочувати витрати на фізичні сервери та забезпечувати гнучкість у масштабуванні ресурсів. У банківській сфері Deutsche Bank реалізував програму оптимізації ІТ-бюджету шляхом переходу на централізовані платформи управління даними, що зменшило витрати на підтримку розрізнених систем і підвищило прозорість фінансових потоків. У державному секторі прикладом є програма цифрової трансформації уряду Естонії, де оптимізація ІТ-витрат здійснюється через інтеграцію єдиної електронної інфраструктури, що забезпечує ефективність управління та зниження адміністративних витрат.

Підходи до оптимізації ІТ-бюджету у приватному секторі та державних установах мають суттєві відмінності. Приватні компанії орієнтуються насамперед на підвищення прибутковості та конкурентних переваг, тому їхні ІТ-бюджети часто спрямовані на впровадження інноваційних технологій, автоматизацію бізнес-процесів та розвиток клієнтських сервісів. Державні установи, навпаки, зосереджуються на забезпеченні прозорості, безпеки та доступності послуг для громадян. Для них оптимізація витрат означає раціональне використання бюджетних коштів, уникнення дублювання функцій та створення єдиних цифрових платформ, які обслуговують різні сфери суспільного життя.

Таким чином, оптимізація витрат ІТ-служби та розробка ІТ-бюджету є пріоритетними завданнями сучасних підприємств, що прагнуть до цифрової трансформації. Вони забезпечують ефективне використання ресурсів, мінімізацію ризиків та створюють умови для довгострокового розвитку. ІТ-бюджет виступає не лише як фінансовий документ, але й як стратегічний інструмент управління, що визначає напрями інноваційного розвитку та формує конкурентні переваги бізнесу.

10.4. Раціональність інвестицій у розвиток інформаційних технологій

У сучасній економіці інформаційні технології стали визначальним чинником розвитку бізнесу, державного управління та суспільних інститутів. Вони забезпечують ефективність комунікацій, автоматизацію процесів, аналітику даних та створюють нові можливості для інновацій. Інвестиції в інформаційні технології перестали бути другорядними витратами й перетворилися на стратегічний ресурс, що визначає конкурентоспроможність підприємств та країн у глобальному середовищі.

Інвестиції в інформаційні технології – це довгострокові вкладення у розвиток інфраструктури, програмного забезпечення, кібербезпеки та людського капіталу. Вони ґрунтуються на системному підході, що передбачає узгодженість між фінансовими ресурсами, технологічними рішеннями та стратегічними цілями підприємства. При цьому, методологічні засади включають оцінку економічної ефективності (через показники ROI, TCO, NPV), аналіз ризиків і можливостей, узгодження ІТ-стратегії з корпоративною стратегією, а також врахування соціального та інноваційного ефекту.

Обґрунтування інвестицій в інформаційні технології має багатовимірний характер. Економічний аспект полягає у визначенні витрат і доходів від впровадження технологій, організаційний – у підвищенні ефективності управління та комунікацій, соціальний – у впливі на якість послуг, доступність інформації та розвиток людського капіталу.

В українському контексті можна виділити кілька показових прикладів інвестицій в інформаційні технології. Так, у банківському секторі ПриватБанк став піонером мобільного банкінгу, що дозволило скоротити витрати на обслуговування клієнтів у відділеннях та водночас підвищити якість сервісу. У державному управлінні проєкт «Дія» став символом цифрової трансформації, об'єднавши десятки адміністративних сервісів у мобільному додатку та вебпорталі. Це забезпечило прозорість

процесів, скорочення бюрократичних витрат і підвищення доступності послуг для громадян. Разом з тим, в освітній сфері університети та школи впроваджують електронні платформи для дистанційного навчання, що робить знання доступними для студентів у віддалених регіонах. При цьому, у сфері бізнес-інновацій українські компанії, такі як SoftServe чи EPAM Ukraine, інвестують у розвиток дослідницьких центрів, що працюють із технологіями штучного інтелекту та аналізу великих даних, створюючи нові продукти та виходячи на міжнародні ринки.

У практиці міжнародних корпорацій інвестиції в інформаційні технології часто обґрунтовуються через підвищення продуктивності та зниження операційних витрат. Використання хмарних технологій дозволяє скоротити витрати на інфраструктуру та забезпечити гнучкість у масштабуванні ресурсів. У державному секторі інвестиції в ІТ обґрунтовуються через підвищення прозорості управління, розвиток електронних послуг та забезпечення доступності інформації для громадян.

Інвестиції в інформаційні технології супроводжуються низкою ризиків: технологічними (швидке старіння програмних продуктів), фінансовими (перевищення бюджету та низька окупність), організаційними (опір персоналу змінам), правовими (недотримання вимог щодо захисту даних). Саме тому, обґрунтування інвестицій має враховувати ці ризики та передбачати механізми їх мінімізації. Це включає розробку стратегій кібербезпеки, планування оновлення інфраструктури, підготовку персоналу та створення системи моніторингу ефективності.

Таким чином, інвестиції в інформаційні технології є важливим чинником успішної цифрової трансформації підприємств і державних інституцій. Вони забезпечують оптимізацію ресурсів, підвищення ефективності управління та створюють умови для довгострокового розвитку. Інвестиції в інформаційні технології виступають не лише як фінансові вкладення, але й як стратегічний ресурс, що визначає майбутнє бізнесу та суспільства у глобальній цифровій. Обґрунтування інвестицій має ґрунтуватися на комплексному аналізі економічних, технологічних та соціальних

аспектів, що дозволяє мінімізувати ризики та забезпечити стратегічну стійкість.

Тестові завдання

1. Фінансове консультування при впровадженні бізнес-додатків забезпечує:

- а) контроль державних фінансових потоків;
- б) узгодження фінансових рішень із технологічними інноваціями;
- в) формування монетарної політики центрального банку;
- г) організацію емісії корпоративних облігацій без урахування цифрових інструментів.

2. Інвестиційна функція фінансового консалтингу передбачає:

- а) оцінку рентабельності цифрових проєктів;
- б) розробку х бюджетних програм;
- в) контроль валютних операцій центрального банку;
- г) організацію міжнародних кредитних угод без аналізу ризиків.

3. Оптимізацію податкових витрат при цифровізації для зменшення фінансового навантаження передбачає наступна функція фінансового консультування:

- а) функція ризик-менеджменту;
- б) освітня функція;
- в) податкова функція;
- г) інвестиційна функція.

4. Другим етапом розробки стратегії розвитку інформаційної системи є:

- а) фінансове обґрунтування;
- б) організаційне забезпечення;
- в) розробка концепції розвитку;
- г) формування стратегічних цілей.

5. Стратегія розвитку інформаційної системи – це:

- а) фінансовий план, що визначає обсяги та напрями фінансування інформаційних технологій;

б) довгостроковий план модернізації та інтеграції цифрових рішень;

в) довгострокові вкладення у розвиток інфраструктури, програмного забезпечення, кібербезпеки та людського капіталу;

г) всі відповіді вірні.

6. Яка ключова характеристика сучасної ІТ-служби у бізнес-середовищі?

а) стратегічний ресурс, що забезпечує конкурентоспроможність;

б) допоміжний інструмент без стратегічного значення;

в) канал державного фінансування;

г) механізм валютного регулювання.

7. Узгодженість ІТ-стратегії з корпоративною фінансовою політикою означає:

а) ІТ-служба функціонує незалежно від фінансових стратегій;

б) витрати на ІТ мають бути виправдані довгостроковими цілями підприємства;

в) фінансування ІТ здійснюється лише за рахунок державних субсидій;

г) корпоративна політика не враховує технологічні інновації.

8. Напрямок оптимізації витрат ІТ-служби, що передбачає зменшення витрат на інфраструктуру:

а) збільшення кількості фізичних серверів;

б) відмова від централізації ресурсів;

в) перехід на хмарні сервіси та віртуалізацію;

г) використання локальних систем без інтеграції.

9. Впровадження систем моніторингу ІТ-ресурсів забезпечує:

а) контроль ефективності використання ресурсів у режимі реального часу;

б) аудит фінансових звітів;

в) обмеження доступу персоналу до цифрових платформ;

г) формування державної політики у сфері ІТ.

10. Важливим ефектом аутсорсингу окремих функцій ІТ-служби є:

а) збільшення адміністративних витрат;

- б) зниження рівня кібербезпеки без компенсації;
- в) відмова від інноваційних технологій;
- г) зменшення витрат на утримання персоналу та інфраструктури.

Завдання та питання для самоконтролю

1. Визначте переваги використання хмарних сервісів та віртуалізації для оптимізації ІТ-витрат.
2. Які функції виконує фінансове консультування при впровадженні бізнес-додатків?
3. Проаналізуйте приклади оптимізації ІТ-бюджету у приватному та державному секторах (Amazon, Deutsche Bank, уряд Естонії).
4. У чому полягає значення освітньої функції консалтингу для персоналу?
5. Оцініть значення систем моніторингу ІТ-ресурсів для підвищення ефективності управління.
6. Які принципи лежать в основі розробки стратегії розвитку інформаційної системи?
7. Порівняйте інвестиційні ризики та можливості у сфері інформаційних технологій
8. Які етапи включає процес формування ІТ-бюджету?
9. Оцініть соціальний та інноваційний ефект інвестицій в інформаційні технології для розвитку суспільних інститутів.
10. Як податкова оптимізація впливає на ефективність ІТ-бюджету?

СИТУАЦІЙНІ ЗАВДАННЯ

Ситуаційне завдання №1

Використання цифрових депозитних сервісів

Клієнт планує розмістити заощадження у банку. Він вагається між традиційним депозитом у відділенні та використанням цифрової платформи з мобільним додатком.

Завдання:

- Визначте переваги та недоліки цифрових депозитних сервісів.
- Побудуйте порівняльну таблицю критеріїв (надійність, відсоткова ставка, доступність онлайн-сервісів, цифрова безпека, клієнтський досвід).
- Розробіть алгоритм прийняття рішення у вигляді схеми (SmartArt).
- Складіть рекомендацію для клієнта з урахуванням ризиків та переваг.

Очікуваний результат: Демонстрація здатності комплексно оцінювати цифрові фінансові продукти та формувати практичні рекомендації.

Ситуаційне завдання №2

Використання robo-advisor у інвестиційному консультуванні

Молодий інвестор планує інвестувати у фондовий ринок через мобільний застосунок robo-advisor.

Завдання:

- Проведіть SWOT-аналіз використання robo-advisor.
- Визначте ризики (кіберзагрози, обмежена персоналізація, залежність від алгоритмів).
- Запропонуйте модель комбінованого консультування (цифрове + персональне).
- Розробіть рекомендації щодо диверсифікації інвестиційних рішень.

Очікуваний результат: Показати здатність інтегрувати цифрові інструменти у практику інвестиційного консультування та оцінювати їх ефективність.

Ситуаційне завдання №3

Консультування щодо страхових продуктів у цифровому середовищі

Клієнт розглядає можливість укладання договору інвестиційного страхування життя через онлайн-платформу.

Завдання:

➤ Проаналізуйте правові аспекти укладання електронних договорів у сфері страхування.

➤ Побудуйте схему прийняття рішення (SmartArt).

➤ Складіть таблицю «ризик – наслідок – заходи мінімізації».

➤ Розробіть рекомендації щодо цифрової комунікації між клієнтом і страховиком.

Очікуваний результат: Демонстрація здатності враховувати правові, технологічні та етичні аспекти страхового консультування.

Ситуаційне завдання №4

Пенсійне консультування з використанням Big Data

Фінансовий консультант отримав доступ до аналітичної системи Big Data, яка прогнозує пенсійні накопичення клієнтів.

Завдання:

➤ Побудуйте модель прогнозування пенсійних накопичень (схематично).

➤ Оцініть можливості використання великих даних у пенсійному консультуванні.

➤ Визначте етичні та правові обмеження.

➤ Запропонуйте рекомендації щодо інтеграції Big Data у практику консультування.

Очікуваний результат: Показати здатність застосовувати сучасні цифрові технології у сфері пенсійного консультування та враховувати ризики використання персональних даних.

Ситуаційне завдання №5

Консультація щодо кіберризиків у цифрових фінансах

Клієнт планує активно використовувати мобільний банкінг та онлайн-страхування.

Завдання:

- Складіть перелік основних кіберризиків.
- Побудуйте таблицю «ризик – наслідок – заходи мінімізації».
- Розробіть практичні рекомендації для клієнта щодо цифрової безпеки.
- Оцініть вплив кіберзагроз на довіру клієнтів до цифрових фінансових продуктів.

Очікуваний результат: Демонстрація здатності формувати комплексні рекомендації з кібербезпеки у фінансовому консультуванні.

Ситуаційне завдання №6

Консультування індивідуального інвестора через цифрову платформу

Клієнт-фізична особа, яка планує інвестувати накопичені кошти у розмірі 500 000 грн. Він користується мобільним додатком фінансового консультанта, що інтегрований із системами Big Data та штучного інтелекту.

Завдання:

- Проаналізувати ризики та переваги використання цифрових платформ для інвестиційного консультування.
- Розробити алгоритм дій консультанта щодо формування інвестиційного портфеля з урахуванням профілю ризику клієнта.
- Побудувати схему взаємодії «клієнт – консультант – цифрова платформа» у вигляді SmartArt.
- Запропонувати методи контролю та моніторингу результатів інвестицій через цифрові інструменти.

Очікуваний результат: Демонстрація здатності застосовувати цифрові технології у фінансовому консультуванні, формувати інвестиційні стратегії з урахуванням ризику та дохідності, а також забезпечувати прозорість і контроль над результатами інвестицій.

Ситуаційне завдання №7

Блокчейн-технології у фінансовому консультуванні

Платформа уклала 320 смарт-контрактів із середнім обсягом операцій 50 000 грн. Середній час транзакції – 4,2 секунди, зниження витрат – 15%.

Завдання:

- Розрахуйте загальний обсяг транзакцій за місяць.
- Визначте економію витрат у порівнянні з традиційною системою.
- Побудуйте схему процесу укладання смарт-контракту.
- Оцініть вплив блокчейну на рівень довіри клієнтів (84% позитивних відгуків).

Очікуваний результат: Показати здатність поєднувати кількісні розрахунки (обсяг, економія) з якісним аналізом (довіра, прозорість, етика), а також візуалізувати процес укладання смарт-контракту як приклад інтеграції цифрових технологій у фінансове консультування.

Ситуаційне завдання №8

Пенсійне консультування онлайн

Онлайн-сервіс має 45000 користувачів, із яких 61% обрали накопичувальні програми. Середній щомісячний внесок – 1200 грн., середня очікувана дохідність – 7,5% річних.

Завдання:

- Розрахуйте прогнозований розмір накопичень через 20 років.
- Побудуйте таблицю залежності кінцевої суми від зміни дохідності $\pm 2\%$.

- Оцініть вплив цифрових інструментів (чат-бот, дашборд) на зростання кількості клієнтів (+12% за рік).
- Запропонуйте заходи для підвищення фінансової грамотності користувачів до 75%.

Очікуваний результат: Демонстрація здатності поєднувати математичні розрахунки (FV, сценарії дохідності) з аналітичним оцінюванням впливу цифрових інструментів та розробкою освітніх заходів, що підвищують фінансову грамотність і довіру клієнтів.

Ситуаційне завдання №9

Використання штучного інтелекту для інвестиційних прогнозів

Цифрова платформа обробляє дані 10 000 клієнтів, прогножуючи середню дохідність портфельів на рівні 8,2% річних.

Завдання:

- Проаналізувати точність прогнозів AI у порівнянні з традиційними методами.
- Розрахувати різницю у прибутку при відхиленні прогнозу на $\pm 1,5\%$.
- Побудувати схему «AI-алгоритм – консультант – клієнт».
- Оцінити вплив AI на швидкість прийняття рішень.

Очікуваний результат: Показати здатність поєднувати кількісні розрахунки з якісним аналізом ефективності AI-моделей у фінансовому консультуванні.

Ситуаційне завдання №10

Консультування фізичних осіб щодо декларування доходів

Онлайн-сервіс має 30 000 користувачів, із яких 70% подають декларації через електронний кабінет платника.

Завдання:

- Розрахувати кількість електронних декларацій.
- Побудувати схему процесу «Клієнт – Консультант – Електронний кабінет».

➤ Оцінити вплив цифрових сервісів на рівень податкової дисципліни.

Очікуваний результат: Демонстрація здатності оцінити ефективність електронного декларування та його роль у формуванні фінансової грамотності населення.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Базецька Г. І. Економічний консалтинг: навч. посібник. Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. Харків. 2021. 167 с.
2. Базиль, Л.О. Концепція консультування з молодіжного підприємництва у закладах професійної (професійно-технічної) освіти. *Педагогічні науки: теорія, історія, інноваційні технології*. 2023. Вип. 7(131), 180 -196.
3. Бондарчук Л. В., Бурдейний В. В. Консалтингові послуги як інструмент в управлінні бізнесом. *Молодий вчений*. 2020. № 11 (1). С. 15-18.
4. Борщук І., Мицишин О. Основні аспекти цифровізації бізнес-процесів банківського сектору в Україні. *Фінансовий простір*. 2023. № 4(52). С. 73-81.
5. Бросков С. В. Генеза розвитку податкових консультацій крізь призму історичної ретроспективи. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2020. № 46. С. 79-80.
6. Брояков С. В. Зарубіжні підходи до податкового консультування. *Юридичний бюлетень*. 2020. № 16. С. 137-141.
7. Брояков С. В. Система принципів податкового консультування. *Knowledge, Education, Law, Management*. 2020. № 4(32) Vol. 2. С. 14-18. URL: <http://kelmczasopisma.com/ua/jornal/18>.
8. Верба В.А. Управлінське консультування: концепція, організація, розвиток: монографія. К.: КНЕУ, 2020. 327 с.
9. Владика Ю. П., Турова Л. Л. Роль сучасних digital технологій у функціонуванні банківської системи. *Економіка та суспільство*. 2021. Вип. 25. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/252/240>
10. Вовчак О. Д., Руденко З. М. Банківська справа в умовах цифрової економіки. *Економіка і суспільство*. 2020. Вип. 22. С. 80-87.
11. Гаврилко Т. О., Антонова Р. Ю. Fintech: зарубіжний досвід та особливості розвитку в Україні. *Науковий вісник*

Ужгородського національного університету. 2020. Вип. 29. С. 17-22.

12. Гасій О. В., Скора О. А., Рошко Н. Б. Вплив Інтернет-банкінгу та мобільних додатків на зручність та доступність банківських послуг для клієнтів в Україні. *Економіка та суспільство*. 2024. №59. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/3466/339>

13. Головченко Н.Ю. Податковий консалтинг та аудит: навчально-методичні рекомендації. Кропивницький: ЦНТУ, 2022. 67 с.

14. Гончарова В.Г. Консалтинг як когнітивна модель бізнес-аналітики для формування інтелектуально-інноваційного простору суб'єктів господарювання. *Економіка та держава*. 2020. № 7. С. 105-109.

15. Господарський кодекс України : Кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>

16. Гребенник Н.Г., Пустовіт О.Г. Консалтинг: навчальний посібник. Одеса: ОНМУ, 2022. 185 с.

17. Грудзевич Ю. І., Скорук О. В. Обліково-аналітичне забезпечення консалтингу у сфері розстрочення сплати податкових зобов'язань. *Вісник Львівського торговельно-економічного університету*. Економічні науки. 2021. № 65. С. 111-115.

18. Данкевич А., Стоянова-Коваль С., Польова О., Лось З., Бурдейна Н., Казак О. Стан економічної безпеки та напрями відновлення соціально-економічного розвитку й продовольчої безпеки в умовах війни. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*. 2024. № 2(55). С. 441-460.

19. Дзюблюк О. В., Луців Б. Л., Чайковський Я. І. Сучасний розвиток ринку платіжних карток у цифровій економіці. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії і практики*. 2022. № 47. Том. 6. С. 51-64

20. Другов О. О., Вавжиняк Д. Особистий фінансовий консалтинг: світовий досвід та перспективи розвитку в Україні.

Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2023. Вип. 7. № 1. С. 130-139.

21. Дубина М., Холявко Н., Попело О. Цифровізація ринку фінансових послуг: переваги та ризики для домогосподарств. *Науковий вісник Полісся*. 2022. № 2(25). С. 160-177.

22. Зачосова Н.В., Гончаренко А.С., Коваль О.В. Стратегічні аспекти забезпечення фінансово-економічної безпеки страхових компаній у контексті розвитку конкурентоспроможного ринку страхових послуг. *Вісник ЧНУ ім. Б. Хмельницького. Серія «Економічні науки»*. 2020. № 2. С. 160-168.

23. Заячківська О. В Фінансовий бізнес-консалтинг: конспект лекцій з навчальної дисципліни «» для здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня за освітньо-професійною програмою «Фінанси, банківська справа та страхування». Рівне : НУВГП, 2022. 78 с.

24. Іващенко М. В. Репутаційний PR-консалтинг: теоретичні аспекти та актуальна практика в Україні. *Економічна теорія та право*. 2022. №2 (49). С. 136-139.

25. Ізмайлов Я. О., Єгорова І. Г. Шляхи вирішення проблем податкового консультування в Україні з використанням досвіду зарубіжних країн. *Бізнес Інформ*. 2020. № 7. С. 262-269. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2020_7_35

26. Камінська Т. М. Чинники та напрями розвитку міжнародного бізнес-консалтингу. *Економічна теорія та право*. 2022. №2 (49). С. 117-122.

27. Кесарчук, Г. С., Йолтуховська, О. Ю., Сабов, Н. М. Консалтинговий бізнес в Україні: особливості становлення, проблеми та перспективи розвитку. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2022. №1(59). С.112-117.

28. Коваленко Ю., Криниця С. Джерела фінансування цифрової трансформації фінансової системи: міжнародний досвід та реалії України. *Acta Academiae Beregsasiensis. Economics*. 2025. №10. с. 359-378.

29. Колеснікова Л.Л. Фінансовий консалтинг з управління персональними фінансами клієнтів на прикладі практики

Ощадбанку. *Розвиток банківських систем світу в умовах глобалізації фінансових ринків* : матеріали доповідей XV Міжнародної наук.–практ. конф. (17 листопада 2021 року, м. Черкаси). Черкаси: ЧННІ Університет банківської справи, 2021. С. 99-102.

30. Колеснікова Л.Л. Фінансовий консалтинг з управління персональними фінансами клієнтів як чинник збільшення продонавантаження у клієнтів банку. *Фінансовий простір*. 2021. № 4(44). С. 124-132.

31. Колісник Г. М., Левкулич В. В. Стратегія маркетингу облікових консалтингових послуг. *Науковий вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки»*. 2020. № 4, Т. 2 (284). С. 177–182.

32. Консультування споживачів фінансових послуг: міфи, алгоритми та історії. Практики юридичних клінік України; авторський колектив; відп. ред. Марія Цип'яшук. - Київ: Асоціація юридичних клінік України, 2020. 46 с.

33. Копитко М. І., Верескля М. Р., Групська Х. А. Тенденції і виклики у сфері консалтингу та управління бізнес-процесами. *Соціально-правові студії*. 2021. Випуск 2 (12). С. 151-159

34. Косіченко І.І. Стратегічні пріоритети розбудови вітчизняного консалтингового бізнесу в сучасних умовах. *Бізнес Інформ*. 2020. № 9. С. 270-276.

35. Косова Т.Д., Коваленко О.О., Кондратенко М.С. Консалтинг на фінансовому ринку в системі покращення фінансових результатів діяльності підприємства. *Економіка. Фінанси. Право*. 2024. № 5. С. 17-21.

36. Кретов Д., Міндова О. Цифровізація банківського сектору України: сучасний стан та перспективи розвитку. *Сталий розвиток економіки*. 2024. № 2(49). С. 223-228.

37. Круп'як І. Й. Організаційні аспекти консультування з управління особистими фінансами в умовах цифровізації. *Ефективна економіка*. 2026. №2. URL: <https://www.nauka.com.ua/index.php/ee/article/view/9185/9337>

38. Круп'як І. Й. Фінансове консультування щодо вибору банківських продуктів в умовах цифровізації. *Агросвіт*. 2026, №5.

С. 199-205. URL:
<https://www.nayka.com.ua/index.php/agrosvit/article/view/9303/9455>

39. Круп'як І. Й. Фінансове консультування щодо оптимізації оподаткування доходів фізичних осіб. *Інвестиції: практика та досвід*. 2026. №3. С. 181-186. URL:
<https://www.nayka.com.ua/index.php/investplan/article/view/8957/9102>

40. Кузьменко О. Ю., Малюк О. В., Чернишова О. О. Кібербезпека бізнесу під час війни. *Економіка та суспільство*. 2022. № 44. URL:
<https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1790/1725>

41. Левковець О. М. Інноваційний консалтинг у контексті цифрової парадигми. *Економічна теорія та право*. 2021. № 4 (47). С. 69-95.

42. Лозовський О.М., Хейлик І.І. Загальні проблеми управлінського консультування в Україні та шляхи їх вирішення. *Проблеми та перспективи реалізації та впровадження міждисциплінарних наукових досягнень*. Том 1, 12 червня 2020 р. С. 18-21.

43. Лункіна Т., Задорожна О. Діджиталізація страхових послуг в Україні в умовах воєнних дій. *Обліково-аналітичне і фінансове забезпечення діяльності суб'єктів господарювання: національні, глобалізаційні, євроінтеграційні аспекти: матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції*. Миколаїв : МНАУ, 2022. С. 32–35.

44. Мазур Н.А., Ніколашин А.О. Ринок консалтингових послуг України та світу в умовах змін. *Економіка та суспільство*. 2021. № 24. URL:
<https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/187/179>

45. Марченко О. С. Антикризисний консалтинг у системі економічної безпеки підприємства. *Економічна теорія та право*. 2022. №2 (49). С. 93-111.

46. Марченко О. С. Бізнес-консалтинг: навчально-методичний посібник для студентів першого (бакалаврського) рівня вищої

освіти галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» спеціальності 051 «Економіка» спеціалізації «Бізнес-економіка». Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2020. 134 с.

47. Музика-Стефанчук О. А., Якимчук Н. Я. Сучасне фінансове право. Право публічних фінансів: підручник. Київ: АртЕк, 2024. 656 с.

48. Онищенко В.П. Консалтингові послуги в Україні. *Головбук*. 2021. URL: <https://www.golovbukh.ua/article/7772-konsaltingov-poslugi>.

49. Павликівська О. І. Фінансовий консалтинг: тенденції та особливості розвитку в Україні. *Галицький економічний вісник*. Т. : ТНТУ, 2020. Том 66. № 5. С. 59-66.

50. Податкове планування та оптимізація оподаткування (податковий консалтинг): підручник / О.А Музика-Стефанчук, Н.Я. Якимчук, Р.Ф. Ханова, І.В. Дашутін, В.Г. Савенкова, А.А. Барікова, Н.О. Сабадаш / за редакцією проф. О.А. Музики-Стефанчук. Київ: АртЕк, 2024. 304 с.

51. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/2755-17>

52. Поченчук Г. М., Заволічна Т. Р. Вплив цифровізації на інституціонально-інфраструктурні зміни економіки. *Науковий вісник Чернівецького університету. Економіка*. 2021. Вип. 834. С. 76-82.

53. Прокопчук О. Т. Розвиток фінансової системи України в контексті цифрових трансформацій. *Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва*. 2026. Вип. 108, Ч. с. 7-17.

54. Про електронні документи та електронний документообіг: Закон України від 22.05.2003 № 851-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/851-15#Text>

55. Про захист персональних даних: Закон України від 01.06.2010 № 2297-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2297-17#Text>

56. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09. 1991 № 1560-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12#Text>

57. Про основні засади забезпечення кібербезпеки України:

Закон України від 05.10.2017 № 2163-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2163-19#Text>

58. Про страхування: Закон України від від 07.03.1996 № 85/96. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80#Text>

59. Про фінансові послуги та фінансові компанії: Закон України від 14.12.2021 № 1953-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1953-20#Text>

60. Пшик Б. І. Фінансовий консалтинг в управлінні персональними фінансами як важливий чинник розвитку ринку цінних паперів. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2022. Вип. 6 (158). С. 27-33.

61. Рейкін В.С., Макара О.В. Консалтинг в Україні: оцінка стану та тенденції розвитку. *Інфраструктура ринку*. 2020. Вип. 39. С. 97-101.

62. Самусевич Я. В., Височина А. В. Податкове планування та основи податкової оптимізації: навчальний посібник. Суми: Сумський державний університет, 2021. 344 с.

63. Сатир Л.М., Кепко В.М., Стаднік Л.І. Консалтинг – ефективний інструмент організації інноваційної політики підприємницької діяльності. *Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор»*. 2020. Випуск 3 (59). С.119-123.

64. Семенов А. Ю. Теоретико-методологічне обґрунтування сутності фінтеху в контексті формування цифрової економіки. *Modern Economics*. 2021. № 30. С. 177-184.

65. Скляр Н. Ф. Принципи фінансової відповідальності за порушення податкового законодавства. *Правова позиція*. 2020. № 4 (29). С. 41-47. DOI: <https://doi.org/10.32836/25216473.2020-4.9>.

66. Скрипник, Л. М. Сутність та особливості консалтингу в сучасній освітній діяльності. *Вісник університету імені Альфреда Нобеля*. 2021. № 2(22). DOI: <https://doi.org/10.32342/2522-4115-2021-2-22-4>

67. Слав'юк Н. Р, Глущенко С. В. Ринок фінансових послуг : навч. посіб. Київ : НаУКМА, 2022. 206 с.

68. Сорока Л. М., Метіль Т. К., Шевченко Перепьолкіна Р. І. Управління консалтинговою фірмою. *Економіка. Фінанси. Право*.

2022. № 5 (3). С. 5-8.

69. Теслюк С., Матвійчук Н., Левчук А. Фінансова безпека банківських установ в умовах цифровізації. *Економіка та суспільство*. 2024. № 60.

URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/3646/3575>

70. Тяжкороб І. В Консалтинг у фінансово-інвестиційному забезпеченні розвитку регіональної економіки. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії і практики*. 2021. № 6. С. 41.

71. Управлінське та безпекове консультування: навчальний посібник у схемах і таблицях; укладачі: Копитко М. І., Живко З. Б., Франчук В. І., Бліхар В. С., Мельник С. І., за заг. ред. Копитко М. І. Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2022. 256 с.

72. Филюк Г.М., Притула І. М. Розвиток ринку консалтингових послуг в Україні в умовах сучасних викликів. *Економічний аналіз*. 2024. Вип. 34. № 1. С. 115-125. DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2024.01.115>

73. Фінанси страхових організацій : у схемах і таблицях: навч. посібник / укл.: М.П.Федишин, Л.В. Попова, С.С. Кучерівська. Чернівці: Чернівець. нац. ун-т ім. Ю.Федьковича. 2023. 228 с.

74. Храпкіна В.В, Яцина Ю.О. Формування ринку консалтингових послуг в Україні. *Держава та регіони*. Серія: Економіка та підприємництво, 2022 р., № 3 (126). С. 45-52.

75. Циганкова Т.М., Гордєєва Т.Ф., Хоцинська Д.В. Якісна модернізація консалтингових послуг у процесі іноземного інвестування повоєнної відбудови економіки України. *БІЗНЕСІНФОРМ*. 2023. № 7. с. 51-59

76. Чобіток І.О., Кононов О.І. Актуальність процесу цифровізації у розвитку вітчизняних підприємств в умовах соціально-економічної нестабільності. *Економічний вісник Дніпровської політехніки*. 2024. № 2. С. 176-183.

77. Шевченко Л. С. Конкурентний консалтинг: актуальні питання розвитку. *Економічна теорія та право*. 2022. №1. С. 44-64.

78. Шведа Н., Краузе О. Трансформація бізнес-моделей в умовах цифрової економіки. *Соціально-економічні проблеми і держава*. 2023. Вип. 1 (28). С. 86- 94.

79. Широкопояс О. Ю., Савіцький В. В. Консалтингові послуги в сфері фінансово-економічної безпеки як об'єкт бухгалтерського обліку. *Вісник ХНАУ: Економічні науки*. 2019. № 4 (1). С. 244-258.

80. Ясинська Н. А. Сучасні технології управління особистими фінансами в Україні. *Ефективна економіка*. 2021. № 12. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9720>

81. Greca YA. (2020) Pravovi aspekti zastosuvannya sproshchenoi sistemi opodatkovannya pid chas zdiysnennya podatkovogo planuvannya. *Vcheni zapiski TNU imeni V.I.Vernads'kogo*. №1, P. 124-128

82. Okhrimenko, O. O. (2022) International consulting [Electronic resource] : tutorial for students majoring in 051 «Economics» Kyiv : Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute, 139 p.

83. Osiyevskyy O., Shevchenko L., Marchenko O., Umantsiv Yu. Hybrid Firm: The Future of Organizing for Industry 4.0. *Rutgers Business Review*. 2022. Vol. 7, No. 3. P. 289-308.

ГЛОСАРІЙ ОСНОВНИХ ПОНЯТЬ ТА ТЕРМІНІВ

Автоматизація процесів – використання фінтех-рішень та цифрових платформ для аналізу фінансових потоків клієнта в режимі реального часу, що дозволяє підвищити точність прогнозів та швидкість прийняття рішень.

Акції – інвестиційний інструмент, що забезпечує право власності на частку компанії та потенційно високий рівень прибутковості через дивіденди та зростання курсової вартості. Характеризуються високою волатильністю та ризиком втрати капіталу.

Аутсорсинг ІТ-функцій – передача окремих завдань зовнішнім компаніям для зниження витрат на утримання персоналу та інфраструктури, підвищення ефективності управління.

Банківські консультанти – спеціалісти комерційних банків, що надають поради щодо депозитних продуктів, кредитних програм та інвестиційних рахунків.

Безпека та конфіденційність у фінансовому консалтингу – комплекс заходів із захисту персональних даних клієнта, що включає кіберзахист та дотримання міжнародних стандартів інформаційної безпеки.

Бізнес-додатки – програмні рішення, що охоплюють управління ресурсами, фінансову аналітику, взаємодію з клієнтами та мобільні сервіси. Вони інтегрують фінансові процеси у єдину цифрову екосистему, забезпечуючи прозорість та стратегічне планування.

Блокчейн – цифрова технологія розподілених реєстрів, що забезпечує прозорість і захист фінансових операцій.

Блокчейн у валютному консалтингу – технологія розподіленого реєстру, яка гарантує прозорість та безпеку міжнародних валютних операцій, мінімізує ризики шахрайства та сприяє довірі між контрагентами.

Валютні ризики – фінансові втрати, пов'язані з коливаннями валютних курсів, які можуть бути мінімізовані через використання страхових інструментів (форвардні контракти, опціони, свопи).

Венчурне та інноваційне інвестування – інвестиції у стартапи та високотехнологічні проекти, що супроводжуються високим рівнем ризику та потребують спеціалізованого консалтингу з використанням Big Data та AI для прогнозування перспектив розвитку.

Групове консультування – колективні освітні заходи (семінари, тренінги, майстер-класи) для підвищення фінансової грамотності.

Депозитні продукти – банківські інструменти для розміщення коштів (строкові, ощадні, накопичувальні, інвестиційні депозити), що забезпечують дохідність через нарахування відсотків та виконують функцію збереження капіталу.

Диверсифікація інвестиційного портфеля – стратегія розподілу капіталу між різними інструментами для зниження ризиків та забезпечення фінансової стійкості у довгостроковій перспективі.

Інвестиційна привабливість цінних паперів – характеристика фінансових інструментів, що визначає їхню доцільність у портфелі інвестора з точки зору прибутковості, ризиків та відповідності стратегічним цілям.

Інвестиційне консультування фізичних осіб – професійна підтримка громадян у визначенні фінансових цілей, виборі інвестиційних інструментів, диверсифікації портфеля та управлінні ризиками з використанням сучасних фінансових технологій.

Інвестиційний консалтинг – комплекс професійних консультаційних послуг, спрямованих на підтримку інвесторів у процесі прийняття рішень щодо розміщення капіталу, управління ризиками та оптимізації інвестиційних стратегій. Його сутність полягає у поєднанні класичних методів фінансового аналізу з цифровими технологіями, що забезпечують швидкий доступ до даних, автоматизацію розрахунків та моделювання сценаріїв розвитку.

Інвестиційні консультанти – спеціалісти, що допомагають клієнтам обирати інструменти для збереження та примноження капіталу (цінні папери, нерухомість, інвестиційні фонди).

Інвестиційні та страхові банківські продукти – інструменти, що поєднують функції збереження капіталу та його примноження (інвестиційні депозити, облігації, страхові та накопичувальні програми), забезпечуючи довгострокову фінансову стабільність клієнта.

Індивідуальне інвестування – діяльність приватних інвесторів, які вкладають кошти у фонди, потребуючи консультацій щодо вибору продуктів, диверсифікації портфеля та управління ризиками.

Індивідуальний фінансовий план – практичний інструмент реалізації фінансової стратегії, що включає бюджетування, інвестиційне планування, управління боргами та формування резервів.

Інституційне інвестування – участь великих фінансових інституцій (пенсійні фонди, страхові компанії) у ринку спільного інвестування, що потребує стратегічного аналізу макроекономічних тенденцій та довгострокових програм управління активами.

Інформаційна асиметрія – дисбаланс у доступі до фінансової інформації між банком та клієнтом, що ускладнює прийняття обґрунтованих рішень і підвищує ризики використання складних банківських продуктів.

ІТ-бюджет – фінансовий план, що визначає обсяги та напрями фінансування інформаційних технологій, включаючи інфраструктуру, програмне забезпечення, безпеку та навчання персоналу. Виконує роль стратегічного інструменту управління.

Консалтинг на валютному ринку – професійна підтримка учасників валютних операцій (інвесторів, експортерів, імпортерів, фінансових установ), спрямована на аналіз валютних курсів, прогнозування їхньої динаміки та мінімізацію ризиків.

Консалтингова діяльність – це професійна діяльність, спрямована на надання експертних знань, рекомендацій та практичних рішень для оптимізації управління, фінансів, права та інших сфер.

Консалтингова послуга – нематеріальний результат інтелектуальної діяльності консультанта у вигляді рекомендацій, стратегій та аналітичних висновків.

Консультанти з пенсійного та страхового планування – експерти, що розробляють довгострокові стратегії фінансового забезпечення, включаючи страхові продукти та пенсійні накопичення.

Консультанти з управління боргом – фахівці, які спеціалізуються на реструктуризації кредитних зобов'язань, оптимізації умов позик та мінімізації боргового навантаження.

Консультаційний процес – системна послідовність дій (підготовка, діагностика, аналіз, рекомендації, реалізація, оцінка результатів) для вирішення фінансових проблем клієнта.

Корпоративні консультанти – фахівці консалтингових компаній або аудиторських фірм, що надають послуги приватним клієнтам поряд із корпоративними.

Кредитні продукти – фінансові інструменти, що забезпечують доступ клієнтів до позикових ресурсів (споживчі, іпотечні, бізнес-кредити), з урахуванням умов кредитування, комісій, додаткових платежів та боргового навантаження.

Кредитно-борговий консалтинг – допомога у виборі кредитних програм, реструктуризації боргів та зниженні кредитного навантаження.

Метод DCF (Discounted Cash Flow) – оцінка вартості проєкту через прогнозування та дисконтування майбутніх потоків. Забезпечує глибокий аналіз, але потребує точних прогнозів.

Метод IRR (Internal Rate of Return) – визначення ставки дисконту, за якої NPV дорівнює нулю. Дає зрозумілий відсотковий показник рентабельності, проте може бути некоректним при нестандартних потоках.

Метод NPV (Net Present Value) – розрахунок різниці між теперішньою вартістю майбутніх грошових потоків та початковими інвестиціями. Дає абсолютний показник ефективності, але чутливий до вибору ставки дисконту.

Метод PI (Profitability Index) – співвідношення теперішньої вартості майбутніх потоків до початкових інвестицій. Простий для інтерпретації, але не враховує масштаб проєкту.

Міжнародний альянс податкових і фінансових консультантів (IATFC) – глобальне професійне об'єднання, що інтегрує консультантів у міжнародну спільноту.

Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) – система правил, що забезпечує узгодженість фінансової інформації та гармонізацію податкового планування у транснаціональних компаніях.

Модель інтегрованого освітнього консалтингу – поєднання консалтингу з освітніми програмами для підвищення фінансової грамотності клієнтів.

Модель колективного інтелекту – формат співробітництва, що ґрунтується на спільній роботі консультантів, клієнтів та експертів у цифровому середовищі.

Модель на основі штучного інтелекту – використання алгоритмів машинного навчання для аналізу даних та автоматичних рекомендацій.

Модель цифрового партнерства – гібридна взаємодія, що поєднує традиційні методи консультування з цифровими сервісами.

Молодіжне підприємництво – форма економічної активності молоді, що передбачає створення власних бізнес-проєктів та управління фінансовими ресурсами.

Моніторинг та корекція фінансових рішень – регулярний аналіз результатів, внесення змін у стратегію та план відповідно до змін зовнішнього середовища та особистих обставин клієнта.

Навчальне консультування – підвищення фінансової грамотності через MOOC, симулятори, VR/AR та гейміфікацію.

Накопичувальні страхові програми – інструменти довгострокового фінансового планування, що поєднують захисну функцію страхування з можливістю формування капіталу.

Незалежні фінансові радники – консультанти, які працюють поза межами конкретної фінансової установи та пропонують

комплексні рішення з урахуванням різних джерел фінансових послуг.

Нерухомість як інвестиційний актив – довгостроковий інструмент збереження капіталу, що забезпечує доходи від оренди та потенційне зростання вартості активу. Має низьку ліквідність та потребує значних стартових вкладень.

Облігації – боргові цінні папери, що гарантують стабільний та передбачуваний дохід. Відзначаються нижчим рівнем ризику порівняно з акціями, проте мають обмежену прибутковість і залежать від платоспроможності емітента.

Онлайн-консалтинг – дистанційні консультації через відеозв'язок, чати, мобільні додатки та цифрові платформи.

Оптимізація вибору банківських продуктів – процес формування індивідуальної фінансової стратегії клієнта на основі аналізу доходів, витрат, ризиків та часових горизонтів, що забезпечує ефективне використання банківських інструментів у довгостроковій перспективі.

Оптимізація витрат ІТ-служби – системний підхід до управління ресурсами, що включає раціоналізацію використання апаратного та програмного забезпечення, перехід на хмарні сервіси, аутсорсинг та управління ліцензіями.

Оптимізація структури капіталу – процес раціонального розподілу фінансових ресурсів між різними інвестиційними інструментами з метою підвищення ефективності та стійкості інвестиційної діяльності.

Освітній консалтинг у спільному інвестуванні – діяльність, спрямована на підвищення фінансової грамотності учасників ринку через тренінги, семінари та онлайн-курси, що формує культуру відповідального інвестування.

Освітня функція консалтингу – формування фінансової грамотності клієнтів, навчання їх користуванню цифровими інструментами для самостійного управління фінансами.

Освітня функція страхового консалтингу – підвищення фінансової грамотності клієнтів щодо страхових продуктів, формування культури фінансового планування та довгострокової відповідальності.

Оцінка інвестиційного проєкту – багатокомпонентний процес, що включає фінансово-економічний, правовий та стратегічний аналіз з метою визначення інвестиційної привабливості, рівня ризиків та ефективності використання капіталу.

Пенсійний консалтинг – довгострокове планування пенсійного забезпечення, вибір фондів та програм накопичення.

Персоналізація фінансових послуг – адаптація банківських продуктів та консультаційних рекомендацій до індивідуальних потреб клієнта на основі аналізу його фінансової поведінки та використання алгоритмів штучного інтелекту.

Платіжні та розрахункові інструменти – цифрові сервіси (інтернет-банкінг, мобільні додатки, Apple Pay, Google Pay, QR-платежі), що забезпечують здійснення фінансових операцій, оптимізують процеси розрахунків та підвищують рівень безпеки транзакцій.

Податковий консалтинг – інформаційно-правовий та гарантійний механізм, що забезпечує реалізацію прав і обов’язків платників податків та виступає інституційним посередником між державою і суб’єктами господарювання.

Портфельне інвестування – стратегія розподілу капіталу між різними видами активів (акції, облігації, деривативи), спрямована на диверсифікацію ризиків та досягнення збалансованої прибутковості.

Правовий захист клієнтів – консультаційна діяльність, спрямована на інформування про права споживачів фінансових послуг, уникнення правових колізій та взаємодію з регуляторними органами.

Правовий консалтинг у спільному інвестуванні – консультації щодо ліцензування, дотримання регуляторних вимог та захисту прав інвесторів, особливо актуальні у міжнародних інвестиційних фондах.

Проектна модель консалтингу – активна роль консультанта у розробці та впровадженні рішень, системність і комплексність.

Ризик-орієнтованість інформаційної стратегії – передбачення потенційних загроз та розробка механізмів їх

мінімізації для забезпечення стабільності та безпеки інформаційних процесів.

Робо-адвайзери – автоматизовані системи, що надають інвестиційні поради у режимі реального часу, забезпечуючи персоналізацію рекомендацій та оперативність прийняття рішень.

Сертифіковані фінансові консультанти – фахівці, які мають міжнародно визнані сертифікати (CFP, CFA), що підтверджують високий рівень компетентності.

Стратегія розвитку інформаційної системи – довгостроковий план модернізації та інтеграції цифрових рішень у діяльність підприємства, що ґрунтується на принципах системності, інноваційності, адаптивності та ризик-орієнтованості.

Страхове консультування – підбір програм страхування життя, здоров'я, майна та аналіз надійності страхових компаній.

Фінансова безпека клієнтів – комплекс заходів, спрямованих на захист персональних даних, запобігання шахрайству та кіберзагрозам, що реалізується через сучасні методи шифрування, багаторівневу автентифікацію та моніторинг транзакцій.

Фінансова грамотність – інтегральна характеристика особистості, що відображає рівень знань, умінь та навичок у сфері управління фінансами, здатність приймати раціональні економічні рішення та усвідомлювати їх соціально-економічні наслідки.

Фінансова культура інвестора – система знань, навичок та цінностей, що визначає здатність особи приймати обґрунтовані інвестиційні рішення, оцінювати ризики та формувати довгострокові стратегії управління капіталом.

Фінансова стратегія управління особистими фінансами – довгострокова програма управління доходами, витратами, боргами та інвестиціями, що ґрунтується на принципах фінансового менеджменту.

Фінансове консультування – професійна діяльність, спрямована на надання клієнтам кваліфікованих порад, аналітичних висновків та практичних рекомендацій щодо управління фінансовими ресурсами.

Фінансове консультування індивідуальних інвесторів на фондовому ринку – професійна діяльність, що поєднує класичні методи аналізу з цифровими технологіями для забезпечення якісної інформації, зниження ризиків та формування обґрунтованих рішень.

Фінансове консультування на ринку спільного інвестування – комплекс аналітичних, організаційних і консультаційних послуг, спрямованих на підтримку інвесторів у прийнятті рішень щодо розміщення капіталу у пайових та корпоративних фондах.

Фінансове консультування на ринку цінних паперів – професійна діяльність, спрямована на забезпечення інвесторів та емітентів достовірною інформацією, аналітичними висновками та рекомендаціями щодо прийняття оптимальних фінансових рішень. Охоплює аналіз інвестиційної привабливості, оцінку ризиків, розробку стратегій портфельного інвестування та правовий супровід.

Фінансове консультування на страховому ринку – професійна діяльність, спрямована на допомогу клієнтам у виборі страхових продуктів, формуванні довгострокових програм накопичення та інвестування, мінімізації ризиків та забезпеченні правової відповідності.

Фінансове консультування у сфері цифровізації бізнесу – професійна діяльність, що поєднує економічний аналіз, правову експертизу та технологічну інтеграцію для узгодження фінансових рішень із цифровими інноваціями та мінімізації ризиків.

Фінансове консультування щодо вибору банківських продуктів – професійна діяльність, спрямована на надання клієнтам рекомендацій щодо оптимального використання депозитних, кредитних, інвестиційних та платіжних інструментів, з урахуванням їхніх фінансових цілей, ризик-профілю та життєвих обставин.

Фінансовий консалтинг – динамічний сегмент ринку ділових послуг, що забезпечує ефективність управління фінансами, збереження та примноження капіталу.

Фінансовий консалтинг у сфері управління особистими фінансами – професійна діяльність, спрямована на надання індивідуальних рекомендацій щодо оптимізації доходів, витрат, інвестицій та заощаджень. Його мета полягає у формуванні стратегії фінансової поведінки клієнта, що забезпечує досягнення довгострокових життєвих цілей, підвищення фінансової стійкості та мінімізацію ризиків.

Фінансовий коучинг у цифровому форматі – інтегрована освітньо-консалтингова практика, що поєднує індивідуальне навчання та підтримку клієнта у прийнятті фінансових рішень.

Фінансові консультанти – професійні фахівці, які забезпечують клієнтів об'єктивними даними щодо стану фінансових інститутів, допомагають у прийнятті рішень щодо інвестицій, заощаджень та управління боргами.

Фінтех-платформи та необанки – інноваційні цифрові фінансові установи, що пропонують альтернативні моделі обслуговування клієнтів, орієнтовані на зниження витрат, розширення спектра послуг та підвищення доступності фінансових операцій.

Хмарні сервіси – технології, що забезпечують централізацію та масштабованість ІТ-ресурсів, скорочення витрат на фізичну інфраструктуру та підвищення гнучкості бізнес-процесів.

Цифрова трансформація бізнесу – стратегічний процес інтеграції цифрових технологій у всі сфери діяльності підприємства, що забезпечує автоматизацію операцій, аналітику даних, оптимізацію фінансових потоків та підвищення конкурентоспроможності.

Цифрова трансформація інвестиційного консалтингу – процес інтеграції інноваційних технологій (Big Data, штучний інтелект, блокчейн, смарт-контракти) у консалтингову діяльність, що підвищує прозорість операцій, знижує транзакційні витрати та забезпечує персоналізацію рекомендацій.

Цифровий консультант (robo-advisor) – автоматизована система підтримки бізнесу у прийнятті фінансових рішень, що використовує алгоритми штучного інтелекту та аналітику великих даних.

Цифрові активи – інноваційні інвестиційні інструменти, що характеризуються високою прибутковістю та доступністю через цифрові платформи, але супроводжуються надмірною волатильністю та недостатнім правовим регулюванням.

Цифровізація фінансового консалтингу – процес інтеграції аналітичних інструментів, цифрових платформ та автоматизованих систем підтримки прийняття рішень у сферу управління особистими фінансами, що забезпечує оперативність, точність та доступність консультаційних послуг.

Юридичний та регуляторний супровід інвестицій – консультаційна діяльність, що забезпечує відповідність операцій із цінними паперами чинному законодавству та міжнародним стандартам, знижуючи ризики правових порушень.

Наукове видання

І.Й. Круп'як

ФІНАНСОВЕ КОНСУЛЬТУВАННЯ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

Навчальний посібник

Видавець:

Західноукраїнський національний університет
вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46009

*Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців ДК № 7284 від 18.03.2021 р.*

Видавничо-поліграфічний центр "Університетська думка"
вул. С. Короля, 2, м. Тернопіль, 46004
тел. (0352) 51-75-72
E-mail: edition@wunu.edu.ua