

Г. С. КУКЕЛЬ

**Конспект лекцій
з дисципліни
«Управління особистими доходами і витратами»
для студентів спеціальності
075 «Маркетинг»**

Міністерство освіти і науки України
Вінницький національний технічний університет

Г. С. КУКЕЛЬ

**Конспект лекцій
з дисципліни
«Управління особистими доходами та витратами»
для студентів спеціальності
075 «Маркетинг»**

Електронний конспект лекцій
комбінованого (локального та мережного) використання

Вінниця
ВНТУ
2023

УДК 330.567.2
К89

Рекомендовано до видання Вченою Радою Вінницького національного технічного університету Міністерства освіти і науки України (протокол № 3 від 28.09.2023 р.)

Рецензенти:

М. Є. Шкурат, кандидат економічних наук, доцент

В. Г. Мазур, кандидат наук з державного управління, доцент

Н. В. Буреннікова, доктор економічних наук, професор

Кукель, Г. С.

К89 Конспект лекцій з дисципліни «Управління особистими доходами та витратами» для студентів спеціальності 075 «Маркетинг» : електронний конспект лекцій комбінованого (локального та мережного) використання [Електронний ресурс] / Кукель Г. С. – Вінниця : ВНТУ, 2023. – 74 с.

У конспекті лекцій наведено основні теоретичні дані до вивчення дисципліни «Управління особистими доходами та витратами» та рекомендовану літературу. Конспект лекцій розроблено відповідно до навчальної програми дисципліни «Управління особистими доходами та витратами»

УДК 330.567.2

© ВНТУ, 2023

ЗМІСТ

Вступ.....	4
Програма дисципліни «Управління особистими доходами та витратами»	5
Тема 1. Суть та необхідність управління особистими доходами і витратами в умовах економічних трансформацій	7
Тема 2. Особисте фінансове планування як важлива передумова управління особистими доходами і витратами	15
Тема 3. Управління особистими доходами: суть, складові та вектори максимізації	24
Тема 4. Управління особистими витратами в умовах економічної нестабільності.....	38
Тема 5. Особисті заощадження як результат ефективного управління доходами і витратами	51
Тема 6. Формування і реалізація фінансової поведінки у контексті управління особистими доходами і витратами.....	61
Тема 7. Управління особистою фінансовою безпекою	67
Список використаних джерел	72

ВСТУП

Домогосподарство як соціально-економічне утворення, в якому сконцентровано різноманітні аспекти людського буття, є основою життєдіяльності будь-якого суспільства. Фінанси домогосподарств – один з важливих елементів фінансової системи, оскільки формування і використання фінансових ресурсів населення безпосередньо пов'язане з розвитком інших складових фінансової системи.

Фінанси домашніх господарств відіграють значну роль у суспільному відтворенні, головна суть якого полягає в забезпеченні безперервного процесу відновлення робочої сили фінансовими ресурсами і створенні засад для інвестиційного розвитку національної економіки.

Дисципліна «Управління особистими доходами та витратами» присвячена формуванню поглиблених знань здобувачів у функціонуванні та формуванні фінансів домогосподарств як складової фінансової системи країни, освоєнню методів управління особистими доходами та витратами та вмінням ефективно й раціонально використовувати фінансові ресурси, здатності приймати ефективні стратегічні рішення та прогнозувати тенденції у сфері власних фінансів.

Вивчення дисципліни сприятиме розвиненню у здобувачів вмінь щодо управління особистими фінансами, починаючи з опанування сучасних інструментів, форм та методів управління особистими доходами і витратами та їхніх функцій; сформувати у здобувачів системні знання з вітчизняної і зарубіжної теорії та практики управління особистими доходами і витратами та визначити можливі напрямки подальшого розвитку цієї сфери фінансової системи.

Під час лекційних занять студент має опанувати основи теоретичних знань ефективного управління особистими доходами та витратами.

ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ «УПРАВЛІННЯ ОСОБИСТИМИ ДОХОДАМИ ТА ВИТРАТАМИ»

Змістовий модуль 1. Організаційні основи та практика управління особистими доходами і витратами

Тема 1. Суть та необхідність управління особистими доходами і витратами (УОДВ) в умовах економічних трансформацій

Суть, функції та принципи управління особистими доходами і витратами. Об'єкти та суб'єкти управління особистими доходами і витратами. Особливості управління особистими доходами і витратами. Особисті доходи: суть та класифікація. Формування особистих доходів. Особисті витрати: структура та основні пріоритети. Чинники, що впливають на величину особистих витрат.

Тема 2. Особисте фінансове планування як важлива передумова управління особистими доходами і витратами

Фінансове планування та його роль у формуванні особистої фінансової незалежності. Особисте фінансове планування: суть, мета, особливості, стратегія і тактика. Етапи особистого фінансового планування, інструменти їх реалізації. Основні види особистих фінансових планів. Методика складання особистого фінансового плану. Суть, необхідність та мета формування особистого бюджету в сучасних умовах. Структура особистого бюджету. Роль незалежних фінансових консультантів (радників) у формуванні та реалізації особистих фінансових планів. Етапи та елементи процесу підготовки, прийняття та реалізації фінансових рішень. Прийняття та реалізація особистих фінансових рішень в умовах економічної нестабільності.

Тема 3. Управління особистими доходами: суть, складові та вектори максимізації

Структура і динаміка особистих доходів. Доходи громадян від найманої праці: склад та особливості формування в Україні. Доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості, напрями їх зростання в сучасних умовах. Соціальні трансферти: суть, структура та динаміка. Оптимізація соціальних трансфертів як складової особистих доходів. Доходи від власності як потенційне джерело наповнення особистого бюджету.

Тема 4. Управління особистими витратами в умовах економічної нестабільності

Необхідність та роль управління особистими витратами. Склад і структура споживчих витрат населення. Середня та гранична схильність до споживання. Аскетизм та гедонізм як діаметрально протилежні прояви особистого споживання. Базові принципи та основні вектори раціоналізації особистих споживчих витрат. Специфіка управління особистими витратами неспоживчого характеру, напрями їх оптимізації в умовах економічної нестабільності.

Тема 5. Особисті заощадження як результат ефективного управління доходами і витратами

Суть і класифікація особистих заощаджень. Основні елементи заощаджень. Мотиви та основні чинники формування особистих заощаджень. Середня та гранична схильність до заощаджень. Використання основних форм заощаджень громадян (банківські депозити, цінні папери, валюта, нерухомість, дорогоцінні метали), їх переваги та недоліки. Особисті фінансові активи: суть, класифікація, специфіка формування у вітчизняній та іноземній практиці. Формування та управління особистим інвестиційним портфелем. Специфіка інвестиційного процесу у сфері особистих фінансів. Агресивна, поміркована та консервативна стратегії інвестування. Базові правила особистого інвестування.

Тема 6. Формування і реалізація фінансової поведінки у контексті управління особистими доходами і витратами

Фінансова поведінка населення: суть, основні види та чинники впливу. Моделі та стратегії особистої фінансової поведінки, їх класифікація. Дохідна, споживча, ощадно-інвестиційна та боргова моделі фінансової поведінки, їх характеристика. Характеристика споживчої поведінки домогосподарств у сучасних умовах. Аналіз та характерні особливості ощадно-інвестиційної поведінки. Кредитна поведінка: мотиви, тенденції та приховані загрози. Активні та пасивні стратегії фінансової поведінки. Фінансова грамотність населення та її вплив на формування фінансової поведінки громадян. Напрями активізації особистої фінансової поведінки в сучасних умовах.

Тема 7. Управління особистою фінансовою безпекою

Поняття особистої фінансової безпеки, її основні критерії. Оцінювання внутрішніх та зовнішніх загроз особистій фінансовій безпеці. Фінансове шахрайство, його суть та види. Методи протидії фінансовому шахрайству. Основні вектори підвищення рівня особистої фінансової безпеки у сучасних реаліях вітчизняної економіки.

ТЕМА 1. СУТЬ ТА НЕОБХІДНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ОСОБИСТИМИ ФІНАНСАМИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

1. Суть процесу управління особистими доходами і витратами.
2. Необхідність УОДВ в умовах економічних трансформацій.
3. Цілі управління особистими доходами та витратами.

1. Суть процесу управління особистими доходами і витратами.

Управління особистими доходами і витратами (фінансами) є процесом *цілеспрямованого* впливу від суб'єкта – людини (домогосподарства) на об'єкти – її доходи та витрати для досягнення кінцевої мети (цілі). *Управління особистими фінансами* – це процес, під час якого індивід досягає фінансових цілей і його необхідно почати саме з аудиту особистих фінансів.

Поняття, які ми вживаємо під час вивчення управління особистими доходами та витратами (УОДВ): доходи, витрати, бюджет, заощадження, інвестиції, ціль, фінансова незалежність, фінансове благополуччя, капітал людини, відсоткова ставка, час.

Процес управління розбивається на етапи:

- 1) планування (виявляється у складанні відповідних планів);
- 2) виконання планів за доходами та витратами;
- 3) досягнення (або недосягнення) поставлених цілей.

Сам процес є циклічним та безперервним, тобто п. 3 легко переходить у п. 1 і управління починається знову.

Власне вивчення процесу управління особистими доходами та витратами і стане предметом вивчення цієї дисципліни.

Особисті фінанси – це термін, який охоплює управління вашими грошима, а також заощадження та інвестування. Він охоплює бюджетування, банківську діяльність, страхування, іпотеку, інвестиції, пенсійне планування, а також податкове та майнове планування. Він часто стосується всієї галузі, яка надає фінансові послуги фізичним особам та домогосподарствам, а також консультує їх щодо фінансових та інвестиційних можливостей. **(В. Кентон)**

Особисті фінанси – фонди грошових коштів, які формує та якими управляє людина впродовж життя.

Особисті фінанси складаються з різних частин, але їх можна узагальнити як складання бюджету, встановлення пріоритетів витрат і заощаджень, планування грошових потоків та ефективну максимізацію вигід за допомогою програм винагород.

Статки або багатство – це грошові кошти (в готівковому та безготівковому вигляді), усе рухоме та нерухоме майно, що належать певній людині (родині) на правах власності та яким вона розпоряджається.

Сучасна теорія фінансової науки розглядає фінанси населення як один з основних елементів фінансової системи, що характеризують форму сформованих взаємовідношень між домашніми господарствами і державою.

Виступаючи в ролі суб'єкта економічних відносин поряд з публічними (централізованими) фінансами і фінансами суб'єктів господарювання, фінанси населення насамперед спрямовані на задоволення особистих потреб громадян.

Економічна поведінка суб'єктів в умовах ринкових відносин підкреслює, що їх індивідуальні фінансові рішення характеризуються власними приватними інтересами, які насамперед вигідні їм самим. Але і існуючий ринок з недосконалою конкуренцією також змушує його учасників пристосовуватися один до одного, змушуючи приймати компромісні фінансові рішення, що задовольняють економічні інтереси сторін. В цьому випадку роль фінансового механізму здійснюють особисті фінанси індивідів, які забезпечують рівновагу прийнятих економічних рішень господарюючих суб'єктів.

Під управлінням особистими фінансами варто розуміти сукупність дій окремих громадян спрямованих на формування, розподіл та використання відповідних фондів грошових коштів задля максимізації індивідуального та національного добробуту.

Управління особистими фінансами – це діяльність, яку необхідно здійснювати протягом всього життя. Адже фінансово грамотне населення в кінцевому результаті приведе не лише до особистого зростання, а й до створення матеріального благополуччя через формування капіталу, його захисту і забезпечення розумного приросту.

2. Необхідність УОДВ в умовах економічних трансформацій

Роль фінансів домогосподарств в економічній системі країни постійно підвищується, що робить вивчення цього питання ще більш необхідним та цікавим. Актуальними питаннями сьогодення є необхідність ефективного використання доходів і витрат домогосподарств під час формування фінансових ресурсів держави, доцільність їх реалізації в інвестиційних процесах.

Під час дослідження особистих фінансів вивчаються напрями використання, заощадження та інвестицій наявних фінансових ресурсів; фінансове планування, складання бюджету, податкове управління, управління готівкою та використання кредитних карт, запозичення та видатки, управління ризиками, інвестиційне, пенсійне та майнове планування.

Економічна поведінка суб'єктів в умовах ринкових відносин підкреслює, що їх індивідуальні фінансові рішення характеризуються власними приватними інтересами, які насамперед вигідні їм самим.

Але і існуючий ринок з недосконалою конкуренцією також змушує його учасників пристосовуватися один до одного, змушуючи приймати компромісні фінансові рішення, що задовольняють економічні інтереси сторін. Водночас роль фінансового механізму здійснюють особисті фінанси індивідів, які забезпечують рівновагу прийнятих економічних рішень господарюючих суб'єктів.

Під управлінням особистими фінансами варто розуміти сукупність дій окремих громадян, спрямованих на формування, розподіл та використання відповідних фондів грошових коштів задля максимізації індивідуального та національного добробуту.

Управління особистими фінансами сприяє більш ефективному використанню доходів, аналізу та оптимізації витрат, формуванню заощаджень. Головне завдання управління особистими фінансами – найбільш ефективно і вигідно розпорядитися наявними ресурсами.

Ефективне управління особистими фінансами – це об'єктивна необхідність для кожної сучасної людини і вельми відчутна економічна вигода. Для успішного розвитку економіки країни актуальним стає формування у громадян культури управління особистими фінансами, зокрема особистого фінансового планування і підвищення загального рівня фінансової грамотності.

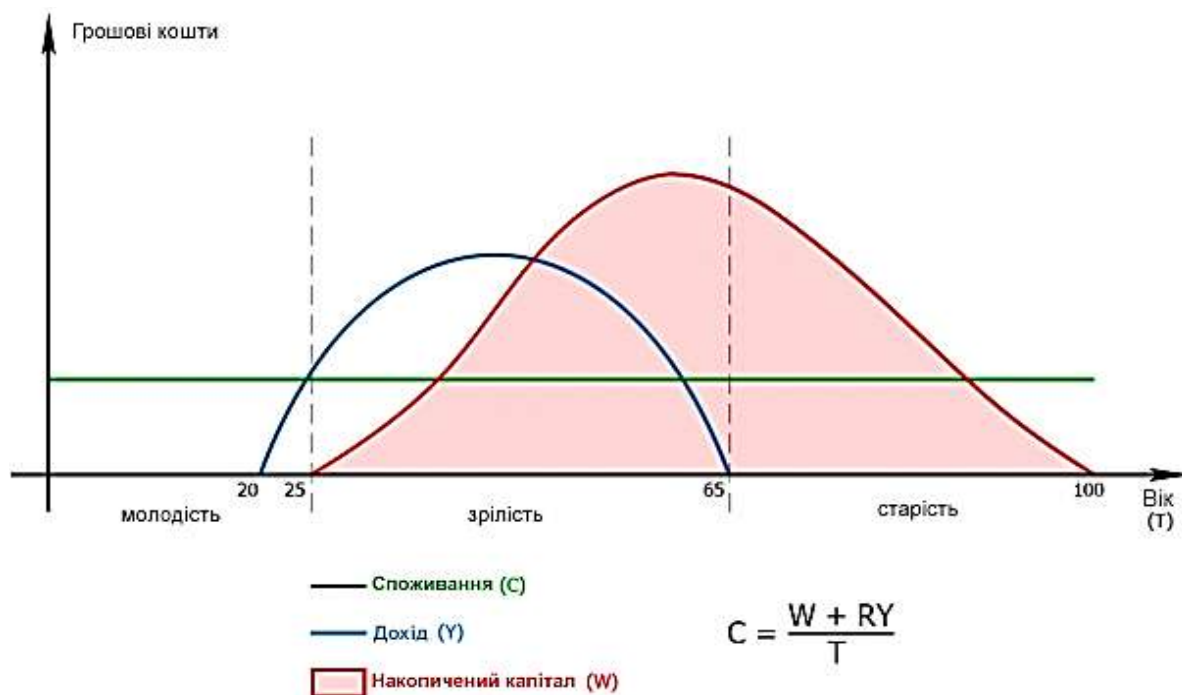
Необхідність УОДВ полягає у досягненні *фінансового благополуччя* – життя у достатку і спокої, щастя, добробут (забезпечення необхідними матеріальними і духовними благами). *Фінансове благополуччя* – ефективне управління власним економічним життям, здатність повністю задовольняти не лише основні потреби, але й витрати, які створюють для вас щастя.

У контексті нашого курсу фінансове благополуччя поділимо на *особисте* (якщо людина не одружена) або *сімейне* (якщо людина одружена).

Результатом *фінансового благополуччя* стає досягнення стану *фінансової незалежності* від: батьків (якщо людина молода); держави (у середньому та старшому віці); дітей (у старшому віці). Іншими словами, досягнути власної *фінансової незалежності* без досягнення *фінансового благополуччя* неможливо.

Однозначно можливо досягнути *фінансового благополуччя*. Але якими ресурсами я володію, щоб його досягнути? Відповідь проста: час і праця.

Графік на підставі теорії життєвого циклу Франко Модільяні.



Теорія життєвого циклу ґрунтується на мікроекономічних передумовах планування обсягів споживання і заощадження протягом усього життя.

Основна передумова, що лежить в основі цієї концепції, полягає в тому, що домашні господарства приймають рішення про обсяг споживання в поточному періоді, виходячи не з поточного доходу, а з того доходу, що вони можуть одержати протягом свого життя.

Передбачається, що суб'єкт планує прожити певну кількість років T , із них T_p – працюючи і T_n – на пенсії. З метою спрощення передбачається, що

$$T = T_p + T_n.$$

У період роботи суб'єкт одержує дохід у вигляді заробітної плати, крім того, у кожному поточному році свого життя він має у своєму розпорядженні певний обсяг майна, сформованого за рахунок тієї частини доходу, що направляється на заощадження, і майна, отриманого в спадщину.

Споживчі можливості суб'єкта протягом усього життя, його вибір щодо розподілу споживання між періодами свого життя обґрунтовується функцією споживання такого виду:

$$C = C_v \times V + C_w \times W,$$

де W – середньорічна заробітна плата протягом T років;

V – реальний обсяг багатства;

C_v – гранична схильність до споживання за майном;

C_w – гранична схильність до споживання за трудовим доходом.

Передбачається, що суб'єкт прагне скорегувати обсяг свого поточного споживання таким чином, щоб споживати однакові кількості благ у кожний період.

Модільяні пояснює таку поведінку принципом граничної корисності споживання, що зменшується, із якого випливає, що вигода, одержувана від коригування обсягів споживання в різні періоди, буде існувати доти, доки існують відмінності в обсягах споживання між періодами.

Отже, модель життєвого циклу пояснює феномен сталості середньої норми споживання прагненням суб'єктів забезпечити собі приблизно однаковий обсяг споживання протягом усього життя.

В такому разі вони виходять у своїх оцінках із двох параметрів: величини майна, отриманого в спадщину, і відомої їм на момент початку трудової діяльності ставки оплати праці.

У період трудової діяльності суб'єкти забезпечують приріст майна за рахунок заощаджень із тим, щоб не знижувати звичний середній рівень споживання після виходу на пенсію.

У цьому випадку вони зберігають більше в періоди, коли їхній поточний дохід перевищує очікуваний розмір середнього рівня доходу, і витрачають заощадження в періоди, коли поточний дохід менше очікуваного розміру середнього рівня доходу.

Хиби моделі життєвого циклу:

- ✓ Модель має у своїй основі мікроекономічні передумови, водночас формалізація моделі виходить із точної оцінки індивідом періоду свого життя. На рівні економіки загалом ex post середня тривалість життя і середній період трудової діяльності є об'єктивними величинами. Але застосування цих оцінок ex ante під час формування очікувань окремого суб'єкта уявляється надто умовним, особливо з урахуванням вікових різниць у складі сім'ї.
- ✓ Модель зосереджує увагу на оціненні розміру багатства, але не враховує прибутковості активів, що становлять багатство, водночас не проводиться оптимізація дисконтованих потоків.
- ✓ Модель не розглядає проблеми, пов'язані із засобами оцінки суб'єктами своїх прибутків. Прибуток і майно виступають у моделі як два невзаємозв'язаних параметри.
- ✓ Сукупне багатство людини здатне набувати трьох основних форм:
 - матеріальне або фізичне багатство (будинок, автомобіль, меблі, коштовності, земельні ділянки);
 - фінансове багатство (гроші, акції, облігації, ощадні сертифікати,

кошти на рахунках у банках, тощо);

- людський ресурс – тобто багатство, що знаходить своє вираження у самому домогосподарстві, її культурному, інтелектуальному, духовному, моральному рівнях.

За допомогою кожного із зазначених видів багатства, а, найчастіше, із їхнім вдалим поєднанням, домогосподарство здатне досягти *фінансового благополуччя*. Цікавим є і те, що впродовж життя домогосподарства частка даних видів багатства є різною (рис. 1).

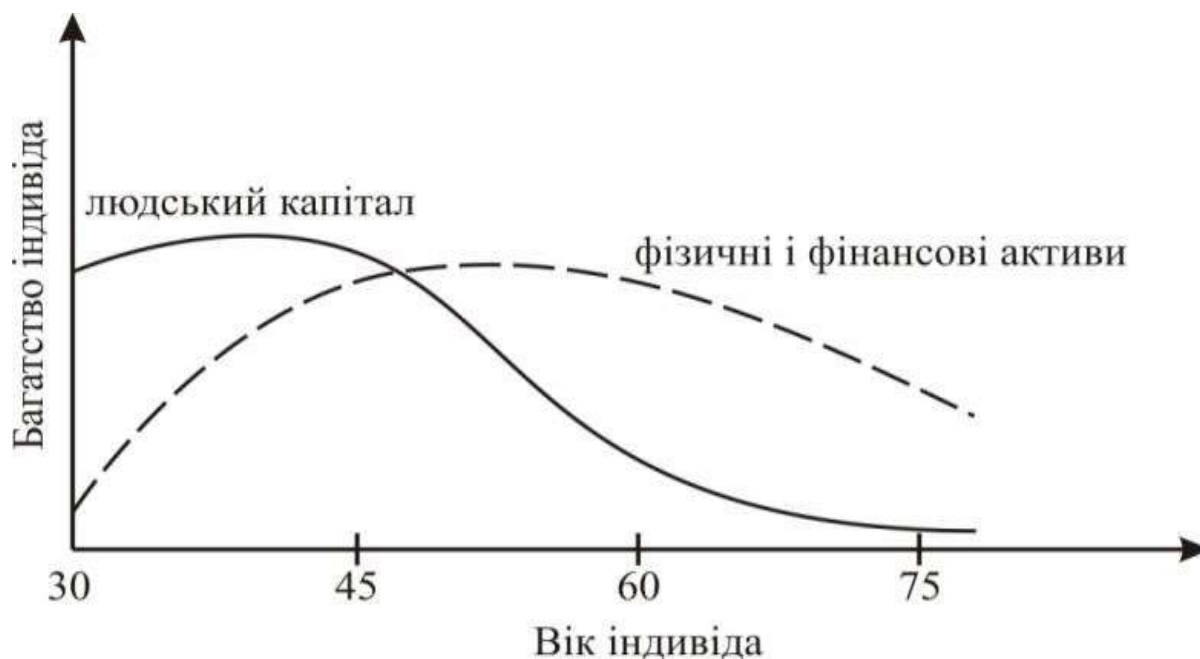


Рисунок 1 – Особливості динаміки людського капіталу та фізичних і фінансових активів домогосподарства упродовж його життя

Рисунок 1 дозволяє зробити припущення, що домогосподарство величиною власного людського капіталу може забезпечити лише ту частину фінансового багатства, яка подана у формі заробітної плати і за незмінності інших факторів ця величина упродовж життя має безумовну тенденцію до скорочення.

Якщо ж домогосподарство хоче досягти зростання фізичних та фінансових активів без прямого зв'язку із наявним власним людським капіталом, *необхідним* є формування заощаджень і здійснення інвестицій упродовж найбільшої активності власного людського капіталу – 30-50 років, та використання цих заощаджень у періоді скорочення своєї ділової активності. Тому джерелом фінансового багатства домогосподарства стануть саме *інвестиції*, здійснені упродовж своєї життєдіяльності.

Графік фінансування потреб людини упродовж життя

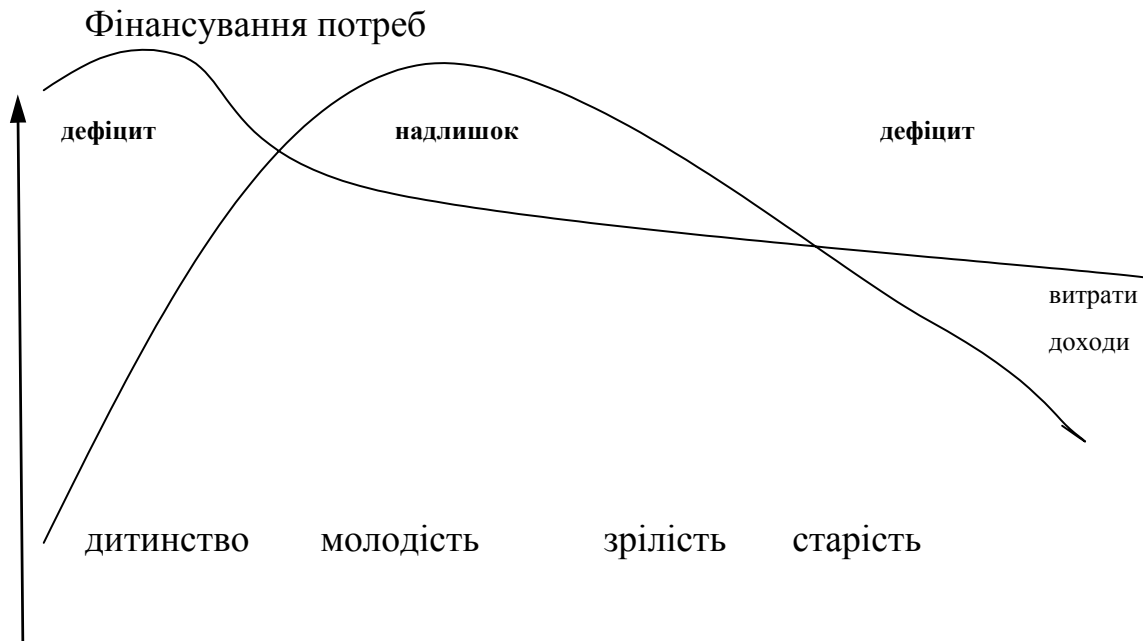


Рисунок 2 – Особливості динаміки фінансування потреб людини упродовж його життя

Рисунок 2 дозволяє зробити припущення, що людина упродовж життя матиме період, коли у фінансуванні її потреб чітко прослідковуються дефіцити ресурсів (дитинство, молодість і старість) та надлишок ресурсів (зрілість).

Якщо у дитинстві та молодості цей дефіцит покривається за рахунок батьків, то у старості – це за рахунок держави (державна пенсія, соціальна допомога, будинки для людей похилого віку), самостійно (недержавна пенсія), дітей або сторонніх осіб (милостиня).

Об'єднавши рис. 1 та рис. 2 робимо висновок: час, який є у розпорядженні людини, та її праця упродовж життя не перебувають у чіткій лінійній кореляції – більше живу, то значить більше працюю.

Це лише певною мірою правильно; співвідношення між собою різних форм багатства упродовж життя наштовхує нас на розуміння, що своєю працею ми маємо забезпечити своє *фінансове благополуччя та фінансову незалежність* у період зрілості 25–60 років, коли спостерігається надлишок ресурсів.

Фінансове благополуччя має бути метою людини, сім'ї, а отже має бути чітко вираженим.

3. Цілі управління особистими доходами та витратами

На рис. 3 цілі управління особистими доходами та витратами класифіковано залежно від періоду, на який розробляються, тобто на короткострокові, середньострокові і довгострокові. Короткострокові цілі покликані вирішити поточні фінансові проблеми і їх вирішення забезпечується балансуванням особистих доходів і витрат. Середньострокові цілі пов'язані із вирішенням фінансових проблем, пов'язаних з великими придбаннями і забезпечуються умінням здійснювати заощадження. Довгострокові цілі мають на меті створення нагромаджень і забезпечуються умінням здійснювати інвестиції.



Рисунок 3 – Цілі управління особистими доходами та витратами

Усі подані на рис. 3 цілі можуть бути досягнуті за умови наявності відповідного *особистого капіталу*.

ТЕМА 2. ОСОБИСТЕ ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК ВАЖЛИВА ПЕРЕДУМОВА УПРАВЛІННЯ ОСОБИСТИМИ ФІНАНСАМИ

1. Суть та основні завдання особистого фінансового планування.
2. Методика складання особистого фінансового плану. Суть та мета формування особистого бюджету в сучасних умовах.
3. Роль незалежних фінансових консультантів (радників) у формуванні та реалізації особистих фінансових планів.

1. Суть та основні завдання особистого фінансового планування

Фінансове планування є однією з основ управління та контролю за фінансовим станом кожної людини. Більшість громадян України, попри скрутне економічне становище, не здійснюють обліку особистих доходів і витрат та не використовують у повсякденному житті фінансові плани для досягнення поставлених цілей.

За оцінками зарубіжних незалежних фінансових консультантів, складання особистого бюджету та детальна оцінка особистого фінансового стану дають можливість у майбутньому чіткіше визначити власні фінансові цілі, сформуванати стратегію їх досягнення та зекономити на непотрібних витратах від 10 % до 20 %.

Особисте фінансове планування – це процес, за допомогою якого індивіди досягають фінансових цілей (які, зазвичай, вимагають грошових коштів для їх реалізації) і забезпечують ефективний перерозподіл отриманого доходу на перспективу.

Об'єктом особистого фінансового планування є доходи і витрати особи чи сім'ї, а *суб'єктами* – окрема особа, сім'я, особистий фінансовий консультант або консалтингова компанія. *Завданням особистого фінансового планування* є максимальне зменшення диспропорцій у споживанні та доходах особи, використання базових принципів витрачання коштів, які б забезпечили гармонійний розвиток особи в різні періоди її життя (рис. 1).

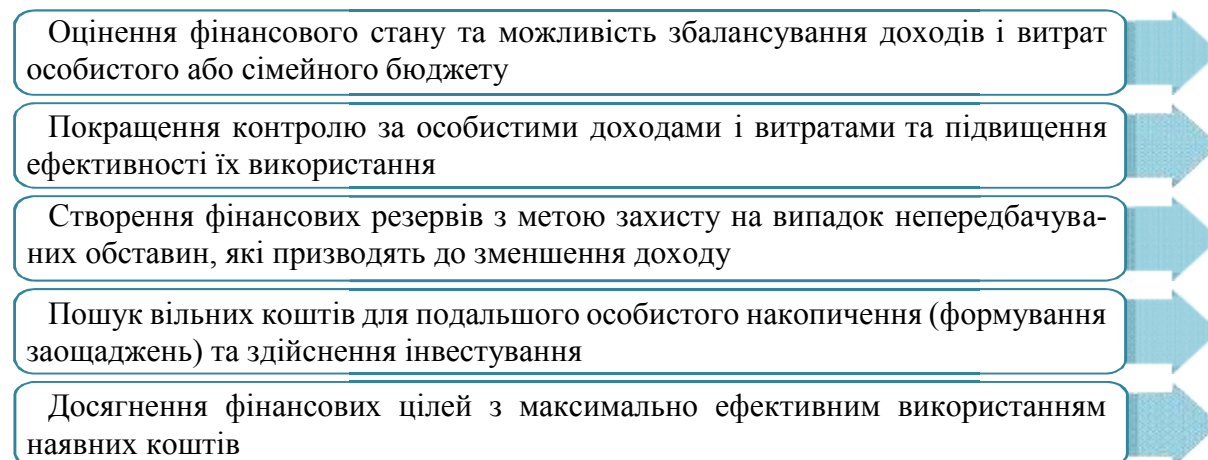


Рисунок 1 – Завдання особистого фінансового планування

2. Методика складання особистого фінансового плану. Суть та мета формування особистого бюджету в сучасних умовах

Особистий фінансовий план – це індивідуально розроблений для конкретної людини або сім'ї план дій щодо вирішення фінансових проблем і досягнення особистих цілей (одержання пасивного доходу, оптимізація особистих доходів і витрат, погашення боргу, купівля житла, оплата за навчання тощо).

Фінансовий план – це не лише планування та облік доходів і витрат. Це інструмент, за допомогою якого можна проводити моніторинг своєї фінансової діяльності, здійснювати прогнози на майбутнє, робити висновки із досвіду фінансових операцій та оптимізувати свої грошові потоки для досягнення поставлених цілей. У найбільш узагальненому вигляді складання особистого фінансового плану передбачає вирішення таких тактичних завдань (рис. 2).

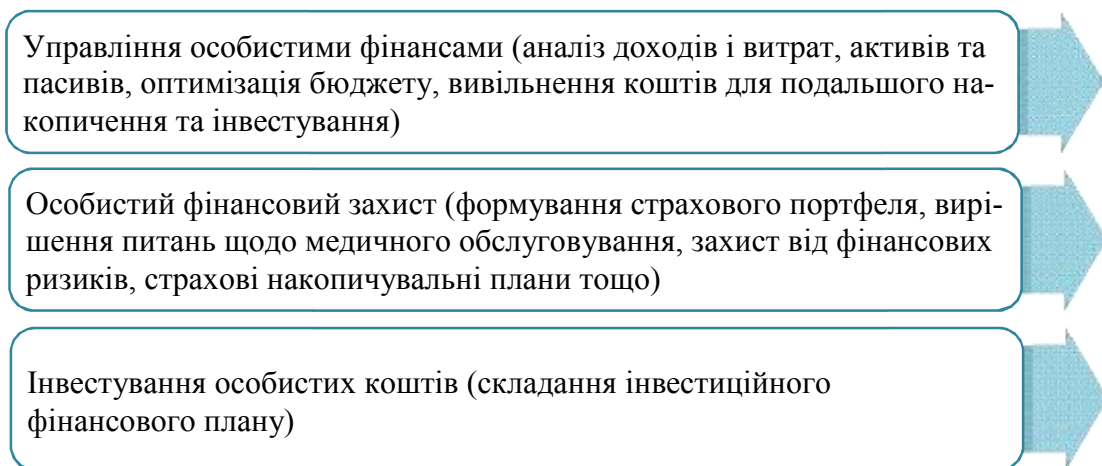


Рисунок 2 – Тактика особистого фінансового планування

Особисте фінансове планування передбачає складання таких видів планів:

- баланс активів і пасивів;
- баланс доходів і витрат;
- план фінансового захисту;
- особистий інвестиційний фінансовий план.

Здійснення фінансового планування неможливе без чіткого визначення пріоритетів, формування й розрахунку етапів його реалізації. Він містить такі важливі компоненти, як оцінення наявних і необхідних ресурсів, постановка фінансових цілей, послідовність і розрахунки їх досягнення.

Процес особистого фінансового планування складається з трьох основних етапів:

Перший етап – оцінення фінансового стану та потенційних фінансових ризиків для особи або сім'ї. На цьому етапі відбувається збір інформації, облік та аналіз активів, пасивів, доходів і витрат особи або сім'ї. Складається баланс активів і пасивів.

Другий етап – етап визначення фінансових цілей і їх коригування відповідно до фінансових можливостей. Фінансові цілі мають бути чітко конкретизовані й оцінені. Тут важливо визначити пріоритетність, строк виконання і вартість фінансової мети. Складається сімейний бюджет та план фінансового захисту.

Третій етап – розробка покрокової стратегії досягнення поставлених фінансових цілей з урахуванням наявних фінансових можливостей. Складається інвестиційний фінансовий план.

Складання балансу активів і пасивів є важливою передумовою ефективного особистого планування (рис. 3).



Рисунок 3 – Баланс активів і пасивів сім'ї (станом на певну дату)

Активом може бути лише те майно чи кошти у власності людини, які приносять їй додатковий дохід або отримання в майбутньому фінансової вигоди. Майно або кошти, які є у володінні, але не приносять доходу, а нерідко ще й потребують фінансових витрат на їх утримання або не мають реальної користі під час використання, є *пасивами*.

Під час складання фінансових планів більшість громадян ототожнюють поняття доходу й активу, а також часто не можуть визначити, що є активом, а що пасивом. На думку Р. Кійосакі, однією із найпоширеніших помилок в особистому плануванні є зарахування будинку або квартири, у якій проживає людина чи сім'я, до групи активів. Оскільки житлове приміщення потребує постійного вкладення грошей у вигляді комунальних послуг, ремонту тощо, тобто потребує переважно лише витрат, тому воно належить до категорії пасивів. Однак квартира, яку громадянин здає в оренду й отримує за це певний дохід, є активом.

Також багато суперечок виникає навколо особистого автомобіля, який може виступати як актив, так і пасив. Якщо автомобіль використовується лише як засіб для особистого пересування, то це – пасив, оскільки регулярно витрачаються кошти на паливо, запчастини, послуги СТО тощо й такий автомобіль не приносить безпосереднього доходу його власнику. Однак у разі використання автомобіля для заробітку (наприклад, надання послуг таксі або кур'єра), таке майно можна зараховувати в розділ активів. Особомі уваги також потребують ретро й колекційні машини, які є інвестиціями і приносять дохід за рахунок постійного зростання їх вартості. Особисті заощадження, що зберігаються вдома, також не можуть бути активом, оскільки інфляція зменшує цінність цих грошей.

Важливим фінансовим планом, який складається особою чи сім'єю на певний період часу (місяць, квартал або рік), є баланс доходів і витрат або особистий (сімейний) бюджет. Він є основним фінансовим планом, у якому відображено джерела й обсяги надходжень (дохідна частина) і напрями розподілу та використання коштів (витратна частина) (табл. 1).

Таблиця 1 – Особистий (сімейний) бюджет (на певний період часу)

Доходи	Витрати
<ul style="list-style-type: none"> • Оплата праці • Доходи від підприємницької діяльності • Доходи від самозайнятості • Доходи від продажу сільськогосподарської продукції • Доходи від продажу особистого і домашнього майна • Доходи від продажу нерухомості • Доходи від здавання в оренду нерухомості • Пенсії • Стипендії • Соціальні допомоги та компенсаційні виплати • Проценти по вкладах • Дивіденди на акції • Доходи від інших цінних паперів • Доходи від продажу цінних паперів • Допомога від родичів 	<p><i>Відносно постійні:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Витрати на харчування • Оплата житлово-комунальних послуг • Оплата послуг зв'язку • Оплата проїзду на транспорті • Сплата страхових внесків • Сплата процентів за кредит • Утримання і експлуатація автомобіля <p><i>Змінні:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Придбання одягу, взуття, інших товарів • Медичне обслуговування • Витрати на відпочинок • Купівля подарунків • Особисті витрати • Допомога родичам <p><i>Інвестиційні:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Придбання акцій і облігацій • Купівля нерухомості • Вклади до банків
Профіцит / Дефіцит	

Головною метою формування сімейного бюджету є створення плану, який допомагає структурувати інформацію про доходи і витрати, контролювати борги, підводити підсумки за певний період, планувати заощадження тощо. Ведення балансу доходів і витрат з урахуванням усіх фінансових операцій має на меті не лише виявити резерви для економії витрат, а й забезпечити стійке фінансове становище індивіда, дати можливість об'єктивного планування заощаджень та здійснення інвестицій для зростання особистого добробуту.

Залежно від мети управління та масштабів майна, члени домогосподарства можуть складати тижневі, місячні, квартальні та річні бюджети. На практиці найбільш поширеними є місячні й річні бюджети. Місячні бюджети відображають циклічність надходжень основних доходів (заробітна плата, пенсії, стипендії тощо) і здійснення низки витрат більшості людей (оплата за житлово-комунальні послуги, сплата податків тощо). Річні бюджети більше зорієнтовані на витрачання коштів на придбання предметів тривалого користування та деякі річні платежі й перерахунки за послуги (сплата податків, оплата навчання тощо).

Для планування сімейного (особистого) бюджету доцільно здійснити такі кроки:

1. *Проаналізувати структуру особистих доходів* упродовж певного періоду (за 1–3 місяці). Доходи доцільно поділяти на постійні та змінні (позапланові, нерегулярні).

2. *Провести облік і визначити структуру особистих витрат* (за 1–3 місяці). Для оптимального розподілу особисті витрати можна поділяти на обов'язкові витрати – витрати, від яких особа не може відмовитися (сплата податків та обов'язкових платежів, харчування, комунальні платежі, витрати на проїзд, купівлю необхідних побутових товарів) та особисті витрати (одяг, мобільний зв'язок, інтернет, витрати на святкування визначних подій тощо). Так людина матиме змогу визначити, скільки коштів їй необхідно для нормальної життєдіяльності та задоволення своїх основних потреб.

3. *Сформувати в структурі особистих витрат резерв коштів для фінансування непередбачених витрат.* Загроза втрати роботи, валютні ризики, хвороба чи тимчасова непрацездатність особи – це лише неповний перелік причин додаткової потреби в коштах. Відсутність фінансових резервів може призвести до появи та накопичення заборгованості, яка погіршить фінансовий стан особи.

Основними векторами максимізації доходів домогосподарств є:

1. Додатковий заробіток.
2. Використання заощаджень для отримання пасивного доходу.
3. Постійне підвищення рівня фінансової грамотності.

Основними векторами оптимізації витрат домогосподарств є:

- грамотне споживання;
- обов'язкове планування витрат;

- детальний аналіз витрат;
- раціоналізація і контроль витрат;
- проведення маркетингового дослідження під час здійсненні великих покупок;
- купівля речей в період знижок;
- економне використання електрики, води та газу;
- використання інноваційних ресурсозбережних технологій;
- використання сервісів фінансових інститутів, які дозволяють економити кошти;
- використання усіх можливих податкових пільг;
- мінімізація боргів;
- ведення здорового способу життя.

Необхідною умовою для здійснення ефективного інвестування особистих коштів, зменшення фінансових ризиків та подальшого зростання особистих доходів є складання особистого інвестиційного плану.

Інвестиційний план – це план індивідуальної інвестиційної стратегії щодо формування персонального диверсифікованого прибуткового інвестиційного портфеля, який складається для осіб, котрі мають вільні кошти (позитивне сальдо між доходами і витратами) і бажання розміщувати їх на фінансових ринках.

Інвестиційний план містить набір кредитних, інвестиційних, страхових, пенсійних та інших фінансових продуктів. Основними інвестиційними інструментами є: банківські депозити; накопичувальні програми страхових компаній; цінні папери (акції, облігації); пайові інвестиційні фонди; хедж-фонди; дорогоцінні метали; альтернативні реальні інвестиції (нерухомість, антикваріат, нумізматики, предмети мистецтва тощо).

Попередньою умовою складання інвестиційного плану є визначення стратегії інвестування або особистого інвестиційного стилю. Цей момент допомагає з'ясувати прийнятний рівень ризику та кількість часу, яку особа може присвятити інвестуванню. Приклад стратегії інвестування особистих коштів, яку пропонують фінансові консультанти, подано на *рис. 4*.

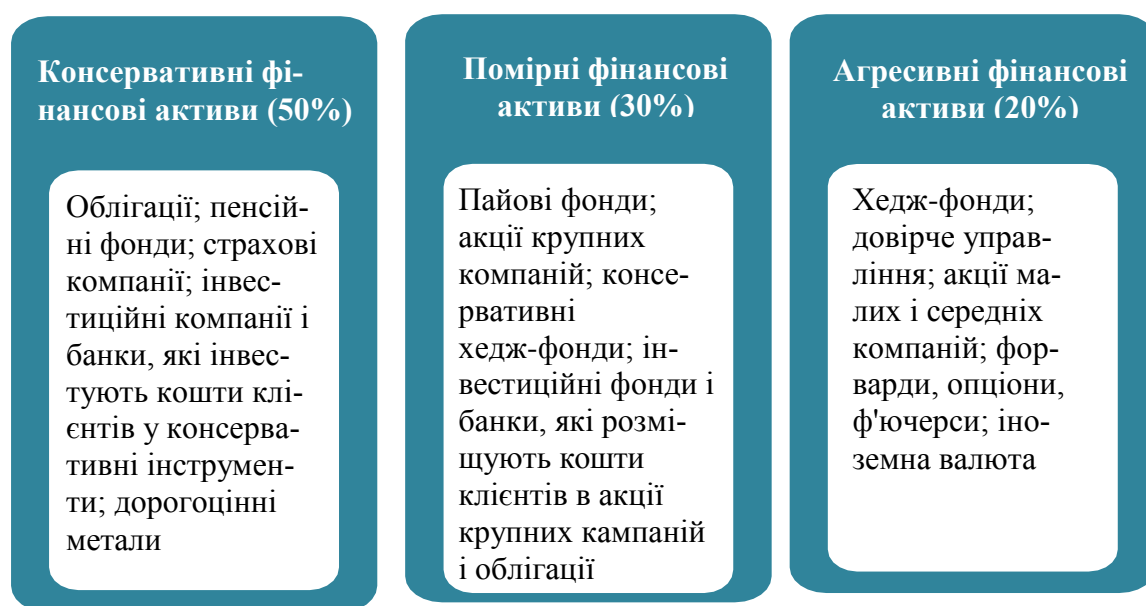


Рисунок 4 – Приклад оптимальної стратегії інвестування особистих коштів

На формування стратегії інвестування суттєво впливає вік людини. Чим молодшою є людина, тим більшу кількість ризикових активів можна їй порекомендувати у разі інвестування особистого капіталу, оскільки в цьому випадку є більше часу для коригування і виправлення помилок.

Неформальна формула, якою користуються фінансові консультанти, має вигляд:

$$\% \text{ Консервативних активів} = \text{Вік клієнта}$$

Консервативні фінансові активи – це активи, які мають гарантії збереження й невисоку дохідність капіталу (від 3 % до 5 %). Тому консервативне інвестування – це інвестування в інструменти компаній із рейтингом не нижче А (банк, страхова компанія, цінні папери, нерухомість).

Помірні фінансові активи – це активи, які можуть дати більш високий дохід в довгостроковому періоді, однак періодично можуть «падати» в ціні. Інвестиції в ці активи не мають гарантій ні за дохідністю, ні за збереженням капіталу. Дохідність, у середньому, в довгостроковому періоді може бути 12–20 % (однак під час планування береться в межах 10 %).

Агресивні фінансові активи – активи, коливання цін на які можуть бути значним як у сторону збільшення, так і в сторону зменшення. Ці активи можуть давати дохід 100 % і, у той самий час, втрати 50 %. Наприклад, за агресивного інвестування вкладаються кошти в акції компаній другого ешелону (малих невідомих компаній). Найкраще це здійснювати через зарубіжних брокерів, однак вибирати інструменти держав, що розвиваються (Китай, Індія).

Суперагресивне інвестування – це інвестиції на валютному ринку, які можна вважати грою.

Позика знайомому – це теж агресивний актив. Дохідність за цим видом активів від 20 % і до непередбачених. Консультанти рекомендують планувати від 10 % до 20 % вкладень в агресивні активи.

Важливою складовою особистого інвестиційного плану є *план фінансового захисту*, оскільки особа і її сім'я мають бути надійно фінансово захищені й мати пенсійні накопичення, резервний капітал, страховку на випадок непередбачених обставин.

План фінансового захисту містить такі основні складові:

- створення ліквідного резервного фонду («подушки безпеки»);
- створення пенсійних накопичень;
- страхування життя.

«Подушка безпеки» – це резервний фонд особи, який може знадобитися у випадку втрати нею роботи чи інших непередбачених обставин, які призводять до зменшення особистого доходу. «Подушка безпеки» формується для забезпечення фінансової стабільності особи та сім'ї. Рекомендується створювати такий резерв у розмірі 6 щомісячних витрат сім'ї. Головними вимогами до резерву є ліквідність і доступність до коштів у разі необхідності (готівка, банківські депозити, страхування).

3. Роль незалежних фінансових консультантів (радників) у формуванні та реалізації особистих фінансових планів

Розібратись у питаннях управління особистими фінансами допомагають *незалежні фінансові консультанти* (independent financial adviser, wealth manager, financial planner). Батьківщиною професії вважають Великобританію, де в 1916 р. вперше з'явився Інститут Фінансових Аналітиків. У державах ЄС у цій сфері існує строга законодавча регламентація, ринковий контроль, атестація (сертифікати, ліцензії), страхування відповідальності фінансових консультантів.

Фінансовий консультант – це фахівець з інвестування, який радить, як зберегти і примножити особисті кошти. Фінансовий консультант оцінює фінансовий стан і ресурси клієнта, розробляє для нього інвестиційну політику, схему роботи з банками, брокерськими та страховими компаніями, допомагає приймати фінансові рішення й управляти особистим чи сімейним бюджетом.

Особистий фінансовий консультант надає широкий перелік послуг, а саме:

1. Планування особистого (сімейного) бюджету / складання фінансового плану (під конкретну ціль) на певний період (рік та більше).
2. Планування заходів з оптимізації податків.
3. Складання фінансового плану у випадку купівлі нерухомого чи рухомого майна (будинок, квартира, земельна ділянка, автомобіль тощо).
4. Підбір найкращого варіанта купівлі, кредитування, страхування, супровід операції з купівлі-продажу тощо.
5. Планування пенсійного забезпечення (вибір програм з недержавних пенсійних фондів чи накопичувального пенсійного страхування).
6. Підбір оптимальної страхової програми (страхування майна, життя, здоров'я).
7. Інші послуги з інвестування коштів.

Потенційними клієнтами особистого фінансового консультанта можуть бути:

- особи, які хочуть примножити свій капітал (інвестувати особисті кошти). Найбільш перспективні клієнти;
- особи, які попали в кризову ситуацію та мають борги. Таким особам консультант допоможе скласти план з реструктуризації кредитів та виходу з кризи;
- особи, в яких витрати дорівнюють або перевищують доходи. Таким особам консультант допоможе скласти план з грамотного управління коштами;
- особи, які бажають заощаджувати та відкладати певну суму коштів, тобто накопичувати.

Професійна діяльність незалежного фінансового консультанта є перспективною і прибутковою, адже основними перевагами цієї професії є:

- простота організації;
- низькі стартові витрати;
- вільний графік роботи;
- стабільний дохід із високим потенціалом зростання;
- постійний розвиток;
- визнання і вдячність клієнтів.

На Заході більшість родин співпрацюють із незалежним фінансовими консультантами та купують фінансові послуги, лише проконсультувавшись із ним.

В Україні потреба в послугах фінансових консультантів зростатиме пропорційно поліпшенню матеріального добробуту громадян, збільшенню кількості фінансових послуг і інструментів, зменшенню патерналістських настроїв населення й соціальної підтримки з боку держави. До того ж, запровадження другого рівня пенсійної реформи потребуватиме великої кількості консультантів з питань пенсійних накопичень. Отже, відкриватимуться нові можливості для розвитку цієї професії на вітчизняному фінансовому ринку.

ТЕМА 3. УПРАВЛІННЯ ОСОБИСТИМИ ДОХОДАМИ: СУТЬ, СКЛАДОВІ ТА ВЕКТОРИ МАКСИМІЗАЦІЇ

1. Суть та структура особистих доходів.
2. Соціальні трансферти: суть та структура.
3. Доходи від власності як потенційне джерело наповнення особистого бюджету.
4. Доходи трудових мігрантів та їх вплив на підвищення добробуту українських громадян.
5. Суть та класифікація тіньових доходів населення.

1. Суть та структура особистих доходів

Виокремлення поняття особистих фінансів, дослідження їх функцій та ролі у фінансовій системі країни відкриває можливості для подальшого дослідження цього явища з позиції матеріального втілення фінансових відносин. Одним із основних аспектів подальшого дослідження особистих фінансів є визначення змісту, структури та особливостей формування особистих доходів і витрат в сучасних економічних реаліях в Україні. Визначення структури доходів і витрат населення дасть змогу критично оцінити сучасний стан добробуту громадян та перспективи збільшення особистих доходів і раціоналізації витрат. Рівень життя кожної людини є одним з основних критеріїв, що характеризує забезпеченість населення матеріальними і духовними благами, показує ступінь задоволення всебічних потреб людей (фізіологічних, духовних і соціальних). Існує низка показників рівня життя населення, але одним із визначальних в дослідженні багатства та забезпеченості життєдіяльності особи є доходи населення.

На структуру та обсяги особистих доходів і витрат громадян у сфері особистих фінансів має значний вплив державна політика у соціальній, бюджетній, податковій сферах і державна політика зайнятості й пенсійного забезпечення. Особливості інструментів та пріоритетів, що використовуються в тій чи іншій сфері, мають прямий або опосередкований вплив на рівень доходу окремо взятого громадянина. Так, наприклад, рівень ставки податку з доходів фізичних осіб напряду визначатиме, скільки коштів особа буде віддавати державі; зі свого боку, наприклад, політика зайнятості буде визначати тенденції попиту на робочу силу, що впливатиме на середній рівень заробітної плати громадянина, і, насамкінець, через соціальну сферу діяльності держави буде впливати на всіх громадян країни.

Дохід – це кошти в грошовій і натуральній формах, отримані внаслідок господарської та фінансової діяльності.

Найманець має основне джерело доходів – заробітна плата, інвестор – дохід від участі в капіталі, дохід від цінних паперів, депозитні доходи; підприємець – прибуток від ведення бізнесу, домогосподарство – дохід від реалізації продукції домогосподарства. У межах ринкової економіки «чис-

того» представника однієї з груп знайти важко, адже сполучення декількох альтернативних можливостей збільшують шанси отримати вищі прибутки, ніж він мав первісно.

Статистичні дані характеризують домогосподарства у контексті сімейного підсобного домашнього господарства, що є порівняно вузьким класифікатором щодо поточного розвитку економіки.

Усі джерела доходів, які отримують фізичні особи, поділяються на основні та альтернативні, активні та пасивні.

Основні джерела доходів – це: заробітна плата; доходи від ведення бізнесу; доходи за результатами діяльності домогосподарства.

Альтернативними джерелами формування доходів фізичних осіб є:

- доходи за кредитами, депозитами;
- доходи від участі в капіталі;
- відсотки та депозити за цінними паперами;
- спадщина;
- подарунки тощо.

Активні джерела доходів характеризуються систематичністю, стабільністю, рентабельністю.

Пасивні джерела доходів – нестабільні, несистематичні та (або) низькорентабельні виплати.

Активні джерела доходів можуть формувати як активні, так і пасивні доходи.

До *активних доходів* належать такі, за результатами роботи яких фізична особа отримує додатковий прибуток.

До *пасивних* – такі, які витрачаються на потреби фізичної особи, домогосподарства, сім'ї, бізнесу.

За суб'єктами, які отримують доходи, розрізняють: особисті, передані, інших осіб.

За суб'єктами, які сплачують доходи особі, виокремлюють банківські, пайові, корпоративні (фірмові), страхові, фондові тощо.

За економічними процесами вирізняють: відсоткові, інфляційні, торговельні, реалізаційні, фондові, податкові, інноваційні, лотерейні тощо.

Чинники, які впливають на дохідність та витратність особистості під час фінансових операцій:

- 1) політика власності;
- 2) фіскальні інструменти: податки/субсидії (враховуючи тарифи і трансфертні платежі);
- 3) конвертованість іноземної валюти (зокрема ліміти на дивіденди, роялті та інші виплати);
- 4) контроль за цінами;
- 5) вимоги до виконання (дозволи, які регулюють експортну або місцеву орієнтацію зарубіжних інвесторів);
- 6) секторні обмеження та стимули;
- 7) змішані інструменти і дозвільні процедури.

2. Соціальні трансферти: суть та структура

На сучасному етапі економічного розвитку пріоритетним напрямом соціально-економічної політики будь-якої держави і України зокрема, є забезпечення високого рівня добробуту населення. Серед показників, що характеризують рівень добробуту, найбільш вагомими є доходи населення, їх структура та динаміка зміни обсягів. Тому зростанню рівня доходів працюючого населення та захисту соціально вразливих категорій громадян приділяється особлива увага. Частково це завдання вирішується шляхом перерозподілу доходів у суспільстві. Соціальні трансферти є одним з інструментів такого перерозподілу.

Соціальні трансферти – це різні види грошових допомог, які виплачені населенню з державного та місцевих бюджетів, Пенсійного фонду, Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття, коштів підприємств, організацій і профспілок – пенсії, допомоги з непрацездатності, інвалідності, по вагітності та пологах, на дітей у малозабезпечених сім'ях, оплата навчальних відпусток тощо.

До інших одержаних трансфертів належать поточні виплати населенню у грошовій формі (крім соціальних допомог): страхові відшкодування, виплати одноразової матеріальної допомоги працівникам, компенсації тощо.

Призначення соціальних трансфертів полягає у зменшенні рівня диференціації доходів населення та соціальної нерівності. В Україні соціальні трансферти надаються у грошовій (готівковій та безготівковій) і натуральній формі. Протягом останніх років спостерігаються випереджальні темпи зростання соціальних трансфертів порівняно з ВВП та доходами населення. У структурі грошових доходів населення за останні 20 років частка соціальних трансфертів постійно збільшувалась, і в окремі періоди сягала від 36,0 % до 40,8 %. Однак, збільшення обсягів соціальних трансфертів не привело до суттєвого зниження рівня розшарування в суспільстві, що свідчить про необхідність додаткових досліджень у цьому напрямі.

Визначення питомої ваги різних видів соціальних трансфертів варто розглядати в розрізі типів домогосподарств. Для домогосподарства, де всі дорослі працездатні, високий відсоток соціальних трансфертів може свідчити про неефективну соціальну політику, а для домогосподарства, до складу якого входять непрацездатні особи, він свідчить про достатній рівень соціальних трансфертів, коли, наприклад, особи похилого віку не мають необхідності заробляти додаткові до пенсії кошти.

Високий рівень бідності в Україні, особливо серед сімей із дітьми або непрацездатними особами працездатного віку, та сімей, де один із членів має інвалідність, свідчить про недостатню ефективність підтримки найбільш соціально незахищених категорій населення. Найбільшу частку у

складі соціальних допомог та інших одержаних поточних трансфертів становлять соціальні допомоги.

Окремі види соціальної допомоги дотепер надаються без урахування розміру доходів громадян. До таких видів допомоги належать, наприклад, окремі види державної соціальної допомоги сім'ям із дітьми: допомога у зв'язку з вагітністю та пологами; допомога при народженні дитини; допомога при усиновленні дитини; допомога на дітей, над якими встановлено опіку чи піклування. Як наслідок, багато домогосподарств, які не завжди потребують соціальної допомоги з боку держави, все ж отримують її.

В той самий час, соціальна допомога, що надається домогосподарствам, які справді її потребують, не достатня для того, щоб задовольнити навіть найнагальніші їх потреби.

Проте є види соціальних виплат під час розрахунку яких враховується загальна сума сукупного доходу їх одержувачів (що містить суму доходів кожного одержувача зокрема), яка враховується в процесі прийняття рішення про призначення соціальної грошової допомоги. *Це такі види допомоги:*

- 1) державна соціальна допомога малозабезпеченим сім'ям;
- 2) субсидії для відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг;
- 3) щомісячна грошова допомога малозабезпеченим особам, що проживають разом з інвалідами I чи II групи;
- 4) допомога на дітей одиноким матерям та допомога по догляду за дитиною до досягнення нею 3-річного віку.

Проблемами чинної системи соціальної підтримки є низький рівень охоплення бідного населення соціальною підтримкою. Лише 50–60 % бідного населення (згідно з критерієм прожиткового мінімуму) одержують який-небудь вид соціальної підтримки, низька адресність під час надання соціальної підтримки. Розподіл державних соціальних трансфертів є несправедливим: менше 23 % від їх загальної суми потрапляють до бідних, інші (майже 17 млрд грн щороку, тобто близько 6 % доходів бюджету) надаються небідному населенню.

Аналіз окремих складових соціальних трансфертів свідчить, що не зважаючи на збільшення обсягів фінансування соціальних допомог та інших одержаних поточних трансфертів і зростання рівня доходів населення, проблема зменшення рівня диференціації доходів населення не втрачає своєї актуальності.

Для визначення дієвості соціальних трансфертів використовують такі показники:

- ступінь охоплення населення трансфертами (частка бідних, що отримують трансферти);
- витікання трансфертів (частка трансфертів, реципієнтами яких є домогосподарства, що не належать до категорії бідних);
- адекватність (частка трансфертів у структурі видатків населення).

Нині мова йде про вкрай низький рівень дієвості соціальних трансфертів, що зумовлюється низкою проблем, які потребують негайного вирішення.

Можна назвати такі *причини неефективності соціальних трансфертів*:

1. Велика кількість реципієнтів соціальних виплат. Найбільша за чисельністю і об'ємами виплат категорія – пенсіонери. Крім того, в Україні понад 40 % громадян мають право на державні пільги. Кількість категорій пільговиків щороку збільшується.

2. Більшу частину соціальних трансфертів отримують громадяни, які належать до групи забезпечених. В процесі призначення окремих видів соціальних виплат не враховується рівень доходів отримувачів, що робить їх доступними для громадян, які не потребують соціального захисту. В той самий час обсяги соціальної допомоги, що призначається тим категоріям населення, які дійсно мають у ній потребу, не дозволяє їм задовольняти основні потреби.

3. Більшість соціальних виплат в Україні «прив'язані» до розміру прожиткового мінімуму, рівень якого є заниженим і потребує перегляду.

4. Низький рівень адресності виплат. Чинна законодавчо-нормативна база дозволяє громадянину одержувати декілька видів допомоги і пільг одночасно, тому виникає необхідність у створенні єдиної бази даних одержувачів усіх видів соціальної допомоги.

5. Відсутність диференційованого підходу під час призначення соціальних допомог. До різних демографічних груп потрібно застосовувати різні форми соціального захисту.

6. Відсутність системи контролю за достовірністю наданих даних для призначення соціальної допомоги та відсутність механізмів покарання у разі виявлення невідповідності задекларованих доходів реальному матеріальному становищу та інших порушень і зловживань.

7. Основним джерелом доходів працездатного населення мають бути не соціальні трансферти, а заробітна плата.

Стратегічна оптимальність державної політики у сфері вирівнювання добробуту населення полягає у винайденні виваженого балансу між зменшенням нерівності розподілу доходів населення, забезпечення найбільш нужденних на певному рівні гарантованого доходу, а також збереження достатніх стимулів до самозабезпечення та високопродуктивної праці. Інструментами такої політики мають бути формування ефективної платформи соціального та наукового діалогу задля обґрунтування формули збалансування; вдосконалення системи соціальних стандартів у сфері регулювання доходів населення, інтеграція елементів макро- та мікроперерозподільної державної політики у єдину систему; забезпечення нових можливостей продуктивної зайнятості населення.

3. Доходи від власності як потенційне джерело наповнення особистого бюджету

Доходи від власності – це первинні доходи, які одержують власники фінансових та нефінансових активів (землі, майнових прав) від надання їх у користування іншим інституційним одиницям. До доходів від власності належать: дивіденди, відсотки від акцій, внесків та договорів оренди земельних ділянок та майна; доходи населення від власності на землю; відсотки за вкладками, отримані від банків фізичними особами.

Розрізняють доходи, які породжуються власністю на землю, капітал, майно. Наприклад, ренту на землю, позичковий відсоток на капітал можуть одержувати земельні власники, капіталісти-рантье, які особисто можуть не виконувати ніяких підприємницьких функцій, а ведуть бездіяльне життя.

Доходам від власності в розвинених країнах належить важлива роль у мотиваційному механізмі трудової діяльності. «Демократизація капіталу» поставила робітників ближче до власності, ніж це робила командно-адміністративна система управління, що найбільш яскраво відобразилось на результатах виробництва.

У новому механізмі розподілу життєвих засобів в Україні одержали визнання доходи від власності. До них потрібно віднести дивіденди від акцій, відсотки на вклади працівників у майно державного або орендного підприємства, а також відсотки на вклад працівника у приріст майна цього підприємства після його створення.

Чому саме потрібна така форма розподілу як доходи від власності? Головна серед причин – зменшення відчуження від засобів виробництва. Зрозуміло, що перерозподіл доходів від власності – не єдиний засіб вирішення цього складного завдання, проте він найбільш доступний для розуміння працівника, оскільки органічно пов'язує особистий інтерес з колективним. Цей зв'язок оснований на тісному переплетінні особистої власності з розвитком і примноженням акціонерної форми власності на засоби виробництва.

Крім того, перерозподіл доходів від власності може сприяти відновленню роботи малорентабельних і збиткових підприємств, підвищенню соціальної та трудової активності населення.

За умов відсутності контролю за розподілом доходів від власності можливі зловживання і порушення принципів соціальної справедливості. Можна окреслити гранично припустимі межі дотримання соціальної справедливості у процесі розподілу доходів від власності. Необхідно, на-

самперед, зберегти принцип, згідно з яким доходи від власності у формі дивідендів, відсотків, ренти мають лише допоміжний характер. Основну частку доходу працездатне населення має одержувати за суспільно корисну працю.

Американські економісти Кемпбелл Р. Макконнелл і Стенлі Л. Брю звертають увагу на те, що нетрудові доходи можуть послабити ініціативу і стимули до трудової діяльності. Отже, небажано, щоб серед населення з'явився такий соціальний прошарок, який існував би лише за рахунок дивідендів або відсотків. Така спрямованість посилювала б соціальну відокремленість між тими, хто працює, і тими, хто живе тільки за рахунок доходів від власності.

В умовах переходу до ринкової економіки, проблеми розподілу чистого доходу і продукту набувають дедалі більшого значення. **Чистий дохід** – це різниця між ціною всієї реалізованої продукції і витратами на її виробництво, тобто собівартістю.

Прибуток – це реальна економічна форма додаткового продукту. Розподіл чистого доходу фактично зводиться до розподілу прибутку. На різних підприємствах і залежно від форм конкурентної боротьби він має неоднакові конкретні форми свого прояву. Так, за умов досконалої конкуренції він виступає як середній прибуток на вкладений капітал, що є результатом міжгалузевої конкуренції між виробниками. Прибуток може бути і максимально високим за умов монопольної конкуренції. В акціонерних товариствах він являє собою дивіденд, в кооперативних – чистий дохід тощо.

Крім прибутку, чистий дохід виступає також у формі **відсотка**. На грошові кошти підприємств, а також різних верств населення, які вкладають грошові кошти в банки, щорічно нараховується певний відсоток.

Відсоток фактично означає ціну позички. Таким чином, він є доходом для тих підприємств, які мають на своїх рахунках у банках тимчасово вільні кошти. Водночас – це витрата для тих господарств, які беруть кредит, адже вони мають сплачувати зі свого прибутку ставку відсотка на взяті в позику кошти.

Формою чистого доходу є також **рента**. Вона обумовлюється природними умовами виробництва, насамперед, у сільському господарстві, гірничодобувних галузях та ін. Рента, з одного боку, – це дохід для власника особливих специфічних умов виробництва, з іншого, – витрати для орендаря за користування земельними ділянками, рудниками, будівельними майданчиками. Причому земельна рента в чистому вигляді ніколи не буває.

В реальному житті існує орендна плата, яка, крім ренти, містить в собі відсоток на вкладений раніше в цю земельну ділянку капітал.

Економічний зміст прибутку, відсотка і ренти полягає не лише в тому, що вони є формами додаткового продукту. За допомогою цих показників визначається ціна основних виробничих факторів.

Що стосується землі, то ціну кожної земельної ділянки можна обчислити за формулою:

$$w = \frac{r}{i} \times 100 \%,$$

де w – ціна земельної ділянки;

r – орендна плата за цю ділянку землі;

i – норма позичкового відсотка.

Ціна капіталу, вкладеного в акціонерне товариство, розраховується за формулою:

$$w = \frac{d}{i} \times 100 \%,$$

де d – це сума дивіденда.

Таким чином, у процесі розподілу чистий дохід набирає форми прибутку, відсотка і ренти. Якщо сюди додати ще й заробітну плату, то одержимо всі наявні первинні форми розподілу чистого продукту (валова додана вартість). Як результат цього – чистий продукт розподіляється між його безпосередніми виробниками і власниками засобів виробництва.

У реальному економічному житті в нашій країні ці первинні доходи виступають як:

- заробітна плата робітників сфери матеріального виробництва;
- доходи селян;
- прибуток підприємств;
- доходи селян, робітників і службовців від підсобного господарства.

Первинний розподіл доповнюється перерозподілом чистого продукту, необхідність якого зумовлена:

- завданням концентрації ресурсів для вирішення важливих соціальних проблем;
- існуванням нематеріального виробництва, на утримання якого кошти надходять шляхом перерозподілу доходів;
- важливістю залучення коштів підприємств і населення на громадські потреби;
- потребами НТР (науково-технічна революція), прогресивних змін у структурі суспільного виробництва, розвитку окремих економічних регіонів країни.

Головним знаряддям перерозподілу чистого продукту є державний бюджет, через який в розвинених країнах проходить від 30 % до 50 % національного доходу. Важливу роль у цьому розподілі відіграє податкова система, оплата населенням послуг, механізм цін тощо. Внаслідок розподілу й перерозподілу національного доходу складаються кінцеві доходи різних груп населення, держави, підприємств матеріального і нематеріального виробництва. Формуванням фондів споживання і накопичення завершується процес розподілу й перерозподілу чистого продукту, після чого він надходить у стадію кінцевого використання.

Є доходи, які реалізують власність на землю, капітал, майно. Власник промислового, тобто зайнятого у сфері суспільного виробництва та торгового капіталу отримує прибуток, власник землі – ренту, власник позикового капіталу – відсоток. Прибуток і відсоток є доходами функціонуючих підприємців (у промисловості, сільському господарстві, будівництві, торгівлі, банківській справі тощо).

Рента – дохід земельного власника і ранти, які не виконують ніяких підприємницьких функцій. Такі доходи від власності є основними і розглядаються у відповідних темах підручника.

Тут розглянемо, по-перше, доходи від власності працівників підприємств як допоміжної форми до їхнього основного доходу в формі заробітної плати; по-друге, доходи тих, хто живе від власності за рахунок дивідендів на акції, відсотків на цінні папери та ренти, тобто так званих ранти, які не беруть участі в організації функціонування капіталів.

Сьогодні у механізмі розподілу життєвих засобів одержали визнання доходи від власності. До них потрібно віднести дивіденди від акцій, відсотки на вклади працівників в майно державного або орендного підприємства, на основі якого утворюється колективне підприємство, а також відсоток на вклад працівника у приріст майна цього підприємства після його створення. Крім цього, існують відсотки від грошових вкладів в Ощадний банк України і доходи від облігацій.

Проте доходи від власності створюють ряд проблем. За умов відсутності контролю можливі зловживання і порушення принципів соціальної справедливості.

Можна окреслити гранично припустимі межі дотримання соціальної справедливості у процесі розподілу від власності. Потрібно насамперед зберегти принцип, згідно з яким доходи від власності у формі дивідендів, відсотків, ренти мають лише допоміжний характер. Основну частку доходу працездатне населення має одержувати за суспільно корисну працю.

Нетрудові доходи можуть послабити ініціативу і стимули до трудової діяльності. Отже, небажано, щоб серед населення з'явився такий соціальний прошарок, який би існував тільки за рахунок дивідендів або відсотків. Така несправедливість посилювала б соціальну відокремлюваність між тими, хто працює і хто живе тільки за рахунок доходів від власності.

Для забезпечення соціальної справедливості важливе значення має питання, за які кошти можна придбати акції. Згідно з чинним законодавством в деяких країнах СНД акції трудового колективу та акції акціонерних товариств громадяни можуть придбавати за рахунок їх особистих коштів, причому всі ці акції іменні. Продаж, відчуження таких акцій підлягають обов'язковій реєстрації у встановленому законодавством порядку. Все це створює необхідні умови для здійснення певного контролю за такою формою доходів населення. Ігнорування цього правила може призвести до «відмивання» нечесних доходів, до створення особливого прошарку рантьє, посилення несправедливої майнової нерівності.

Акції можна придбати також за рахунок приватизаційних паперів, які засвідчують право власності на безплатне одержання частки майна державних підприємств, державного житлового, земельного фондів.

У багатьох країнах ринкової економіки є акції на пред'явника, тобто акції, які вільно продаються і купуються на фондових біржах.

Громадяни можуть одержувати доход у вигляді відсотка на облігації. Останні є видом цінних паперів, які дають право власнику одержувати фіксований дохід, але не дають права голосу під час вирішення питань господарювання підприємств. Як правило, облігації випускаються на обмежений період часу. Вартість їх повністю погашається протягом цього часу.

В умовах товарно-грошових відносин виникає особливий вид доходів, пов'язаний з утворенням ренти – виду доходу, який регулярно отримують з землі, капіталу, майна і який не пов'язаний з підприємницькою діяльністю. Вона властива передусім сільському господарству. Як уже зазначалося, землевласник отримує земельну ренту, яка, й собі, виступає в формі абсолютної ренти, диференційної ренти та монопольної ренти. В багатьох країнах ринкової економіки рентою називають також відсотки, що виплачуються на облігації державних позик. Особи, які живуть переважно за рахунок ренти, утворюють паразитичний прошарок суспільства.

4. Доходи трудових мігрантів та їх вплив на підвищення добробуту українських громадян

Впродовж останнього десятиліття грошові надходження від трудових мігрантів з-за кордону стали вагомим джерелом доходів значної частини домогосподарств України.

Розвиток міжнародних ринків та комунікаційних технологій, формування транснаціональних мереж сприяли активізації процесу міжнародної трудової міграції. Вітчизняні міграційні потоки набули значних масштабів з часу здобуття незалежності та зростання відкритості українського суспільства й особливо активізувалися з початку військового конфлікту на сході України. Трудова міграція українських громадян за кордон стала об'єктивною реальністю сьогодення, а міграційні заробітки є не лише засобом підвищення рівня життя окремих домогосподарств, а й чинником економічного зростання країни.

Загалом, процеси трудової міграції суттєво впливають на стан розвитку суспільства й несуть у собі політичну, економічну та демографічну складові, що, за відсутності виваженої державної політики у цій сфері, може створювати певні загрози для фінансової безпеки держави.

Перш ніж вести мову про доходи українських трудових мігрантів та їх значення для вітчизняних домогосподарств, доцільно охарактеризувати нинішній стан та тенденції вітчизняної трудової міграції. Сучасні міграційні процеси в Україні характеризуються виїздом за кордон з метою працевлаштування значної частини економічно активного населення країни.

До еміграції за кордон українських громадян спонукають чимало причин: це й циклічне безробіття, пов'язане зі зниженням обсягів виробництва, й низький рівень оплати та непривабливі умови праці, й прагнення до підвищення рівня та якості життя (належного медичного і культурного обслуговування, якісної освіти, поліпшення житлових умов, максимальної самореалізації та успіху тощо).

Результати модульного вибіркового обстеження з питань трудової міграції, проведеного в Україні, свідчать, що серед усіх перелічених причин працевлаштування за кордоном найбільш вагому роль відіграє низький рівень заробітної плати в нашій країні.

За своєю структурою трудова міграція громадян України поділяється на декілька рівнів:

- легальна трудова міграція, яку фіксує офіційна статистика України;
- неофіційна легальна міграція;
- нелегальна міграція, пов'язана з незареєстрованою зайнятістю та інші види міграції.

Грошові перекази нелегальних мігрантів становлять найбільшу частку у загальній структурі доходів від трудової міграції та залежать від низки чинників:

- чисельності українських трудових мігрантів, які перебувають за кордоном на заробітках;
- розподілу контингенту трудових мігрантів залежно від країни перебування та виду діяльності;
- розміру оплати праці кожного контингенту працівників-мігрантів.

Чітко визначити масштаби трудової міграції з України практично

неможливо, оскільки інформація стосовно чисельності українських трудових мігрантів є досить суперечливою, залежить від джерел походження і, як правило, суттєво відрізняється між собою. Зокрема дані експертних оцінок в десятки разів перевищують показники офіційної статистики.

Серед трудових мігрантів переважають сільські жителі над міськими (7,9 % і 3,9 % населення працездатного віку, відповідно), що пояснюється значно меншою можливістю працевлаштування в сільській місцевості. Найбільша частка трудових емігрантів з України працює у будівельній галузі – 45,7 %, роботою домашньої прислуги зайнято 18,3 % від загальної чисельності трудових емігрантів, у торгівлі – 9,1 %, сільському господарстві – 11,3 %, промисловості – 4,2 %, на транспорті й зв'язку – 4,2 %, у готельному господарстві та закладах харчування – 3,6 %.

Українська трудова міграція за кордон нині стала важливим джерелом валютних надходжень у формі грошових переказів, які сприяють підвищенню добробуту сімей трудових мігрантів та забезпечують економічне зростання в країні. Однак обсяги та масштаби надходження коштів із закордону, зароблених українськими трудовими мігрантами, достеменно невідомі, що зумовлено відсутністю виваженої державної еміграційної політики, недосконалістю українського законодавства та непрозорістю схем переказу коштів.

Згідно з даними Національного банку України, лівова частка грошових переказів в Україну надходить через кореспондентські рахунки банків та через міжнародні платіжні системи. З іншого погляду, більше половини загальної суми грошових коштів надходить від трудових мігрантів саме через незареєстровані канали (водіїв міжнародних маршрутів, неофіційні системи грошових переказів, доставляється особисто).

Обстеження трудової міграції, проведене Державною службою статистики України спільно з Інститутом демографії та соціальних досліджень НАН України, засвідчило, що грошові перекази з-за кордону, середній розмір яких становить 1795 дол. США в розрахунку на одного мігранта, отримали 693,1 тис. домогосподарств або 4,3 % від загальної їх кількості. Водночас, у сільській місцевості цей показник був вищим у 1,7 раза за аналогічний – у міських поселеннях.

Для більшості домогосподарств грошові перекази трудових мігрантів становлять понад половину їх сукупного доходу, а витрачаються переважно на задоволення щоденних потреб та на придбання товарів тривалого використання. Майже третина опитаних домогосподарств спрямовує міграційний капітал на житлове будівництво, що, з одного боку, обумовлює швидкий розвиток цієї галузі, а з іншого – призводить до формування спекулятивної «бульбашки» на ринку нерухомості, «омертвіння» капіталу та міграції молоді з сільської місцевості. Лише незначна частка міграційних коштів спрямовується на започаткування власного бізнесу, що пояснюється несприятливим інвестиційним кліматом в країні, а саме: недосконалістю податкового законодавства, значним рівнем корупції, економічною та політичною нестабільністю, високими відсотковими ставками за кредитами тощо. Поряд з цим, позитивним наслідком трудової міграції є спрямування коштів, отриманих домогосподарствами від трудових мігрантів, у людський розвиток (освіту, медицину, культуру тощо).

5. Суть та класифікація тіньових доходів населення

Сучасні зміни в системі суспільно-економічних відносин в Україні зумовлюють глибинну та масштабну трансформацію всієї системи розподільчих відносин і формування доходів населення. Від самого початку перехідного періоду Україна у числі інших країн світу зіткнулася з проблемою *тіньової економіки* – неконтрольованого суспільством виробництва, розподілу, обміну й споживання товарно-матеріальних цінностей і послуг, тобто приховуваних від органів державного управління й громадськості соціально-економічних відносин між окремими громадянами та соціальними групами.

Тіньовий сектор економіки має значний вплив на всі соціально-економічні процеси, які відбуваються в суспільстві. Без урахування цього факту неможливе проведення наукового економічного аналізу на макро- і мікрорівнях, ухвалення ефективних управлінських рішень на всіх рівнях. Ігнорування такого багатогранного й суперечливого явища, як тіньова економіка, призводить до значних помилок під час визначення макроекономічних показників, до неадекватної оцінки найважливіших процесів і тенденцій, до тактичних і стратегічних прорахунків під час прийняття відповідних рішень. Цей сектор економіки істотно впливає на всі сторони економічної діяльності, на політичне й суспільне життя кожної країни.

Доходи населення є основним джерелом забезпечення життєдіяльності населення, важливою характеристикою життєвого рівня, основою розвитку і реалізації людської особистості. Таке значення доходів населення потребує ретельного аналізу їх сучасного стану з позиції впливу тіньової економічної діяльності і згідно з цим проведення цілеспрямованого поглибленого реформування.

Тіньові доходи не тільки накладають свій відбиток на динаміку доходів населення, а є й джерелом глибокої нерівномірності розподілу доходів між різними верствами населення за рівнем доходів, наростання соціальних протиріч.

Під *тіньовими доходами* розуміються доходи у грошовій формі, отримані з соціально-нейтральних чи соціально-позитивних джерел неформального сектора, неврахованих і неоподаткованих державою видів економічної діяльності та з соціально негативних джерел підпільного сектора тіньової економіки.

Генетичною причиною виникнення тіньових економічних відносин є інституційна основа розвитку суспільства, яка містить офіційні й неофіційні обмеження економічної діяльності суб'єктів господарювання.

До основних спонукальних мотивів тіньової економічної діяльності належать:

- потужний податковий прес, антагоністичний з інтересами та можливостями переважної більшості фізичних і юридичних осіб, які діють у межах законодавчого поля України;
- правова незахищеність суб'єктів економічної діяльності від злов-

живань, утисків, протидії та вимагань з боку чиновників державного апарату на всіх його рівнях;

- відсутність стабільного і збалансованого законодавства, яке б регламентувало економічну діяльність; поширення правового нігілізму;
- втрата історичних традицій, моральних і етичних норм, які лежать в основі поваги до приватної власності, кодексу підприємницької та робітничої честі тощо.

У Системі національних рахунків тіньову економіку називають неспостережуваною, оскільки виявити її прямими статистичними методами неможливо. «*Неспостережувана економіка*» (non-observed economy) містить підпільну, неформальну (включно й діяльність, яку здійснюють домогосподарства для виробництва продуктів, що будуть спожиті всередині домогосподарства), нелегальну та іншу діяльність, що не врахована у національних рахунках унаслідок недосконалості програми збирання основних даних.

Підпільна – виробнича діяльність, яка є легальною, однак свідомо прихована від державних органів з метою уникнення сплати податків чи внесків на соціальне страхування.

Неформальна – виробнича діяльність, яка є легальною та характеризується низьким рівнем організації, з незначним поділом праці між працею і капіталом або без такого поділу. Неформальний сектор, зазвичай, функціонує на основі неофіційних взаємовідносин і не покладається на офіційні угоди.

Нелегальна – виробнича діяльність, що є забороненою, чи стає такою, коли її виконує особа без спеціального дозволу; містить: виробництво, імпорт, продаж наркотиків, проституцію, продаж крадених речей і контрабанда товарів.

Домінуючими сегментами сучасної тіньової економіки та основними механізмами одержання тіньових доходів є:

- приховування реальних доходів громадян, а також доходів і прибутків підприємств від оподаткування;
- одержання тіньових доходів шляхом прихованого вилучення з обігу різниці між офіційними і реальними цінами на товари і послуги;
- корупція;
- випуск і реалізація неврахованої продукції та надання неврахованих послуг;
- кримінальний промисел (рекет, наркобізнес, проституція, розкрадання та грабежі);
- нелегальні валютні та зовнішньоекономічні операції (контрабанда);
- нелегальний експорт капіталів;
- фінансове шахрайство;
- незаконна приватизація державної власності;
- дрібні розкрадання на державних, акціонерних і колективних підприємствах.

Тобто, *тіньові доходи* – це доходи, які формуються в процесі тіньової діяльності як кримінального, так і некримінального характеру.

ТЕМА 4. УПРАВЛІННЯ ОСОБИСТИМИ ВИТРАТАМИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

1. Суть, склад і структура особистих витрат населення.
2. Прогнозування сімейних витрат
3. Середня та гранична схильність до споживання.
4. Поняття аскетизму та гедонізму.

1. Суть, склад і структура особистих витрат населення

Витрати – це сума платежів домогосподарств за товари та послуги, отримані у звітному періоді; сума коштів, направлених ними на купівлю акцій, сертифікатів, валюти, нерухомості, на будівництво, допомогу родичам і знайомим, на вклади до банківських установ, на податки (крім прибуткового) та інші внески.

Витрати домогосподарства – це сукупність платежів, що здійснюються домогосподарством у звітному періоді з метою забезпечення своєї життєдіяльності.

Як бачимо, причинами виникнення витрат у родині є відповідні потреби (необхідність у відповідних товарах і послугах, бажання їх мати або ж відчуття їх нестачі).

Отже, потреби сімей:

- 1) потреби матеріального характеру (потреби в їжі, одязі та житлі). Потрібно запам'ятати, що ці потреби є головними (першочерговими) як для всієї сім'ї, так і кожного її члена зокрема. Це потреби, без яких не може прожити жодна людина;
- 2) потреби духовного характеру (потреби у відвідуванні церкви, музеїв, виставок, бібліотек, кінотеатрів, концертів). Ці потреби сприяють духовному збагаченню людини та розвитку її творчого потенціалу;
- 3) потреби соціального характеру (потреби у здійсненні витрат на благодійність і спонсорство, сплату відповідних податків і обов'язкових платежів);
- 4) потреби в послугах (користування транспортом, комунальними послугами, збереження здоров'я та лікування, відвідування спортивних секцій, освіта, послуги дитсадка);
- 5) потреби у веденні особистого підсобного господарства (придбання добрив, сільськогосподарських тварин, корму, насіння, саджанців, будівництво господарських приміщень та ін.);
- 6) інші потреби.

Усі ці перелічені вище потреби потребують здійснення сім'єю чи її окремими членами відповідних витрат для того, щоб їх задовольнити. Водночас потрібно знати, що кожен член сім'ї є споживачем і дуже часто (а

можливо, і щоденно) здійснює витрати відповідно до своїх потреб. Причому, здійснення всіх наведених вище витрат є необов'язковим. Сума цих витрат залежить від величини доходів, віку, місця проживання, складу сім'ї, характеру її потреб, традицій і побуту та інших факторів.

Для того, щоб сім'я могла нормально існувати, необхідні витрати:

- поточного характеру (продукти, одяг, взуття),
- витрати на товари тривалого користування (меблі, побутова техніка, автомобіль), а також витрати на відповідні послуги (освіта, лікування, задоволення духовних потреб тощо).

Основним чинником, від якого залежить обсяг витрат родини, є величина її доходів. Правильний розподіл доходів, які надходять у сім'ю, і раціональне здійснення витрат – це певного роду мистецтво, що потребує здорового глузду, уміння аналізувати, певного життєвого досвіду.

Основним чинником, який впливає на величину і структуру витрат сім'ї, є рівень доходів, отриманий її членами.

Рівень доходів і структура сімейних витрат тісно взаємопов'язані між собою. Уперше це дослідив учений-економіст Е. Енгель, який стверджував, що зі зростанням доходу частка витрат сім'ї на харчування зменшується; витрати на одяг, житло, опалення й освітлення змінюються порівняно менше, несуттєво; а частка витрат на задоволення культурних та інших нематеріальних потреб помітно зростає.

Потреби членів сім'ї задовольняються від простіших (актуальних) до вищих залежно від величини отримуваних доходів. Сім'ї з низькими доходами витрачають більшу частину своїх доходів на харчування, одяг, житло. Ця закономірність в економічній науці отримала назву «закон Енгеля».

Якщо звернутися до мікроекономіки, то:

1. Реакція споживача на зміну доходу.

Ми завжди думаємо, що людина може все придбати. Але щоб придбати якийсь товар, потрібно знати його ціну і зважати на те, чи вистачить нам власних грошей. Ще однією особливістю доходу споживача є те, що коли споживач отримує більший дохід, то одночасно він вибиратиме товари кращої якості і навпаки.

Характер кривої «дохід – споживання» буде залежати від кількох чинників товару:

нормальні товари; неякісні товари; нейтральні блага.

Нормальні товари (товари нормальної споживчої якості) – це такі види товарів, які споживач споживає найчастіше тоді, коли зростає реальний його дохід. В такому випадку крива «дохід – споживання» матиме зростаючий характер.

Неякісні товари (товари низької споживчої вартості) – це такі види товарів, які споживач старається споживати менше за збільшення його доходу). В такому випадку крива «дохід – споживання» матиме спадний характер.

Є ще окрема група товарів нейтральні товари (це переважно дешеві товари і зміна доходу споживача суттєво не впливає на споживання цього товару. До таких товарів ми можемо віднести сіль, сірники та інші). В такому випадку крива «дохід – споживання» матиме вигляд вертикальної прямої. На основі доходу споживача і масштабів споживання товарів існують два закони Енгеля.

Перший закон Енгеля формулюється так: за незмінних цін на всі товари та послуги частка сімейного бюджету, що витрачається на продукти споживання, має тенденцію до зменшення лише за умови зростання доходів сім'ї.

Другий закон Енгеля формулюється так: споживання освітніх, медичних, юридичних послуг і послуг, пов'язаних з відпочинком, буде мати тенденцію зростати швидше, ніж зростають доходи споживача

2. *Реакція споживача на зміну ціни товару.* Всі ми добре знаємо, що на рівень споживання товарів та послуг впливає не лише дохід споживача, а і ціна товару. Коли ціна товару зростає, а дохід споживача залишається незмінним, то споживання певного виду товару, звичайно що, зменшиться. Тоді із збільшенням ціни на товари потрібно, щоб і дохід збільшувався. Ще одна властивість попиту говорить, що коли ціна на товари збільшується, то і споживання його збільшується.

3. *Ефект заміни та ефект доходу та їх взаємодія.* Ефект доходу – це зміни у споживанні товару, які були викликані зміною доходу споживача за різких змін цін. З цього впливає основне правило: якщо ціна на певний товар змінюється (товар стає дорожчим), то споживач від наступних покупок має відмовитися, а якщо товар стає дешевшим, то споживач за той самий бюджет має можливість придбати більше товарів. Тим самим зменшення ціни на товари призводить до того, що зростає реальний дохід споживача. Ефект заміщення – це результат заміни одного товару, який споживає споживач, на інший під впливом ціни. Суть цієї теорії полягає в тому, що якщо ціна на товар зростає, то споживач шукає шляхи аби замінити попередній товар на інший – дешевший.

Для всебічного аналізу використання ресурсів домогосподарств вивчаються грошові витрати, які відповідають наведеному вище означенню, їх основна складова – споживчі витрати, а також обраховується зведений показник сукупних витрат.

Класифікаційні ознаки і види витрат

Витрати сімейного господарства розподіляють за такими ознаками:

За характером появи:

- Очікувані – витрати, які сім'я має намір здійснити у відповідний момент часу або з певною періодичністю (наприклад, оплата комунальних послуг, навчання, харчування).

- Непередбачені (випадкові) – витрати, які сім'я не мала наміру здійснювати, тобто це витрати, які виникли спонтанно (наприклад, витрати на ремонт будинку, який зазнав пошкоджень внаслідок стихійного лиха).

За формою здійснення:

- Грошові – витрати, які потребують здійснення грошових платежів – як готівкових, так і безготівкових.

- Негрошові – витрати, які не передбачають здійснення грошових платежів, а їх обсяг визначається вартістю тих речей, предметів і продуктів харчування, які передані як допомога чи дарування родичам, знайомим та іншим особам.

За періодичністю:

- Постійні витрати – витрати, які сім'я здійснює постійно, як нині, так і в майбутньому. Прикладом постійних витрат можуть бути витрати на одяг, харчування, оплату комунальних послуг тощо.

- Тимчасові витрати – витрати, які в майбутньому можуть зникнути (оплата послуг дитсадка, плата за навчання та ін.).

За можливістю споживання:

- Споживчі – це витрати сім'ї і окремих її членів на купівлю продуктів харчування, алкогольних та тютюнових виробів, непродовольчих товарів, на оплату комунальних послуг, одягу та взуття, меблів, предметів домашнього побуту, побутової техніки, товарів для щоденного обслуговування житла, витрати на охорону здоров'я, транспорт, зв'язок, відпочинок та культуру, освіту тощо. До цієї групи додатково вносяться: вартості спожитих членами сім'ї продовольчих товарів, отриманих з особистого підсобного господарства в порядку самозаготівель або подарованих родичами та іншими особами; вартість куплених продуктів харчування, для годування домашніх тварин та непродовольчих товарів для них. Усі ці витрати сім'ї є споживчими незалежно від місця їх здійснення (у торговельній мережі, зі складу підприємства, організації, на ринку чи в окремих громадян).

- Неспоживчі – витрати, пов'язані з веденням особистого підсобного господарства (купівля насіння, добрив, сільськогосподарського реманенту тощо), грошову і негрошову допомогу родичам та іншим особам, витрати на купівлю нерухомості, на будівництво і капітальний ремонт житла та господарських будівель, на придбання акцій, сертифікатів, валюти, вклади до банківських установ, аліменти, обов'язкові податки (крім податку на доходи), збори та внески, повернені сім'єю борги, а також інші грошові витрати, які не згадувалися вище.

За черговістю здійснення:

- Первинні – витрати, які необхідно здійснити першочергово, щоб забезпечити існування сім'ї (витрати на проживання, харчування, лікування тощо).

• Вторинні – витрати, без яких людина чи сім'я може підтримувати свою життєдіяльність (витрати на здійснення інвестицій, витрати на розваги і відпочинок, придбання автомобіля, яхти, виробів із дорогоцінних металів і каменів та інших предметів розкоші).

ОСНОВНІ ВИДИ ВИТРАТ СІМ'Ї	
Поточні витрати	Витрати на харчування
	Витрати на одяг і взуття
	Витрати на оренду житла
	Витрати на оплату комунальних послуг
	Витрати на користування транспортом
	Витрати на лікування, оздоровлення і заняття спортом
	Витрати на відвідування культурних заходів і закладів
	Витрати на придбання товарів для підсобного господарства
	Витрати на придбання і ремонт меблів, побутової техніки
	Витрати на відпочинок і дозвілля
	Витрати на хобі
Витрати на телекомунікації	
Витрати на активи	Витрати на придбання і утримання власного житла
	Витрати на придбання і утримання власного авто
	Витрати на придбання і утримання підсобного господарства
	Витрати на ведення власного бізнесу
	Витрати, пов'язані з інвестуванням
	Витрати на накопичувальне і недержавне пенсійне забезпечення
	Витрати на страхування активів та життя членів сім'ї
Витрати на кредити і борги	Видатки на погашення кредитів (іпотечних, автокредитів)
	Витрати на виплати за кредитними картками
	Витрати на погашення безпроцентних позик
Соціальні витрати	Витрати на меценатство і благодичність
	Витрати на сплату податків (крім податку на доходи)
	Витрати на оплату штрафних санкцій

За видами:

- Поточні витрати.
- Витрати на активи.
- Витрати на кредити і борги.
- Соціальні витрати.

Розглянемо першу групу витрат більш детально, оскільки **поточні витрати** здійснюються кожною сім'єю для того, щоб постійно підтримувати її життєдіяльність.

До цієї групи відносимо витрати на харчування, придбання одягу і взуття, меблів, витрати на проживання (якщо сім'я не володіє житловою нерухомістю), витрати на користування громадським транспортом і приватні перевезення, витрати на відпочинок і проведення вільного часу, хобі та інші захоплення, витрати на лікування та оздоровлення, відвідування спортивних секцій, витрати на телекомунікації (телефонний зв'язок, телебачення, можливість користування мережею Інтернет), витрати на здобуття освіти та відвідування різноманітних освітніх курсів, а також витрати, пов'язані із задоволенням духовних потреб людини (витрати на відвідування театрів, музеїв, виставок, концертів, релігійних закладів тощо).

Ця група також містить витрати поточного характеру, пов'язані з веденням підсобного господарства (витрати на придбання корму для тварин, саджанців, насіння), а також утриманням домашніх улюбленців (котів, собак, папуг тощо) і придбанням необхідних речей для їх утримання (ремінців, кліток, ліків).

Такі витрати є в кожній без винятку людини, незалежно від того, володіє вона будь-яким майном і чи є в неї борги.

У сімей, які не володіють майном чи інвестиційними вкладеннями, є значною частка витрат на поточну діяльність, оскільки їм доводиться компенсувати відсутність цих активів за рахунок орендної плати житла, витрат на таксі і приватні перевезення тощо. А якщо понад 60 % витрат сімейного бюджету спрямовуються лише на харчування, це свідчить про рівень злиденності сім'ї.

Наступна категорія витрат – **це витрати на активи**, тобто на утримання майна домогосподарства. Якщо майно придбане в кредит, такі витрати вносяться не в цю, а в наступну категорію – витрати на кредити і борги, яку розглянемо далі. Категорія витрат на активи містить: витрати на придбання нерухомості (земельних ділянок, квартир, житлових будинків, котеджів), а також витрати на їх ремонт та утримання; витрати на придбання автомобіля та його утримання (витрати на паливо, ремонт, автосервіс, деталі і технічне обслуговування); витрати на ведення власного бізнесу, а також ведення і розвиток підсобного господарства, які охоплюють витрати на придбання: необхідних приміщень та будівель господарського призначення і їх утримання в належному стані; обладнання для виробництва продукції; транспортних засобів для потреб бізнесу та

підсобного господарства; сільськогосподарських тварин тощо; витрати, пов'язані з інвестуванням коштів: вкладення на депозитні рахунки в банках і небанківських фінансових установах, у цінні папери, нерухомість, цінні метали, предмети мистецтва та інші цінності; витрати на оплату послуг фінансового консультанта і компаній, які здійснюють кваліфіковане управління інвестиціями сім'ї; витрати на обслуговування депозитних рахунків; витрати на накопичувальне і недержавне пенсійне страхування.

Використовуючи накопичувальне пенсійне страхування, члени сімей сплачують у відповідних розмірах внески до Накопичувального фонду.

Ці внески зберігаються в цьому фонді й обліковуються на індивідуальних накопичувальних пенсійних рахунках громадян, які сплачуватимуть такі внески. Ці кошти інвестуватимуться в економіку країни з метою отримання доходу і захисту їх від впливу інфляції. Недержавне пенсійне страхування передбачає добровільне здійснення громадянами відповідних грошових внесків, щоб сформувати додаткові пенсійні накопичення в недержавних пенсійних фондах. Використання таких схем дасть можливість громадянам у майбутньому збільшити загальний розмір пенсійних виплат завдяки отриманню додаткового (інвестиційного) доходу.

Витрати на страхування активів і життя членів сім'ї. Відповідно до Закону України «Про страхування» громадяни можуть добровільно використати такі види страхування: страхування життя; страхування від нещасних випадків; медичне страхування (безперервне страхування здоров'я); страхування здоров'я на випадок хвороби; страхування автомобілів (якщо придбані не за рахунок кредиту); страхування від пожеж та стихійних явищ; страхування майна; страхування цивільної відповідальності власників автомобілів; страхування інвестицій та ін.

Наступна категорія витрат – **витрати на кредити і борги**. До цієї категорії відносять: витрати за кредитами – іпотечними, автокредитами, іншими кредитами громадян (на відпочинок, освіту, лікування, інші цілі). Ці витрати містять погашення основної суми боргу, процентів за ним, комісій та інших платежів, а також страхові виплати, які пов'язані зі страхуванням кредиту (зокрема відповідальності позичальника за непогашення кредиту), предметів забезпечення кредиту, автомобілів (придбаних у межах автокредитів); витрати на виплати за кредитними картками; витрати на погашення безпроцентних позик (позичених у колег, друзів, родичів).

Значна частка витрат за кредитами і боргами найчастіше трапляється в молодих людей і людей середнього віку, оскільки саме в цей період з'являється майно, і найчастіше – завдяки використанню позикових коштів.

Остання категорія витрат – це **соціальні витрати**, куди відносять: витрати на меценатство і благодійність, витрати на сплату податкових платежів (окрім податку на доходи громадян), штрафи, пені тощо.

Видатки домогосподарств значно диверсифіковані й розрізняються за низкою ознак. Наприклад, *за роллю, яку вони відіграють у фінансах домогосподарств, вирізняють:*

- споживчі (придбання товарів і послуг);
- виробничі (у звичайне або розширене відтворення особистого виробництва, промислів, творчості);
- інвестиційні (у кредитну систему або фондовий ринок).

Велике значення має величина видатків, їхня структура та динаміка окремих статей. З огляду на це привертають увагу постійні та змінні за величиною видатки, фіксовані (постійні або умовно постійні), видатки, що зменшуються та знижуються.

Розрізняють видатки і за такими ознаками:

- на життєзабезпечення (харчування, одяг, житло та ін.);
- на забезпечення простого відтворення в особистих господарствах (сировина, матеріали, ремонт устаткування);
- професійний розвиток (навчання, освіта);
- поліпшення умов життя (меблі, машини, дачі);
- захист від ризиків (страхування, технічний захист та ін.).

Можливо також виокремлення видатків періодичних, разових і випадкових, циклічних, сезонних або присвячених до конкретних дат, а також із урахуванням різних факторів як загального (клімат, природні умови, національні традиції, політичний устрій, економічний розвиток країни), так і особистого (вік, релігія, спосіб життя) характеру.

Отже, внесення фінансів домогосподарств у фінансову систему дає змогу аналізувати процеси, що відбуваються в ній, комплексніше, а отже, й ефективніше.

Доходи громадян використовуються з метою забезпечення таких витрат:

- сплати податків, платежів та відрахувань до державного бюджету та державних цільових фондів;
- фінансування витрат, пов'язаних із забезпеченням особистого споживання, включно й одержання освіти, культурний розвиток та ін.;
- формування фондів заощадження.

Кожен із названих вище пунктів має певне функціональне призначення. Податки є основою формування фондів на державному, республіканському або місцевому рівнях. Такі виплати забезпечують фінансування функцій держави та державних програм, спрямованих на проведення регулювання економічних і соціальних процесів. Друга група витрат пов'язана із забезпеченням життєдіяльності громадян. Кошти спрямовуються на придбання товарів і послуг з метою споживання. Фонди заощадження створюються для забезпечення витрат у майбутні періоди, коли виникає необхідність у проведенні додаткових виплат (хвороба, нещасні випадки, безробіття та ін.), придбання товарів довгострокового користування та проведення інвестиційної діяльності.

2. Прогнозування сімейних витрат

Прогнозування сімейних витрат тісно пов'язано із прогнозуванням доходів. Треба спрогнозувати обсяги надходження коштів до бюджету сім'ї з урахуванням фактора часу, бо від цього залежить обсяг витрат на конкретний момент чи упродовж відповідного періоду.

Основним чинником, який впливає на величину і структуру витрат сім'ї, є рівень доходів, отриманих її членами. Рівень доходів і структура сімейних витрат тісно взаємопов'язані між собою.

Уперше це дослідив учений економіст Е. Енгель, який стверджував, що зі зростанням доходу частка витрат сім'ї на харчування зменшується; витрати на одяг, житло, опалення й освітлення змінюються порівняно менше, несуттєво; а частка витрат на задоволення культурних та інших нематеріальних потреб помітно зростає. Потреби членів сім'ї задовольняються від простіших (актуальних) до вищих, залежно від величини отримуваних доходів.

Прогнозування сімейних витрат – це процес передбачення, якою буде величина витрат сім'ї в майбутньому на основі аналізу їх появи в минулому і на цей момент часу.

Результатом такого прогнозування є прогноз – знання про майбутнє і про ймовірний розвиток сьогочасних тенденцій. Прогнозування сімейних витрат тісно пов'язано з прогнозуванням доходів, оскільки потрібно спрогнозувати обсяги надходження коштів до бюджету сім'ї з урахуванням фактора часу, адже від цього залежить обсяг витрат на конкретний момент чи впродовж відповідного періоду.

Об'єкти прогнозування в цьому випадку такі:

- доходи і витрати сім'ї;
- капіталовкладення та інші форми інвестування;
- кредити банків, одержані з метою здійснення інвестування;
- поточні потреби сім'ї у грошових коштах і джерела їх покриття.

У межах бюджету сім'ї можуть формуватися грошові фонди (як індивідуальні чи спільні, так і фонди споживання або накопичення).

Індивідуальні грошові фонди, на відміну від спільних, призначених для купівлі предметів спільного вжитку, використовуються для придбання різних товарів, оплати медичних та освітніх послуг окремих членів сім'ї.

Грошові фонди накопичення створюються з метою фінансування майбутніх капітальних і поточних витрат, включно й купівлю нерухомості, здійснення інвестицій на формування первинного капіталу для заняття підприємницькою діяльністю чи відпочинку, оплати медичних послуг для родини або забезпечення гідного життя у старості. Водночас потрібно врахувати існування в певних співвідношеннях «коротких грошей» і «довгих грошей» у бюджеті сім'ї.

«Короткі гроші» у бюджеті сім'ї – заробітна плата, разові премії та інші кошти потрібно витратити на поточне споживання. «Довгі гроші» у бюджеті сім'ї використовують: на витрати, пов'язані з народженням дітей;

довгострокові інвестиції; створення багатства та ін.

Як доходи, так і витрати сім'ї можуть із різних причин змінюватися, і це обов'язково потрібно враховувати під час планування сімейного бюджету. Необхідно пригадати причини зміни сімейних доходів, вивчені в попередній темі, оскільки більшість із них є характерними й для витрат, а саме:

- зміна норм оподаткування доходів;
- зміна системи пенсійного забезпечення, умов навчання, інвестування коштів;
- зміна рівня цін на товари народного споживання, продукцію підсобного господарства, цін на активи, які планує придбати сім'я;
- зміна рівня депозитних і кредитних ставок на ринку, рівня доходності за цінними паперами;
- демографічні причини: вік, стать, стан здоров'я і працездатності членів сім'ї, соціальний статус, рівень освіти та вміння управляти власними фінансами;
- інші.

Надзвичайно важливо тримати витрати під строгим контролем. Потрібно постійно аналізувати кожну статтю витрат, причини їх виникнення, обсяги, а також здійснювати ранжування витрат за ступенем їх важливості для сім'ї, вести пошук резервів їх скорочення. Це дозволить уникнути зайвих витрат, поліпшити їх структуру, а також знайти відповідні резерви коштів, які можуть бути використані в перспективі для задоволення важливих потреб.

3. Середня та гранична схильність до споживання

Залежність споживання та заощадження від доходу називається *схильністю до споживання та заощадження*.

Математичний вираз функції споживання:

$$CB = f(DKB),$$

де *ДКВ* – дохід кінцевого використання.

Свої заощадження населення спрямовує на фінансові ринки. Тому заощадження не тільки є функцією доходу, а й залежать від процентної ставки (*ПС*).

$$З = f(DKB, ПС)$$

Оскільки $DKB = CB + З$

$$CB = f(DKB, ПС)$$

Залежність споживання та заощадження від доходу кінцевого використання називається *схильністю до споживання та заощадження*.

Схильність домашніх господарств до споживання та заощадження залежить не лише від їхнього бажання, а й від рівня їхнього доходу. У кейнсіанській теорії споживання є функцією не номінального, а реального

доходу. Якщо ціни зростають, то реальний дохід домашніх господарств зменшується і навпаки.

Розрізняють середню та граничну схильність до споживання та заощадження.

Середня схильність до споживання (ССС) – це частка доходу кінцевого використання, що спрямовується на споживання (у відсотках).

$$ССС = \frac{СВ}{ДКВ} \times 100 \ \%.$$

Середня схильність до заощадження (ССЗ) – це частка доходу кінцевого використання, що спрямовується на заощадження (у відсотках).

$$ССЗ = \frac{З}{ДКВ} \times 100 \ \%.$$

Згідно з кейнсіанським припущенням щодо середньої схильності до споживання, *чим вище дохід, тим більшою є його частка, яка спрямовується на заощадження*, тобто на збільшення багатства.

Оскільки $ДКВ = СВ + З$, то $ССС + ССЗ = 100 \ \%$ або 1 .

Середня схильність до споживання має перевищувати середню схильність до заощаджень, тобто $ССС > ССЗ$.

Принципову роль у кейнсіанській теорії відіграє *гранична схильність до споживання*. Вона являє собою коефіцієнт, який показує, на скільки одиниць зміниться величина споживання у разі зміни доходу на одну одиницю.

Гранична схильність до споживання (ГСС) показує, яка частка додаткового доходу кінцевого використання спрямовується на додаткове споживання.

$$ГСС = \frac{\Delta СВ}{\Delta ДКВ} \times 100 \ \%.$$

Гранична схильність до споживання характеризує рівень використання поточного доходу на поточне споживання.

Оберненою стороною граничної схильності до споживання є *гранична схильність до заощадження* – коефіцієнт, який показує, на скільки одиниць зміниться величина заощадження у разі зміни доходу на одну одиницю.

Гранична схильність до заощадження (ГСЗ) вказує на співвідношення між додатковими заощадженнями та додатковим доходом кінцевого використання, який спричинив ці заощадження.

$$ГСЗ = \frac{\Delta З}{\Delta ДКВ} \times 100 \ \%.$$

$$ГСС + ГСЗ = 1,0 \ \text{або} \ 100 \ \%.$$

4. *Поняття аскетизму та гедонізму*

Аскеза (від грец. ασκησις – «вправа»), *аскетизм* – вид духовної практики, моральний принцип з навмисним самообмеженням й самозреченням з метою відмови від життєвих благ і насолод для самовдосконалення або досягнення морального чи релігійного ідеалу, самовідданість або виконання важких обітниць; надзвичайна стриманість, помірність, відмова від життєвих благ.

Мета аскези – досягти певних духовних цілей або набути надприродних здібностей. Подібна практика поширена у всіх типах традицій і культур. Звідси *аскет* – людина, що практикує аскезу.

Відповідно у ширшому трактуванні *аскетизм* – спосіб життя, що характеризується самообмеженням, скромністю та стриманістю.

Більшість аскетів вірять, що дії щодо самообмеження та очищення тіла допомагають очистити душу та здобути близькість з Божественним або знайти внутрішній мир та спокій. Що власне і є головною ідеєю та основоположною концепцією аскетизму. Також аскети стверджують, що обмеження надають їм велику свободу у різних сферах їхнього життя, таких як підвищення ясності мислення та здатність протистояти потенційно руйнівним спокусам.

Якщо говорити про види або форми аскетизму, то, як правило, ділять його на духовний та матеріальний аскетизм. Само собою, що під «духовним», маємо на увазі відмову від різних емоційних задоволень та взаємодій зі світом. Матеріальний, зі свого боку, має на увазі відмову від певних матеріальних благ сучасної цивілізації. І все ж, якщо задуматися, то багато аспектів з цих форм будуть перетинатися, тому аскетизм також можна розділити на такі категорії:

- світський аскетизм – без участі релігійного впливу;
- релігійний аскетизм – оснований на релігійних віруваннях та догматах.

Гедонізм – філософський напрям етики, який вважає радість від фізичного задоволення найвищим благом і умовою щастя у житті. Поняття гедонізму (в означенні Епікура) використовується для опису матеріально орієнтованого, корисливого погляду на життя.

Основоположником гедонізму вважається Арістіпп (435–355 до н. е.), сучасник Сократа. Арістіпп розрізняє два стани душі людини: *задоволення* як м'яке, ніжне і *біль* як грубий, поривчастий рух душі. Водночас не робиться відмінності між видами задоволення, кожне з яких за своєю суттю якісно схоже на інше. Шлях до щастя на думку Арістіппа лежить в досягненні максимального задоволення і уникненні болю. Сенс життя за Арістіпом полягає саме у фізичному задоволенні.

Утилітарист Джеремі Бентам називає такий підхід обачністю гедонії.

Генрі Сіджвік (Henry Sidgwick) в своєму описі утилітаризму XIX століття розрізняє етичний і психологічний гедонізм. Психологічний гедонізм є антропологічною гіпотезою про прагнення людини збільшити

власні радощі. Таким чином перспектива задоволення або уникнення розчарування є єдиним мотивом вчинків людини. Етичний гедонізм є нормативною теорією або групою теорій про те, що людина має прагнути до задоволення – або власного (егоїзм гедонії), або загального (універсальний гедонізм або утилітаризм).

На відміну від Сіджвіка, прихильника універсального гедонізму, Бентам писав: «Природа поставила людину під владу двох суверенних владик: страждання і радощі. Вони вказують, що нам робити зараз і вони визначають, що нам робити завтра. Як мірило правди і брехні, так і ланцюжки причин і наслідків лежать біля їхнього престолу».

Головний парадокс гедонізму, який вивів Епікур – «Для отримання більшої насолоди необхідно себе обмежувати».

Гедонізм – це не лише практика потакання своїм бажанням, але й філософія популяризації такого способу життя. Грецьке походження слова не випадкове, адже саме там в стародавні часи філософи окреслили ідею задоволення як важливої цінності та й сам античний світ і його міфологія та традиції сприяли цьому.

ТЕМА 5. ОСОБИСТІ ЗАОЩАДЖЕННЯ ЯК РЕЗУЛЬТАТ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ І ВИТРАТАМИ

1. Заощадження домогосподарств, їх класифікація, мотиви та чинники.
2. Використання основних форм заощаджень громадян, їх переваги та недоліки.
3. Проблеми трансформації заощаджень домогосподарств в інвестиції.
4. Формування інвестиційного портфеля домогосподарств.

1. Заощадження домогосподарств, їх класифікація, мотиви та чинники

В умовах ринкової економіки практично перед кожною людиною або домогосподарством постає проблема управління власними фінансами: витратити чи заощаджувати?

Заощадження – частина грошових доходів населення, яка не витрачається на споживання і призначена для забезпечення потреб у майбутньому.

Виділяють мотивовані і немотивовані заощадження домогосподарств.

Основні мотиви для здійснення заощаджень можна об'єднати в такі групи:

- придбання дорогих товарів;
- непередбачувані витрати;
- витрати майбутніх періодів (весілля, освіта та ін.);
- звичка заощаджувати кошти;
- заощадження з метою отримання прибутку.

Немотивовані заощадження домогосподарств виникають внаслідок перевищення платоспроможності над рівнем потреб. Це може відбуватися у таких випадках:

- рівень доходів досить великий, тобто домогосподарство має змогу задовольнити нинішні потреби;
- рівень пропозиції та якість пропонованих товарів або послуг не може задовольнити попит споживачів;
- у державі реалізується ефективна політика, спрямована на підвищення рівня заощаджень домогосподарств.

За характером мобілізації заощадження домогосподарств поділяють на організовані та неорганізовані.

Організовані заощадження – заощадження населення, мобілізацію і розміщення яких здійснює банківська система або небанківські фінансово-кредитні установи. В Україні поки найдоступнішою формою організованих заощаджень населення є банківські депозити. Тому надзвичайно актуальним завданням у сучасних умовах є стимулювання

організованих заощаджень громадян шляхом створення сприятливого економіко-правового середовища для розвитку небанківських фінансово-кредитних установ (страхових компаній, недержавних пенсійних фондів, інвестиційних фондів, кредитних спілок тощо).

Неорганізовані грошові заощадження населення – заощадження, що зберігаються безпосередньо у населення готівкою у національній та іноземній валюті. До неорганізованих заощаджень належать також зберігання коштів у вигляді коштовностей, дорогоцінних металів, дорогих товарів тривалого користування тощо.

Основними чинниками, що впливають на ощадну активність домогосподарств в Україні, є такі.

1. Очікування домогосподарств щодо динаміки цін і кількості товарів на ринку. Якщо домогосподарство припускає збільшення цін на певні ресурси або їхній дефіцит на ринку, вважається, що воно збільшить поточне споживання, щоб придбати товари за нижчими цінами. Отже, заощадження зменшаться. І навпаки, якщо очікується зменшення цін на споживчі товари, домогосподарство втримається від поточного споживання, щоб придбати ці товари згодом за нижчими цінами.

2. Очікування домогосподарств щодо змін у поточному доході та загальному фінансовому становищі у майбутньому. Якщо домогосподарство очікує збільшення свого поточного доходу в майбутньому, воно буде вільніше розпоряджатися своїм поточним доходом сьогодні і збільшуватиме поточне споживання, зменшуючи тим самим частку коштів на зберігання. Очікування зменшення свого поточного доходу в майбутньому здатне зменшити обсяги споживання і збільшити таким чином обсяги особистих заощаджень.

3. Відсоткові ставки. Окремі економісти вважають, що реальні процентні ставки не мають значного впливу на динаміку заощаджень, проте деякі вчені відслідковують позитивний зв'язок між реальною відсотковою ставкою і обсягом заощаджень.

4. Податкові ставки. Збільшення податкових ставок зменшує дохід кінцевого використання домогосподарств і, як наслідок, скорочує їхнє споживання і заощадження.

5. Розвиток системи державного соціального забезпечення. Система соціального забезпечення знижує мотивацію домогосподарств до створення страхового запасу на випадок непередбачених подій (хвороби), а також подій, які воно може спрогнозувати (вихід на пенсію). Отже, її розвиток знижує частку доходу, яка зберігається.

6. Розвиток страхування внесків. Гарантії держави, як і збільшення фінансової стабільності банківської системи, підвищують привабливість інвестиційних інструментів для домогосподарств і приводять до збільшення обсягів заощаджень. З іншого боку, процентні ставки і ризик внесків перебувають у прямо пропорційній залежності. Таким чином, за збільшення надійності заощаджень банки звичайно знижують процентні ставки, що

може нівелювати привабливість внесків. Отже, необхідно враховувати не стільки надійність фінансової системи країни і гарантії держави, скільки співвідношення ризиків і реальної відсоткової ставки.

7. Розвиток ринків капіталу. Ринок капіталу виконує подвійну функцію акумулювання заощаджень і видачі кредитів для домогосподарств. Якщо ринок пропонує різноманітні роботоздатні інструменти для здійснення заощаджень та інвестування, їхні обсяги в остаточному підсумку збільшуються. З іншого боку, доступність споживчого кредитування може зменшити потребу домогосподарств накопичувати з метою придбання дорогих товарів і послуг. Тобто заощадження можуть зменшитися. Отже, вплив розвиненості ринків капіталів можна визначити як неоднозначний.

8. Демографічні чинники. На мікрорівні можна виділити такі чинники, що суттєво впливають на ощадну активність окремого домогосподарства: вік, стать, соціальний стан, освіту особи, яка приймає рішення щодо фінансової поведінки домогосподарства загалом. На макрорівні виділяють величини окремих вікових груп населення, груп, які відрізняються за освітою, кількістю дітей тощо. Відомо, що сім'ї беруть кредити у молодому віці, у середньому віці відпрацьовують отримані кредити і накопичують заощадження для забезпечення старості, а в літньому віці витрачають накопичені заощадження. Отже, відсоткове співвідношення домогосподарств за віковими групами багато в чому визначає ощадну активність домогосподарств для національної економіки загалом. Крім того, позитивний вплив на ощадну активність формує рівень освіченості домогосподарств. З підвищенням частки населення з вищою освітою частка доходу, який зберігається, в економіці збільшується.

На ощадну поведінку домогосподарств в умовах транзитивної економіки впливають також додаткові чинники, не відображені у стандартних класифікаціях.

1. Рівень корупції в країні. Внаслідок перерозподілу доходів усередині суспільства на користь домогосподарств, які у володінні мають корупційні ресурси, зменшуються доходи інших домогосподарств, що в короткостроковій перспективі знижує їхню ощадну активність. Водночас домогосподарства, які одержали незаконні доходи, схильні спрямовувати ці кошти або на поточне споживання, або на збільшення неорганізованих заощаджень. Водночас такі домогосподарства готові відмовитися від можливого додаткового інвестиційного доходу, а також понести інфляційні витрати для того, щоб приховати незаконно отриманий дохід. Отже, високий рівень корупції в країні знижує ощадний потенціал домогосподарств.

2. Привабливість і можливість порушення податкового законодавства. З одного боку, ухилення від сплати податків спричинює збільшення доходу кінцевого використання, що дає можливість у короткостроковому періоді збільшити обсяги і частку заощаджень. З іншого боку, такі домогосподарства – платники податків будуть прагнути офіційно не показувати реальні

доходи, що призводить, так само як і корупція, до збільшення поточного споживання і обсягів неорганізованих заощаджень.

3. Передбачуваність в економічній політиці і базових макроекономічних параметрах. Будь-яка невизначеність майбутнього економічного розвитку збільшує частку доходу, який домогосподарства спрямовують на цілі заощадження через підвищення необхідності страхування рівня свого споживчого стандарту. Якщо домогосподарство впевнене у майбутніх параметрах інфляції, курсу валют, економічній і соціальній політиці держави, необхідність у створенні додаткових страхових резервів зменшується.

4. Довіра до фінансових інститутів і наявність зручних інструментів інвестування. У разі наявності надійних інвестиційних інструментів, доступних для більшості домогосподарств, заощадження збільшуються. Внаслідок браку таких інвестиційних інструментів і високої недовіри до фінансових інститутів заощадження в економіці будуть нижчими потенційних. До того ж вони значною мірою матимуть неорганізовану форму.

5. Досвід ефективної ощадної й інвестиційної діяльності. За наявності такого досвіду обсяги заощаджень збільшуються. Не маючи позитивного досвіду заощаджень, у разі втрати заощаджень у минулому, домогосподарство втримається від більших заощаджень і сконцентрує основну їхню частину в неорганізованій формі.

2. Використання основних форм заощаджень громадян, їх переваги та недоліки

Масове зберігання людьми грошей у готівці (неорганізовані грошові заощадження), незважаючи на всі звернення щодо використання раціональніших форм збереження заощаджень і підтримки національної економіки, значною мірою пояснюється природним суб'єктивним відчуттям ризику можливих збитків, яке посилюється вкрай негативним досвідом, набутим у часи гіперінфляції, сертифікаційної приватизації та фінансових пірамід.

Перед населенням постійно постає питання, в якому вигляді доцільніше зберігати кошти. Домогосподарство усвідомлює, що зберігання коштів у банківських установах буде обтяжене депозитним ризиком. Депозитний ризик – можливість повного чи часткового неповернення вкладів або затримка їхнього повернення через імовірне банкрутство банку. Цей ризик може бути спричинений неправильним оцінюванням та невдалим вибором банківської установи для здійснення депозитних операцій. Зниження депозитного ризику можна забезпечити низкою методів та інструментів, зокрема шляхом страхування депозитних вкладів, формуванням депозитного портфеля домогосподарства тощо.

Практика свідчить, що значна частина громадян переконана у потребі диверсифікації своїх вкладів на депозитних рахунках у кількох банках, і хоча роздрібнення вкладів населення створює певні незручності для

вкладників, водночас воно дає змогу знизити ступінь депозитного ризику. У цьому контексті домогосподарство цікавлять в основному такі показники:

- ризик можливого банкрутства комерційних банків, у яких домогосподарство зберігає чи має намір розмістити свої кошти;

- публічний рейтинг банків, у яких домогосподарство розміщує свої заощаджені кошти;

- ставки відсотків за депозитами.

Однією з ключових проблем у цій сфері є обмежений доступ до інформації про поточний фінансовий стан банків, яким домогосподарства довірили чи могли б довірити на зберігання свої заощадження. У згаданому контексті необхідним є розвиток ефективної інфраструктури фінансових ринків, яка могла б слугувати додатковим стимулом до зростання обсягів організованих заощаджень населення. Україні потрібна система рейтингових агентств, яка б сприяла забезпеченню прозорості у процесі прийняття важливих фінансово-інвестиційних рішень. Актуальним також є завдання щодо створення широкої мережі державної та комерційної систем інформаційно-консультативного обслуговування населення (консалтингових фірм), чому активно має сприяти держава.

Серед різноманітних форм заощаджень домогосподарств, як стверджують фінансисти, нині найефективнішою є банківські метали, проте ця форма заощаджень має і певні недоліки. Банківські метали продаються тільки у формі злитків, які не кожне середнє українське домогосподарство може дозволити собі придбати. До того ж злитки металів не мають високої ліквідності. Позитивним фактором є те, що дорогоцінні метали цінувались завжди, і сьогодні їх вартість продовжує зростати. Заощадження на основі банківських металів підходять для отримання прибутку та у деяких випадках для забезпечення майбутніх планових витрат. Однак, спираючись на світовий досвід, можна стверджувати, що ця форма заощаджень є найбільш ефективною у довгостроковій перспективі.

Перевага гривневих депозитів полягає у тому, що вони компенсують вплив інфляції, проте їх ліквідність, тобто здатність якнайшвидше перетворюватися на товари і послуги, на строковому депозиті різко знижується. Така форма може використовуватися домогосподарствами для отримання прибутку, забезпечення майбутніх потреб, купівлі дорогих товарів, а також іноді може діяти мотив звички домогосподарства до заощадження.

Депозити в іноземній валюті можуть принести як прибуток, так і збиток. Результат залежить від динаміки валютного курсу гривні. Ліквідність коштів у такій формі є дещо нижчою за попередню форму заощаджень.

Відтік депозитів з банків спричинений збільшенням недовіри до банківських установ України, що підкріплюється зростанням кількості банків, в яких була введена тимчасова адміністрація та тих, що перебувають на стадії ліквідації.

Невиконання підприємствами та фінансовими інститутами взятих на

себе зобов'язань призводить до того, що вільні грошові кошти домогосподарств зберігаються поза фінансовим ринком в національній валюті або стабільній іноземній валюті.

Реальна вартість заощаджень національної валюти в готівковій формі має тенденцію до зниження під впливом інфляційного зростання цін в Україні. Істотною перевагою зберігання коштів у готівці є високий рівень їх ліквідності.

Заощадження у готівковій формі іноземної валюти мають досить високий рівень ліквідності. Водночас це є досить нестабільним фінансовим активом, що зумовлюється ймовірністю різкої ревальвації гривні. Така нестабільність є основним аргументом проти заощадження коштів в іноземній валюті. Навіть якщо курс іноземної валюти до гривні за період залишиться незмінним, домогосподарство все одно втрачає кошти, адже курс купівлі валюти завжди менший, ніж курс її продажу. Тобто щоб досягти своєрідного порогу рентабельності, потрібно, щоб наприкінці періоду курс купівлі іноземної валюти зріс до рівня курсу продажу на початку періоду.

Отже, залежно від мотивів заощадження домогосподарствам потрібно вибирати конкретну їх форму, яка буде максимально сприяти досягненню поставлених цілей. Під час прийняття рішення про форму заощадження потрібно враховувати також інфляційний фон країни і те, що реальна вартість грошей буде змінюватись.

3. Проблеми трансформації заощаджень домогосподарств в інвестиції

Одним із найактуальніших питань нині продовжує залишатися проблема трансформації заощаджень населення в інвестиції, адже саме через інвестиції здійснюється вплив заощаджень на функціонування усїєї економічної системи.

Під *трансформацією заощаджень домогосподарств в інвестиції* розуміється механізм перетворення тимчасово вільних коштів (грошових ресурсів) домогосподарств у фінансові та нефінансові (матеріальні і нематеріальні) активи з метою отримання майбутнього доходу на ці вкладення.

В цьому випадку існують «два методи перетворення заощаджень в інвестиції: прямий та опосередкований».

За прямого методу кошти переміщуються безпосередньо від інвесторів до позичальників, і у такому випадку інвестори беруть на себе значну частину ризиків, пов'язаних з інвестуванням.

За опосередкованого методу зв'язок між інвесторами і позичальниками реалізується через фінансових посередників (банки, інвестиційні, страхові компанії, недержавні пенсійні фонди тощо), які забезпечують переміщення коштів від інвесторів до позичальників.

Трансформація заощаджень домогосподарств в інвестиції передбачає майбутнє зростання доходу за рахунок максимально прибуткового

вкладення вільних грошових ресурсів за умови мінімізації інвестиційних ризиків. Саме високі ризики обумовлюють значні обсяги заощаджень населення в готівковій національній та іноземній валюті поза фінансово-кредитною системою як найбільш безпечні в умовах економічних та політичних потрясінь.

Світовий досвід переконує, що у країнах, які розвиваються, основною метою інвестування готівкової національної та іноземної валюти є не стільки отримання доходу, скільки збереження її вартості в умовах інфляції. Адаже у країнах з нестабільною економікою домогосподарства здійснюють готівкові вкладення, передусім, з метою страхування від інфляційного знецінення, а уже потім, за змоги, з метою використання їх як капіталу.

Відтак, потрібно враховувати той факт, що сукупні поточні інвестиції домогосподарств (тобто заощадження, які через механізм фінансового ринку залучені до економічних процесів) «мають своїм джерелом як організовані, так і неорганізовані накопичені заощадження».

Водночас, держава не має самоусуватися від регулювання приватних інвестицій, а її роль у цьому процесі має полягати у правовому регулюванні та ліцензуванні окремих видів діяльності, а також створенні системи ефективного державного контролю за збереженістю приватних заощаджень.

Важливим питанням, пов'язаним із трансформацією заощаджень домогосподарств в інвестиції, є підвищення рівня інвестиційної грамотності та освіченості приватних інвесторів. За умов постійної зміни кон'юнктури ринку приватному інвестору, котрий не володіє потрібною інформацією, дуже важко уникнути втрат. Відтак проведення інформаційно-освітньої роботи серед населення стосовно роз'яснення переваг та ймовірних ризиків за використання тих чи інших фінансових інструментів є особливо актуальним в сучасних умовах.

В сучасних умовах вітчизняної економіки особливого значення набуває податкове стимулювання інвестицій населення. Звільнення від оподаткування інвестиційних доходів у сучасних економічних умовах для дрібних власників дозволить підвищити дохідність інвестицій для таких осіб і зробить їх привабливою альтернативою, на котру, як правило, зважають громадяни.

До іншої особливості вітчизняного інвестиційного процесу відносимо те, що в Україні донині не завершено процес формування середнього класу, який є основним інвестором в економічно розвинених країнах світу.

Ще однією важливою проблемою, пов'язаною із ощадно-інвестиційними процесами, є відсутність в Україні належних умов для диверсифікації інвестицій. Вітчизняні потенційні інвестори високо оцінюють ризики вкладень у фінансові активи.

Необхідно відмітити, що на процес трансформації заощаджень домогосподарств в інвестиції великий вплив здійснює інфляція. Знецінення грошей обумовлює нестійкість формування заощаджень, посилює диференціацію та майнову нерівність домогосподарств, оскільки призводить

передусім до знецінення заробітних плат, пенсій і допомог. Проте від знецінення потерпають індивідуальні доходи не лише працівників бюджетної сфери, але й представників середнього класу (причому останні мають навіть менше можливостей для індексації своїх доходів).

Проте найважливішою проблемою, пов'язаною із трансформацією заощаджень домогосподарств в інвестиції, є відновлення довіри населення як до держави та національної грошової одиниці загалом, так і до інституцій фінансового ринку зокрема.

В сучасних умовах української економіки вкрай необхідними є розроблення і впровадження дієвих та ефективних механізмів залучення заощаджень вітчизняних домогосподарств до економічних процесів. *Серед найбільш пріоритетних напрямів виокремлюють:*

- інституціональний (становлення і стрімкий розвиток, окрім розгалуженої мережі банківських установ, різноманітних небанківських фінансово-кредитних інституцій: кредитних спілок, недержавних пенсійних фондів, інститутів спільного інвестування тощо);

- інструментальний (розширення переліку фінансових послуг і продуктів, що надаються приватному інвестору, а також продукування нових інвестиційних інструментів, створення належних умов для диверсифікації вкладень домогосподарств);

- гарантійний (удосконалення чинного законодавства щодо гарантування вкладів фізичних осіб з урахуванням передового зарубіжного досвіду, а також захист і підтримка конкурентних позицій вітчизняних фінансових установ стосовно аналогічних установ-нерезидентів на українському ринку, адже входження у національну фінансову систему іноземних власників та іноземного капіталу ускладнює процес прогнозування та контролю за ефективністю їх функціонування);

- освітньо-інформаційний (створення належних умов для здобуття громадянами необхідних знань щодо основних тенденцій та особливостей функціонування фінансового ринку, а також доступних пересічному інвестору джерел отримання необхідної фінансової інформації).

4. Формування інвестиційного портфеля домогосподарств

Одним з основних завдань управління фінансами домогосподарства є оптимізація його інвестиційного портфеля з метою зниження фінансових ризиків і підвищення дохідності вкладень. В процесі формування інвестиційного портфеля реалізуються інвестиційні уподобання членів домогосподарства та їх ставлення до фінансових ризиків.

Інвестиційний портфель домогосподарства – це сукупність фінансових інструментів, у які домогосподарства вкладають свої тимчасово вільні кошти з метою отримання максимального доходу та мінімізації ймовірних ризиків.

Основними фінансовими інструментами, що входять до інвестицій-

ного портфелю домогосподарства, можуть бути: депозити у національній та іноземній валютах, державні цінні папери, акції та облігації підприємств і корпорацій, паї (частки) в інститутах спільного інвестування, а також золоті злитки, нерухомість тощо.

Під управлінням інвестиційним портфелем розуміється «діяльність щодо його формування і реструктуризації при зміні зовнішніх і внутрішніх умов здійснення фінансових інвестицій».

Ефективність управління інвестиційним портфелем передбачає необхідність проведення його постійного моніторингу з метою поточного коригування інвестиційних рішень домогосподарств.

Специфіка інвестиційного процесу у сфері фінансів домогосподарств досить тісно пов'язана із психологічними особливостями їхніх членів. Багатьом із них досить важко відмовитися від поточного споживання заради майбутнього збільшення доходу, тому доволі часто навіть скрупульозно розроблені інвестиційні плани на практиці залишаються нереалізованими.

Процес прийняття членами домогосподарства інвестиційних рішень проходить у кілька етапів:

I етап – члени домогосподарства формують свої основні інвестиційні цілі, які можуть різнитися залежно від віку і величини отримуваних доходів.

II етап – в процесі детального аналізу бюджету домогосподарства формується обсяг заощаджень, які можуть бути проінвестовані.

III етап – вивчаються альтернативні можливості інвестування заощаджень та аналізуються фінансові інструменти для їх реалізації.

IV етап – інвестори оцінюють ймовірні фінансові ризики від вкладення коштів.

V етап – члени домогосподарства здійснюють аналіз дохідності інвестицій у разі певного рівня фінансових ризиків.

VI етап – інвестори безпосередньо вкладають кошти у вибрані ними фінансові активи.

VII етап – забезпечується поточний аналіз ризиків, дохідності та ліквідності вкладень і, за необхідності, вносяться корективи у розміщення коштів, спрямованих на інвестиційні цілі.

Управлінню інвестиційними процесами на рівні домогосподарств характерні такі специфічні риси:

- існування вузького горизонту планування і прийняття рішень щодо інвестицій в умовах загальної макроекономічної нестабільності, відповідно;

- недостатність заощаджень як джерела потенційних інвестицій, яка обумовлена низьким рівнем доходів населення. Як правило, заощадження громадян в умовах трансформаційної економіки формуються на випадок непередбачених подій; відповідно, вони мають бути високоліквідними;

- незначну диверсифікацію інструментів, які входять до інвестиційних портфелів домогосподарств, через нестійкість

фінансово-кредитних інститутів та нерозвиненість фінансового ринку загалом;

- надзвичайно низьку інвестиційну культуру населення як особливий тип поведінки, оснований на усвідомленні важливої ролі управління особистими фінансами для забезпечення високого рівня життя своєї родини.

Під час управління інвестиційним портфелем необхідно:

- плануючи інвестиції, обов'язково вивчати альтернативні їх варіанти. Корисно завжди радитися, збирати інформацію, консультуватися зі спеціалістами, переглядаючи рейтинги фінансових установ, вивчаючи сайти відповідних організацій. Доцільно також детально аналізувати конкретні факти та їх інтерпретацію;

- приймаючи рішення про інвестування, обов'язково вивчати документи, читати і запитувати, щоб самим навчитися розуміти особливості обраного для вкладень сегменту ринку, що безумовно збільшуватиме шанси щодо прийняття правильного інвестиційного рішення;

- детально аналізувати взаємозв'язок ризику і дохідності, пам'ятаючи про те, що чим більшим є імовірний дохід, тим більшим буде і ризик;

- завжди намагатися розподіляти ризики, за жодних обставин не вкладати усі свої заощадження в один фінансовий інструмент, яким би надійним він не видавався. Потрібно обов'язково диверсифікувати інвестиції, використовуючи різні інструменти: банківські депозити (як гривневі, так і валютні), вкладення у нерухомість, цінні папери, банківські метали тощо;

- крок за кроком вибудовувати власну інвестиційну стратегію («краще недосконалий план, ніж ніякого»), бажано на основі чітко усвідомлених фінансових рішень;

- за змоги формувати резервний фонд на випадок непередбачених обставин;

- ніколи не вкладати останні гроші, адже це дуже ризиковано. До того ж, інвестиції не мають зменшувати рівень задоволення основних поточних потреб членів домогосподарства;

- не піддаватися тиску, коли хтось агітує дуже швидко і терміново вкласти гроші, обіцяючи неймовірні вигоди (як правило, у 99 % подібних ситуацій виникають збитки).

Безумовно, знання основ інвестиційного менеджменту необхідні кожному. Багато громадян уже використовують їх у своїй практичній діяльності, адже формування особистої фінансової безпеки потребує таких знань.

ТЕМА 6. ФОРМУВАННЯ І РЕАЛІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ ПОВЕДІНКИ У КОНТЕКСТІ УПРАВЛІННЯ ОСОБИСТИМИ ФІНАНСАМИ

1. Фінансова поведінка населення: суть, основні види та чинники впливу.
2. Моделі та стратегії особистої фінансової поведінки, їх класифікація.
3. Фінансова грамотність населення та її вплив на формування фінансової поведінки громадян.
4. Напрями активізації особистої фінансової поведінки в сучасних умовах.

1. Фінансова поведінка населення: суть, основні види та чинники впливу

Фінансова поведінка населення – це особливий різновид економічної поведінки, пов'язаної з поведінкою населення на ринку фінансових продуктів і послуг, що передбачає мобілізацію, перерозподіл та інвестування грошових ресурсів населення, які є в їхньому розпорядженні.

Існують такі види фінансової поведінки населення:

1. *Активна* – характеризується прагненням індивіда освоювати приклади нової поведінки; наявністю високого рівня інформаційного інтересу до того, що відбувається на фінансових ринках; підвищеною готовністю індивіда до ризику;

2. *Рутинно-еволюційна* – вирізняється прагненням використовувати приклади фінансової поведінки, наявні на зрілій стадії ринку; низьким рівнем інформованості щодо проблем фінансової системи та відсутністю бажання отримувати інформацію; небажанням ризикувати, прагненням до стабільності; дотриманням звичних норм фінансової поведінки, слабкою рефлексією відносно своїх дій на ринку; високим рівнем емоційності оцінок фінансової ситуації; низькою самооцінкою своїх здібностей, що стосуються прийняття кваліфікованих фінансових рішень, бажанням перекласти відповідальність за прийняття таких рішень, насамперед, на державу; неупередженим ставленням до товарів та фінансових структур, які виникають.

3. *Показна* – характеризується підвищеним рівнем соціального оптимізму; пониженою раціональністю оцінок як поточного, так і майбутнього матеріального становища своїх сімей; високим рівнем емоційності на рівні з прагматизмом; формуванням уявлень про фінансову поведінку на основі, найімовірніше, ідеальної моделі, аніж раціональних розрахунків.

Відповідно до інших джерел, виділяють чотири типи фінансової поведінки індивідів: активний, адаптивний, пасивний, відсторонений.

У цьому разі адаптивний тип характеризується прагненням людини у

випадку матеріальних труднощів до підвищення свого доходу шляхом підробітків, переходу на більш високооплачувану роботу тощо.

Пасивний тип вирізняється принциповими змінами в підходах до споживання. У цьому випадку людина, яка має матеріальні проблеми, думає не про те, як відновити або розширити свої можливості, а як обмежити свої потреби в харчуванні, одязі, відпочинку, лікуванні тощо.

Разом з тим, *відсторонений* тип економічної поведінки характеризується такими соціально-економічними відносинами, коли у певного суб'єкта немає необхідності турбуватися стосовно можливих матеріальних труднощів, оскільки хтось інший бере на себе вирішення цих проблем.

Дослідження фінансової поведінки населення за умов ринкових перетворень потребує чіткого розмежування доринкового та ринкового її типів. Для *доринкового типу* поведінки характерною була формула «гарантований дохід ціною мінімальних трудових затрат». Такий тип поведінки населення добре вписувався у реалії радянської економіки та був сформований могутньою командно-адміністративною системою, яка виховувала людей, не здатних приймати відповідальні фінансові рішення та ризикувати. Водночас *вихідний тип ринкової поведінки* індивідів можна охарактеризувати формулою «максимум доходу ціною максимуму трудових затрат». Представники цього типу демонструють високу міру економічної активності, розуміння того, що ринок надає можливість для підвищення їхнього матеріального становища відповідно до докладених зусиль, знань та вмінь.

В процесі формування та реалізації відповідних моделей і типів фінансової поведінки населення, які характеризуються певним набором застосовуваних стратегій, домогосподарства приймають певні рішення.

В економіці на теоретичному рівні використовуються два класи моделей прийняття рішень у домогосподарствах – унітарні та колективні.

Унітарні моделі розглядають домогосподарство як єдине об'єднання, що приймає відповідні рішення. Водночас вони передбачають існування вихідної функції забезпечення добробуту всіх членів домогосподарства, яка змушує об'єднувати всі наявні ресурси, включаючи працю, продовольство та інші блага, а також фінансові та інформаційні потоки.

Колективні моделі прийняття рішень бувають як кооперативні, так і некооперативні. Кооперативні моделі розглядають формування домогосподарства як кооперативного підприємства, а прийняття рішень – як типову проблему оптимізації доходу від шлюбу для обох партнерів. Однак обмеженням в цьому випадку є загальний дохід подружжя. Водночас некооперативні колективні моделі зображають домогосподарство як гендерно ізольовані господарства, пов'язані взаємними вимогами до доходів, землі, благ і праці його членів.

На фінансову поведінку населення впливає не лише історично сформований національний менталітет, а й вік людини, її належність до певного покоління.

Однак найбільший вплив на фінансову поведінку домогосподарств спричиняють політична та соціально-економічна ситуації в країні. Коли національна економіка знаходиться на підйомі, рівень безробіття є низьким, валютний курс – стійким, у людей виникає впевненість у завтрашньому дні і вони вільніше поводяться з грошима – сміливіше йдуть на витрату зроблених раніше заощаджень, купують у кредит, щедріше ставляться до витрат на розваги. Однак економічні труднощі, зростання безробіття, загроза війни або політичних потрясінь примушують їх відкладати гроші «на чорний день», робити заощадження на майбутнє, що уповільнює обіг грошей, зменшує обсяги продажів на ринку і ще більше підсилює негативні тенденції в економіці.

Під час з'ясування особливостей формування фінансової поведінки домогосподарств необхідно враховувати не лише об'єктивні фактори, що впливають на її зміну, але й спонукальні мотиви вибору стратегії реалізації дохідної, споживчої, ощадної, кредитної, інвестиційної поведінки індивідів, а також мотиви всіх членів сім'ї, які спонукають їх брати участь у спільній діяльності домогосподарства.

2. Моделі та стратегії особистої фінансової поведінки, їх класифікація

Існує три основні моделі фінансової поведінки: споживча, заощаджувальна та інвестиційна. Кожна модель характеризується певним набором застосовуваних стратегій, рівнем їхньої диверсифікації, ступенем концентрації активних і пасивних стратегій, ліквідністю результату, цільовим спрямуванням.

Споживча модель фінансової поведінки характеризується мінімальною диверсифікацією стратегій та інструментів, а також максимальною концентрацією пасивних стратегій, наявністю неліквідних активів, необхідністю першочергового вирішення найнагальніших поточних проблем.

Заощаджувальна модель фінансової поведінки характеризується максимальною диверсифікацією стратегій, помірною концентрацією активних і пасивних стратегій, а також акцентом на забезпечення заощаджень від знецінення.

Інвестиційна модель фінансової поведінки характеризується максимальною концентрацією активних стратегій, акцентом не стільки на збереження заощаджень, скільки на дохідні вкладення, які сприяють їхньому збільшенню.

Виокремлюють активну та пасивну стратегічні моделі поведінки домогосподарств.

Про *пасивність* соціально-економічної поведінки домогосподарства можна говорити за реалізації ними стратегії інституційного та мережевого запозичення, споживчої мінімалістської, а також стратегії готівкових заощаджень і пасивних форм трудової та міграційної стратегії.

Активна модель поведінки характеризується сукупністю стратегій домогосподарства, які складаються із заощаджувальної інституційної,

споживчої довгострокової, активної трудової та міграційної. Не завжди стратегії домогосподарств у своєму поєднанні формують лише активну або лише пасивну модель соціально-економічної поведінки індивідів.

Виділяють такі види стратегій фінансової поведінки домогосподарств:

1) кредитна стратегія або стратегія запозичення, яка, зі свого боку, поділяється на інституційну (кредити в банку, позика під майно) та мережеву (позика в родичів і друзів);

2) споживча стратегія, яка, так само, поділяється на довгострокову (майнову, тобто направлену на накопичення майна) та короткострокову (мінімалістську стратегію), яка орієнтована на просте відтворення домашнього господарства та забезпечує задоволення мінімальних фізіологічних потреб всіх членів домогосподарства;

3) заощаджувальна стратегія, яка містить в собі як інституційні інвестиції (банківські депозити, купівля акцій і облігацій тощо), так і стратегію готівкових заощаджень;

4) демографічна стратегія, направлена як на розширення домогосподарства за рахунок народження дітей, так і його зменшення за рахунок поділу складного домогосподарства на прості (наприклад, у випадку купівлі окремої квартири);

5) трудова стратегія, яка охоплює сферу та галузь занять членів домогосподарства, ступінь активності трудової діяльності. Водночас виділяють активні (збереження робочого місця, пошук додаткового місця роботи та додаткових джерел для існування) та пасивні (пошук іншої роботи) стратегії;

6) міграційна стратегія, яка тісно пов'язана з трудовою стратегією, однак не тотожна їй. Ця стратегія вказує на міграційний потенціал домогосподарства та на його територіальну мобільність з метою пошуку робочих місць. Можна виділити активну та пасивну міграційні стратегії;

7) рольова стратегія. Характеризується рольовим розподілом у межах домогосподарства.

Під час дослідження фінансової поведінки доцільно виділяти такі фінансові стратегії: стратегію взятих кредитів (банківських, товарних, іпотечних); стратегію наданих кредитів; стратегію державних трансфертів (орієнтація домогосподарства на такі джерела доходів, як заробітна плата, пенсії, аліменти, стипендії, допомоги); стратегію організованих вкладів; страхову стратегію; стратегію готівкових заощаджень; стратегію приватних трансфертів (борги родичам і знайомим, заборгованість з оплати житлово-комунальних послуг більше, ніж за три місяці); стратегію цінних паперів.

Зі свого боку, моделі та стратегії фінансової поведінки формуються під впливом таких основних факторів, як: політична й соціальна стабільність; рівень довіри до держави та фінансової системи; рівень розвитку фінансового ринку та його інфраструктури; економічна й фінансова грамотність; правова система; соціально-психологічні та соціально-культурні стереотипи тощо.

3. Фінансова грамотність населення та її вплив на формування фінансової поведінки громадян

Фінансова грамотність виражає вміння розпоряджатися коштами з мінімальними ризиками та максимальним прибутком.

Належний рівень фінансової грамотності населення здійснює позитивний вплив як на економіку держави, так і на рівень добробуту й доходи її громадян, сприяє раціоналізації фінансової поведінки домогосподарств. Високий рівень фінансової грамотності дозволяє індивіду ефективніше управляти власними фінансовими ресурсами, вкладаючи тимчасово вільні кошти в різноманітні фінансові інструменти, сприяє формуванню та реалізації активних заощаджувальної й інвестиційної моделей фінансової поведінки.

Вплив фінансової грамотності на фінансову поведінку домогосподарства:

1. Підвищує рівень користування фінансовими продуктами, прозорість фінансового ринку, його стабільність.

2. Сприяє зростанню фінансового добробуту домогосподарств завдяки раціоналізації сімейного бюджету, розвитку здатності управляти власними фінансами впродовж життєвого циклу родини.

3. Забезпечує захист населення від шахрайства, підвищує фінансову безпеку громадян.

4. Сприяє підвищенню професійної кваліфікації працівника, що допомагає домогосподарству покращити своє матеріальне становище, а з іншого боку – роботодавцям отримати більш кваліфіковані трудові ресурси.

5. Сприяє надходженню коштів населення в економіку регіонів та країни загалом і розширенню на цій основі фінансування реального сектора економіки.

З огляду на те, що *мотивація до активної фінансової поведінки* визначається,

- по-перше, схильністю до накопичення багатства, турботою про споживання й інвестування в майбутньому;
- по-друге, економічним кліматом (інфляція, безробіття, ставка процента);
- по-третє, економічною інформацією;
- по-четверте, особистими інтересами,
- по-п'яте, інституційними чинниками (довіра до державних органів, ефективність системи прав, стан банківської системи й фінансового ринку, податкової системи),

вкрай важливим на рівні держави є розробка заходів щодо стимулювання активних форм фінансової поведінки домогосподарств.

4. Напрями активізації особистої фінансової поведінки в сучасних умовах

Головними державними заходами щодо стимулювання активних стратегій фінансової поведінки населення в Україні є:

- збільшення учасників процесу заощадження й інвестування на основі зростання доходів населення, вирівнювання територіального, галузевого та соціального розподілу доходів;
- зростання рівня фінансової та економічної грамотності населення, довіри до держави й фінансових інститутів;
- активізація розвитку фінансового ринку щодо різноманіття фінансових інструментів, розвитку роздрібної торгівлі фінансовими інструментами та системи страхування;
- стимулювання інвестиційної діяльності методами політики щодо регулювання доходів, реформування системи соціального та пенсійного страхування.

Слід відміти, що головними напрямками активізації ощадно-інвестиційної поведінки домогосподарств, на нашу думку, мають стати:

- забезпечення умов для зростання заощаджень населення, включаючи формування оптимальної політики зростання доходів та їх оподаткування;
- розроблення нормативно-правової основи щодо забезпечення гарантування вкладів населення і формування відповідної інституційної бази;
- створення дієвої системи акумуляції довгострокових інвестиційних ресурсів домогосподарств за допомогою широкого спектру надійних та зрозумілих для пересічного громадянина фінансових інструментів.

Відтак оволодіння основами фінансової грамотності сприятиме формуванню активних стратегій фінансової поведінки населення та підвищенню рівня добробуту українського суспільства загалом.

ТЕМА 7. УПРАВЛІННЯ ОСОБИСТОЮ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ

1. Поняття особистої фінансової безпеки, її основні критерії.
2. Фінансове шахрайство, його суть та види.
3. Методи протидії фінансовому шахрайству.
4. Основні вектори підвищення рівня особистої фінансової безпеки в сучасних реаліях вітчизняної економіки.

1. Поняття особистої фінансової безпеки, її основні критерії

Домашні господарства, будучи невід'ємним учасником ринкових відносин, мають беззаперечний вплив як на фінансовий, так і реальний сектори економіки. Роль домогосподарств у соціально-економічних процесах невіддільно зростає, адже світова економічна наука все частіше виносить на передній план домашнє господарство як основу життєдіяльності суспільства і національного добробуту.

Поняття «безпеки» містить захист фінансових ресурсів від несприятливих зовнішніх і внутрішніх факторів, що унеможливають або погіршують умови життя і розвиток людини. Особиста фінансова безпека – це рівень забезпечення особистості фінансовими ресурсами та ступінь захищеності від ризиків їх втрати.

Складовими формування фінансової безпеки є:

- обґрунтування, пошук, раціональне використання фінансових ресурсів;
- прогнозування і планування витрат;
- ефективне управління домашнім бюджетом;
- ухвалення оптимальних і раціональних рішень у фінансових питаннях;
- оцінювання ефективності здійснюваних витрат.

Фінансова безпека домашніх господарств – це фінансовий стан домогосподарств, для якого характерна стійкість до впливу зовнішніх і внутрішніх загроз, здатність реалізовувати фінансові інтереси всіх членів домогосподарства та забезпечувати їм гідний рівень життя.

Для цього необхідно здійснювати аналіз середовища, в якому функціонують домашні господарства, для виявлення потенційних загроз фінансовій безпеці ззовні, які можуть нести такі суб'єкти. Держава визначає правове поле, у межах якого існує домогосподарство, задає орієнтири його життєдіяльності. Окрім цього, вона вступає з домогосподарствами у відносини з приводу перерозподілу доходів (стягуючи податки з громадян і виплачуючи їм трансферти, наприклад субсидії). До того ж, вона реалізує суспільні блага підприємствам і населенню безоплатно або за зниженими цінами.

Суб'єкти впливу на фінансову безпеку домогосподарства: держава, фінансовий сектор економіки, роботодавці, родинні зв'язки домогосподарства.

Перманентна зміна у складі більшості домогосподарств, а саме відокремлення молодих сімей, розлучення, впливають на фінансовий стан, а відповідно, і на фінансову безпеку.

Чинники, що формують певний рівень фінансової безпеки домашнього господарства, різноманітні і не можуть бути універсальними для кожного домогосподарства. Однак є загальні, типові чинники, що впливають на рівень фінансової безпеки домогосподарства не залежно від його складу чи фінансового стану – це: політичні, економічні, соціальні, демографічні.

Політичні чинники впливу: зумовлюють потребу в передбачуваності соціально-економічної політики і базових макроекономічних параметрів, формують довіру до державних фінансових інститутів.

Економічні чинники впливу: цінова і товарна політика держави зумовлюють потребу в наявності зручних інструментів інвестування. Домашні господарства мають певні особливості формування і використання фінансових ресурсів.

Соціальні чинники впливу: освітня політика має відповідати потребам зростання економічного і промислового потенціалу держави.

Демографічні чинники нині мають усе більший вплив на фінансову безпеку домогосподарств і вони напряму пов'язані з освітньою політикою та рівнем безробіття.

2. Фінансове шахрайство, його суть та види

З правового погляду *шахрайство* є злочином проти власності, об'єктивна сторона якого полягає у заволодінні чужим майном чи правом на майно шляхом обману або зловживання довірою.

Під *фінансовим шахрайством* розуміють кримінально карані дії, які полягають у корисливих посяганнях на фінансові ресурси держави, суб'єктів господарювання та громадян і здійснюються шляхом обману.

Основними видами фінансового шахрайства стосовно фізичних осіб є:

- фінансова піраміда,
- Інтернет-шахрайство,
- шахрайство з платіжними картками,
- телефонне шахрайство тощо.

Фінансова піраміда – це організація, членство в якій набувається за умови внесення певних платежів, внесків чи іншої оплати і дозволяє отримувати прибуток членам організації залежно від кількості залучених ними учасників.

Основними ознаками фінансової піраміди є:

- необхідність вкладення значного обсягу грошових коштів;
- обіцянка високих процентів та швидкого повернення вкладених грошей;

- обов'язкове залучення нових людей, які теж вкладуть свої кошти;
- відсутність ліцензії на фінансову діяльність;
- анонімність – відсутність інформації про організаторів проекту.

Інтернет-шахрайство може здійснюватись у формі:

- жебрацтва (благодійна допомога – прохання переказати невелику суму грошей на допомогу безпритульним тваринам, термінову операцію дитині тощо);
- Інтернет-магазину-«одноденки» (покупець здійснює покупку, перераховує гроші продавцеві, а придбаний товар не отримує. Отримавши кошти аферисти видаляють сторінку з мережі Інтернет);
- ігор з миттєвим вирашем;
- шахрайства під час найму квартири (оголошення про оренду квартири за привабливою ціною. Після переказу коштів псевдовласник квартири перестає виходити на зв'язок);
- продаж через мережу Інтернет (під приводом оплати вашого товару шахрай буде намагатися дізнатися усі дані вашої платіжної картки, за допомогою яких зможе зняти кошти з вашого рахунку).

Шахрайство з платіжними картками передбачає отримання у власника платіжної картки інформації про реквізити картки шляхом введення в оману або використання підроблених сайтів.

Основні способи шахрайства з платіжними картками:

- телефонні дзвінки начебто з банку, контролюючих або правоохоронних органів з проханням назвати реквізити картки;
- направлення листа електронною поштою з повідомленням про виграш у лотерею та прохання надіслати реквізити картки для зарахування грошового призу;
- направлення листа начебто від банку з проханням надіслати реквізити картки для її підтвердження/розблокування;
- крадіжка даних з комп'ютера за допомогою шкідливого програмного забезпечення (віруси, програми віддаленого доступу тощо).

Основними видами мобільного шахрайства є:

- повідомлення про перемогу у неіснуючій акції – на телефон абонента надходить, начебто з номера оператора, коротке повідомлення з інформацією, що він виграв цінний приз і для його отримання потрібно переказати незначні кошти на номер або ж зателефонувати за ним;
- розсилка SMS на номери абонентів – дані SMS повідомлення можуть спонукати встановити програмне забезпечення, що спричиняє з'єднання з короткими номерами і несанкціоноване зняття коштів з рахунків абонентів;
- викрадення SIM-картки – використовуючи вашу SIM-карту, можна здійснювати дзвінки, користуватися банківськими послугами або використовувати переадресацію на міжнародні номери з високою вартістю зв'язку;
- вимагання грошей – зловмисники телефонують (найчастіше вночі) і повідомляють, що близька абоненту людина потрапила у неприємну ситуацію і для її вирішення потрібна значна сума коштів.

3. Методи протидії фінансовому шахрайству

З метою протидії Інтернет-шахрайству необхідно перевіряти інформацію перед тим, як надсилати благодійні кошти, фінансову допомогу; використовувати сторінки в мережі Інтернет (сайти, портали) лише відомих і перевірених Інтернет-магазинів; не намагатися заробляти в Інтернеті, використовуючи букмекерські контори, електронні казино тощо (табл. 1).

Таблиця 1 – Методи протидії Інтернет-шахрайству та їх характеристика

Методи	Характеристика
Благодійна допомога (жебрацтво)	Перевірте інформацію про особу, яка потребує допомоги, зв'яжіться телефоном, дізнайтеся чи зверталися вони у відомі благодійні організації
Онлайн магазин-«одноденка»	Необхідно використовувати сторінки в мережі Інтернет лише відомих і перевірених Інтернет-магазинів. Перед придбанням товару або послуги бажано прочитати відгуки на форумах
Миттєвий заробіток («легкі» гроші)	Нав'язлива реклама, що обіцяє високі доходи без вкладення знань і праці, є ознакою шахрайства. Не намагайтеся заробляти, коли спочатку потрібно платити, а потім ніби отримувати величезний прибуток
Подобова оренда квартири	Щоб перевірити реальність пропозиції, достатньо ввести номер власника в пошуковій системі і Ви отримаєте список сайтів, де розміщувались квартири цієї людини
Продаж через мережу інтернет	Для оплати на банківську картку достатньо знати номер з 16 цифр, тому не повідомляйте строк дії картки та CVV код. Для зарахування коштів на банківську картку не потрібно підходити до банкомата та проводити операції на вимогу «покупця»

Методи протидії шахрайству з платіжними картками:

- не називайте PIN-коду банківської картки;
- не пишіть PIN-код на картці та не зберігайте його разом з карткою;
- не повідомляйте дані платіжної картки стороннім особам (номер, строк дії, коди CVV2/CVC2);
- не передавайте картку іншій особі;
- підключіть опцію SMS-повідомлення про стан банківського рахунку та проведених операцій за вашою карткою;
- негайно повідомте банк про загублену / вкрадену картку та заблокуйте її;
- перед використанням перевіряйте банкомат а можливе встановлення додаткових приладів, які не відповідають його конструкції;
- для здійснення розрахунків через мережу Інтернет доцільно мати окрему картку, яка не дає можливості розраховуватися в магазині;
- перевіряйте рух грошей на вашому картковому рахунку.

У таблиці 2 наведено основні методи протидії мобільному шахрайству.

Таблиця 2 – Методи протидії мобільному шахрайству та їх характеристика

Методи	Характеристика
Перемога у неіснуючій акції	Не переводьте гроші та не відправляйте персональні дані третім особам. Перевірте достовірність інформації. Зверніться до сервісної служби оператора для уточнення деталей
Розсилка SMS на номери абонентів	Не поспішайте переходити за посиланням. Зверніться до оператора та перевірте послуги, які надаються за короткими номерами
Викрадення SIM-картки	Встановлюйте PIN-код на SIM-картку та пароль блокування телефону. Після виявлення втрати телефону подзвоніть до сервісної служби оператора і заблокуйте сім-картку
Вимагання грошей	Намагайтеся зберігати спокій. Уточніть у своїх друзів, близьких, чи дійсно вони потрапили в біду і потребують вашої допомоги

4. Основні вектори підвищення рівня особистої фінансової безпеки в сучасних реаліях вітчизняної економіки

Досягнути фінансової безпеки домогосподарств можна шляхом підвищення їх фінансових можливостей та забезпечення фінансової стабільності в суспільстві загалом.

Основними напрямками досягнення фінансової безпеки громадян є:

- зростання доходів домашніх господарств;
- складання бюджету домогосподарствами;
- використання самострахування;

Таблиця 3 – Напрями забезпечення фінансової безпеки громадян

Напрями	Характеристика
Зростання доходів домогосподарств	Пошук більш високооплачуваної трудової діяльності за фахом; створення власного бізнесу, отримання доходів від підприємницької діяльності; пошук нових джерел доходів; використання фінансових інструментів для отримання доходів від власності, інвестування коштів тощо
Складання бюджету домогосподарств	Планування доходів та витрат домогосподарства з метою виявлення резервів для здійснення непередбачених витрат
Використання самострахування	Формування особистого фінансового резерву; уникнення ситуацій, у яких можлива втрата частини доходу або фінансових ресурсів
Страховання за участю страхових компаній	Участь у загальнообов'язковому державному соціальному страхуванні; добровільне (майнове, особове) страхування громадян

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ватаманюк О. З. Заощадження в економіці України: макроекономічний аналіз : монографія. Львів : Вид. центр Львівського національного університету ім. І. Франка, 2020. 536 с.
2. Воскорбойніков В. Б. Фінансова грамотність молоді: практика зберігання та збільшення грошей родини. Черкаси : Маклаут, 2018. 240 с.
3. Верланов Ю. Ю. Фінансовий менеджмент : навчальний посібник. Вид. 2-ге. – Миколаїв : Вид-во ЧНУ ім. Петра Могили, 2021. 336 с.
4. Власова Н. О., П'ятак Т. В., Кочетова Т. І. Фінанси підприємств: навч. посібник : практикум / за наук. ред. проф. Власової Н. О. Харків : Світ книг, 2020. 312 с.
5. Талер Р. Поведінкова економіка. Як емоції впливають на економічні рішення : пер. з англ. / Річард Талер; пер. Світлана Крикуненко. Київ : Наш формат, 2018. 463 с.
6. Порядок обчислення середньомісячного сукупного доходу сім'ї (домогосподарства) для усіх видів державної соціальної допомоги, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 22 липня 2020 року № 632.
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/632-2020-%D0%BF#n15>
7. Personal Finance.
URL: <https://www.investopedia.com/terms/p/personalfinance.asp>
8. Колеватова А. В., Кондрацька К. В. Роль та значення фінансів домогосподарств у ринковій економіці. *Modern Economics*. 2019. № 18. С. 55-60.
9. Корнівська В. О. Формування фінансової культури українського населення в контексті мінімізації ринкової асиметрії. *Економіка і прогнозування*. 2021. № 2. С. 117–126.
10. Кривенко Л. В., Мелешко О. В. Населення як чинник розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення. *Актуальні проблеми економіки*. 2020. № 1 (103). С. 185–192.
11. Кузів І. В. Страхування як форма використання заощаджень домашніх господарств. *Економічний простір*. 2019. № 14. С. 67–74.
12. Кукель Г. С., Роледерс В. В. Проблеми фінансування сфери соціального захисту населення в Україні та шляхи їх подолання. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 10. С. 49-54.
13. Кукель Г. С., Роледерс В. В., Семчук І. В. Оцінка зайнятості в сільському господарстві України. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2020. № 1(75). Ч. 2. С. 47–51.
14. Одінцова Т. М., Тривайло А. Ю., Чмерук Г. Г. Заощадження населення як важливе джерело формування фінансових ресурсів економіки. *Вісник університету банківської справи Національного банку України*. 2020. № 2 (14). С. 3–6.

15. Харазішвілі Ю. М. Тіньова зайнятість та тіньова оплата праці в Україні: оцінка та прогнози. *Стратегія розвитку України. Економіка, соціологія, право*. 2020. № 4. С. 171–182.

16. Чернишов Г. М. До питання про визначення фінансового шахрайства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2019. Вип. 26. С. 231–234.

17. Чміль К. О. Джерела доходів домогосподарств. Пріоритети фінансово-економічного управління: матеріали Міжнародної науковопрактичної конференції. Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень. 2021. С. 78–80.

18. Kukel G., Shkurat M., Bratchuk U. Development of the digital economy as a new stage of globalization. *Innovative trends in science, practice and education: The VII International Scientific and Practical Conference, February 22 – 25, 2022. Munich, Germany, 2022*. P. 113–118.

19. Кукель Г. С. Фінансовий менеджмент домогосподарств в умовах кризи. *Сучасний менеджмент: тенденції, проблеми та перспективи розвитку* : зб. матер. Міжнар. наук.-практ. конф., 15 груд. 2022 р. Дніпро : ВНЗ «Університет імені Альфреда Нобеля», 2022. С. 131–133.

20. Цикл онлайн курсів «Просто про гроші» на освітній платформі Prometheus веб-сайт.

URL: https://courses.prometheus.org.ua/courses/course-v1:PUMB+SM101+2021_T1/about

*Навчальне електронне видання
комбінованого використання.
Можна використовувати в локальному та мережному режимах*

Галина Сергіївна Кукель

**Конспект лекцій
з дисципліни
«Управління особистими доходами і витратами»
для студентів спеціальності
075 «Маркетинг»**

Конспект лекцій

Рукопис оформила *Г. Кукель*

Редактор *Т. Старічек*

Оригінал-макет підготувала *Т. Старічек*

Підписано до видання 10.11.2023 р.
Гарнітура Times New Roman.
Зам. № P2023-131.

Видавець та виготовлювач
Вінницький національний технічний університет,
Редакційно-видавничий відділ.
ВНТУ, ГНК, к. 114.
Хмельницьке шосе, 95, м. Вінниця, 21021.
press.vntu.edu.ua;
E-mail: irvc.ed.vntu@gmail.com.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
серія ДК № 3516 від 01.07.2009 р.