

тисяч неоподаткованих мінімумів доходів громадян в залежності від виду діяльності, для нерезидентів – від сорока до двадцяти тисяч неоподаткованих мінімумів доходів громадян.

Згідно законопроекту дозвіл буде видавати центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері обороту віртуальних активів, тобто йдеться про створення ще однієї державної інституції, що потребуватиме значних видатків з Державного бюджету України, джерела покриття яких не визначені.

На нашу думку регулювання діяльності учасників ринку віртуальних активів має бути віднесено до компетенції вже існуючих в Україні фінансових регуляторів НБУ та Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку.

Не дивлячись на деякі проблемні питання можна зробити висновок, що прийняття закону «Про віртуальні активи» це великий крок з боку влади щодо впорядкування ринку віртуальних активів, в тому числі і криптоіндустрії в нашій країні.

Перелік використаних джерел:

1. Cryptocurrency across the world URL: <https://triple-a.io/crypto-ownership/>, <https://triple-a.io/crypto-ownership-ukraine>.
2. Про віртуальні активи, законопроект № 3637 від 07.09.2021 р., URL http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=69110.

УДК 338

Галагань Юрій

студент групи ПФ-41

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Науковий керівник: Панухник Олена

доктор економічних наук, професор
завідувачка кафедри економіки та фінансів

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Yurii Halahan

Student of the group PF-41

Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

Scientific supervisor: Olena Panukhnyk

Doctor of Sciences (Economics), Professor
Head of the Department of Economics and Finance
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

**СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО
СТРАХУВАННЯ
(НА ПРИКЛАДІ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ «MetLife»)
STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF NON-STATE PENSION
INSURANCE (ON THE EXAMPLE OF AN INSURANCE COMPANY «MetLife»)**

Фінансова нестабільність та наростаюче демографічне навантаження, постійний дефіцит Пенсійного фонду та збільшення обсягу коштів Державного бюджету на його покриття, високий рівень тінізації економіки та низький рівень заробітних плат свідчать про неспроможність солідарної складової пенсійної системи України гарантувати гідний рівень життя населення. Саме тому, в складних умовах сьогодення питання дослідження розвитку недержавного пенсійного забезпечення (НПЗ) та його розбудови піднімається все частіше.

Система недержавних пенсійних фондів в Україні почала формуватися після прийняття 09.07.2003 р. Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення». Вона базується на засадах добровільної участі громадян, роботодавців та їх об'єднань у формуванні пенсійних

накопичень з метою отримання громадянами пенсійних виплат на умовах та в порядку, передбачених законодавством про недержавне пенсійне забезпечення.

Початковий процес розвитку недержавних пенсійних фондів характеризувався достатньою динамічністю: збільшенням кількості фондів та учасників недержавного пенсійного забезпечення, зростанням загальних пенсійних активів, пенсійних внесків і пенсійних виплат, збільшенням інвестиційного доходу. Але фінансова криза негативно вплинула на розвиток і діяльність НПФ України, що супроводжувалося зменшенням їхньої кількості, сповільненням досягнутих раніше темпів їхнього зростання і призвело до погіршення окремих параметрів [4].

Як показує світовий досвід, розвиток недержавного пенсійного забезпечення є невід'ємною складовою успішного розвитку країни в умовах ринкової економіки, адже кошти вкладені до НПЗ не тільки в майбутньому забезпечать стабільний дохід пенсіонерам, а й сьогодні працюють на користь національної економіки та підприємств, адже вони повертаються до підприємств у вигляді інвестиційного капіталу [2].

До прикладу розглянемо страхову компанію «MetLife».

«MetLife» – провідний міжнародний холдинг у сфері страхування та пенсійного забезпечення. Компанія надає клієнтам широкий спектр продуктів і послуг зі страхування життя і здоров'я від нещасного випадку і пенсійного забезпечення через мережу дочірніх компаній і філій, банків-партнерів і каналів прямого маркетингу. Суть компанії полягає в тому, що клієнт вкладає щорічно певну суму коштів і потім у разі виникнення страхового випадку або настання пенсійного віку отримує гроші. Це виглядає певним чином так, що людина поки молода і працездатна маленькими вкладками забезпечує себе безбідною старістю [1].

«MetLife» впевнено зберігає лідерство на українському ринку страхування життя останні кілька років. За брендом стоїть 153-річна історія, що почалася в США, де і розташований головний офіс. Компанія працює на ринках більш ніж 40 країн, в половині з яких займає перші місця в рейтингах страховиків. В Україні компанія відзначила вже 19-річний ювілей роботи.

Про перші позиції «MetLife» свідчить, перш за все, кількість українських громадян, які застрахували своє життя – їх більше 904 000. Частка ринку, яку стабільно утримує компанія, перевищує 35%, тобто кожна четверта гривня, яку українці сплачують за страхування життя – це покупка страхового захисту від «MetLife». У цілому, компанія станом на 2020 рік знаходиться на 44 місці в рейтингу найбагатших компаній світу, що формує з боку споживачів ще більшу довіру до неї, адже, якщо вони вже не перший рік в топі 100 найкращих, то це вказує, що все чітко, безпечно і прозоро.

Страхова компанія пропонує універсальні послуги, що включають широкий вибір страхових продуктів для фізичних осіб та комплексні страхові програми для бізнесу:

- страхування життя;
- страхування від нещасних випадків;
- страхування у разі можливої втрати працездатності;
- страхування на випадок серйозних проблем зі здоров'ям (інсульт, інфаркт, онкологічні захворювання);
- і найголовніше – пенсійне страхування;

Можна зробити висновок, що стан недержавного пенсійного страхування на прикладі компанії «MetLife» на доволі високому рівні, як показує статистика, але все рівно велика частка населення відноситься з недовірою, це потрібно змінювати [3].

Розглядаючи перспективи розвитку компанії «MetLife», можна визначити наступні пріоритетні напрями:

- формування дієвої мотиваційної системи для вкладників та учасників;
- підвищення рівня довіри та обізнаності населення з системою;
- пошук додаткових сфер для залучення інвестиційного потенціалу фондів;
- удосконалення механізму оподаткування пенсійних виплат; [5].

Якщо для клієнтів компанія не є досить прозорою, можна вирішити це питання шляхом запровадження обов'язковості використання суб'єктами НПС міжнародних стандартів фінансової звітності. Також потрібно створити єдиний державний орган контролю за діяльністю суб'єктів недержавних пенсійних фондів [4].

Отже, можна зробити висновок, що стан недержавного пенсійного страхування задовільний, але мною були названі перспективи розвитку, які повинні покращити ситуацію. Компанія «MetLife» номер один в Україні та світі по страхуванню. Це лідер, який повинен бути рушійною силою для інших страхових компаній для хорошої конкуренції, задоволення потреб клієнтів і підвищення економічної ситуації в країнах.

Перелік використаних джерел:

1. Про Метлайф. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/MetLife>
2. Небаба Н.О. Система недержавного пенсійного забезпечення в Україні: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку. Журнал «Молодий вчений». С. 41-44
3. Офіційна сторінка компанії «MetLife» в Україні. URL: <https://www.metlife.ua/about-us/our-strengths/>
4. Про недержавне пенсійне забезпечення. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1057-15>.
5. Федоренко А. Система суб'єктів сфери недержавного пенсійного забезпечення як соціально-економічний кластер 18-27 с.

УДК 330.341

Гарматій Сергій

аспірант

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Науковий керівник: Крамар Ірина

д.е.н., професор кафедри економіки та фінансів

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Serhii Harmatii

Post-graduate student

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

Ternopil, Ukraine

Scientific Supervisor: Irina Kramar

Doctor of economics, professor of economics and finance

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

Ternopil, Ukraine

**ДИНАМІКА ЕКВАЙРИНГУ ТА ІНТЕРЧЕЙНДЖУ НА БАНКІВСЬКІ КАРТКИ
НА НАЙБЛИЖЧУ ПЕРСПЕКТИВУ
DYNAMICS OF ACQUIRING AND INTERCHANGING ON BANK CARDS FOR
THE NEAREST PERSPECTIVE**

Аналізуючи динаміку проведених розрахунків споживачами за останні два-три роки, коли пандемія Covid-19 ще більше змістила операції за товари та послуги здійснювати через інтернет та банківські картки, можна сказати, що у 2016 році витрати ритейлерів на оплату комісійних за картками становили понад 11,4 млрд.грн, у 2020-му – 22,6 млрд.грн. Адже лише минулоріч кількість безготівкових операцій з використанням платіжних карток зросла на 25% порівняно з 2019 роком [2].

Позитивним моментом є те, що до розгляду подало законопроекти, які передбачають зниження міжбанківських комісій на еквайринг та інтерчейндж. *Еквайринг*- це послуга, за допомогою якої торгові підприємства можуть приймати оплату карткою, телефоном чи іншим електронним платіжним засобом. Послуги з еквайрингу здебільшого надають банки,