

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
МИКОЛАЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Навчально науковий інститут бізнесу, інноваційного розвитку та міжнародної
діяльності

Обліково-фінансовий факультет

Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

ОСОБИСТИЙ ТА СІМЕЙНИЙ БЮДЖЕТ

конспект лекцій

для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої
освіти ОПП «Фінанси, банківська справа та
страхування» спеціальності

072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
денної форми здобуття вищої освіти

**МИКОЛАЇВ
2024**

УДК 330.567.28
О-72

Друкується за рішенням науково-методичної комісії обліково-фінансового факультету Миколаївського національного аграрного університету від 24.12.2024 р., протокол №4.

Укладач:

К. А. Мікуляк – асистент кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Миколаївський національний аграрний університет.

Рецензенти:

Д. В. Калнауз – заступник начальника Миколаївського Територіального Управління ПАТ «Банк Восток»;
С. В. Сирцева – канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування, Миколаївський національний аграрний університет.

© Миколаївський національний аграрний
університет, 2024

ЗМІСТ

Вступ.....	4
Тема 1. Особистий (сімейний) бюджет	6
Тема 2. Оцінка фінансової ситуації людини (сім'ї).....	13
Тема 3. Доходи та видатки людини (сім'ї).....	16
Тема 4. Складання та ведення сімейного бюджету.....	28
Тема 5. Поняття «фінансові цілі».....	32
Тема 6. Теоретичний базис понять «фінансова грамотність» та «фінансова дисципліна».....	41
Тема 7. Інвестування власних заощаджень.....	48
Тема 8. Форми заощаджень.....	58
Рекомендовані літературні джерела та законодавчо-нормативні акти.....	61

ВСТУП

Мета дисципліни «Особистий та сімейний бюджет» полягає в засвоєнні законів та закономірностей, типових переконань щодо витрачання коштів, а також вивченні технік та інструментів збереження та примноження грошових коштів.

Вивчення дисципліни «Особистий та сімейний бюджет» дозволить здобувачам вищої освіти поглибити теоретичні знання та набути практичних навичок щодо проведення обліку особистих фінансів, а також засвоїти корисні фінансові звички.

Компетентності: Інт К. Здатність розв’язувати складні спеціалізовані завдання та практичні проблеми у ході професійної діяльності у галузі фінансів, банківської справи, страхування та фондового ринку або у процесі навчання, що передбачає застосування окремих методів та положень фінансової науки та характеризується невизначеністю умов і необхідністю врахування комплексу вимог здійснення професійної та навчальної діяльності.

ЗК 1. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК 2. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК 6. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.

ЗК 7. Здатність вчитися та оволодівати сучасними знаннями.

ЗК 8. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

ЗК 9. Здатність бути критичним і самокритичним.

ЗК12. Здатність працювати автономно.

Програмні результати навчання:

ПРН 2. Знати і розуміти теоретичні основи та принципи фінансової науки, особливості функціонування фінансових систем.

ПРН 4. Знати механізм функціонування державних фінансів, у тому числі бюджетної та податкової систем, фінансів суб’єктів господарювання, фінансів домогосподарств, фінансових ринків, банківської системи та страхування.

ПРН 16. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв’язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати.

ПРН 19. Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань.

Тематика курсу:

Тема 1. Особистий (сімейний) бюджет.

Тема 2. Оцінка фінансової ситуації людини (сім’ї).

Тема 3. Доходи та видатки людини (сім’ї).

Тема 4. Складання та ведення сімейного бюджету.

Тема 5. Поняття «фінансові цілі».

Тема 6. Оцінка ефективності ведення бюджету.

Тема 7. Інвестування власних заощаджень.

Тема 8. Форми заощаджень.

Формування вмінь і навичок, необхідних для практичної діяльності, здійснюється на практичних заняттях, тематика яких відповідає змісту теоретичного курсу.

Структурно-логічна схема вивчення дисципліни

№ з/п	Найменування тем	Розподіл навчального часу, годин		
		ЛК	ПЗ	сам. робота
1	Особистий (сімейний) бюджет	4	2	6
2	Оцінка фінансової ситуації людини (сім'ї)	2	2	6
3	Доходи та видатки людини (сім'ї)	2	4	6
4	Складання та ведення сімейного бюджету	2	2	8
5	Поняття «фінансові цілі»	2	2	6
6	Оцінка ефективності ведення бюджету	4	4	6
7	Інвестування власних заощаджень	2	2	6
8	Форми заощаджень	2	2	6
Всього		20	20	50

Тема 1. Особистий (сімейний) бюджет

Мета: визначити сутність особистого та сімейного бюджету, а також види сімейного бюджету, дослідити методи складання та ведення особистого (сімейного) бюджету, вивчити поняття «фінансове мислення» та «фінансові звички».

1. Особистий та сімейний бюджет: поняття. Види сімейного бюджету.
2. Методи складання та ведення особистого (сімейного) бюджету.
3. Фінансове мислення та фінансові звички.

Ключові слова: особистий бюджет, сімейний бюджет, фінансове мислення, фінансові звички, метод.

Key words: personal budget, family budget, financial thinking, financial habits, method.

1. Особистий та сімейний бюджет: поняття. Види сімейного бюджету.

Сукупність надходжень і видатків людини (сім'ї) за певний період часу (місяць, квартал, рік) є її **особистим (сімейним) бюджетом**. Якщо людина живе одна, то й вирішує, як витратити зароблені гроші вона, вочевидь, самостійно. У такій ситуації, яка є, швидше, винятком, доцільно казати про складання та ведення особистого бюджету.

У більшості випадків людина є частиною сім'ї, а отже, її фінансові рішення можуть стосуватися чи зачіпати інтереси інших членів сім'ї. Відповідно, і бюджет буде вже не особистим, а сімейним.

Особистий (сімейний) бюджет є інструментом, який допомагає виваженіше підходити до ухвалення фінансових рішень. Але важливо не лише навчитися точно прогнозувати надходження та видатки, а й сформувати усталену звичку регулярно користуватися цим інструментом. У більшості людей саме з цим і виникають основні проблеми, і через певний час вони відмовляються від прогнозування та контролю надходжень і видатків. Часто причиною є втрата мотивації, що може бути пов'язано з:

- постійними витратами часу за відсутності швидких і відчутних результатів.

Безумовно, що для ретельного аналізу «чорних дір бюджету» та коригування фінансової поведінки людині потрібно накопичити певний «історичний матеріал».

Наприклад, скільки коштів сім'я спрямовує на заощадження, а скільки – на «викрадачів грошей», сказати неможливо, не зібравши інформацію про такі видатки щонайменше за кілька місяців;

- усвідомленням неприємних результатів аналізу. Інколи людині важко визнати наявність шкідливої звички, що пов'язана з витрачанням грошей

(наприклад, надмірні витрати на придбання нового одягу, який, до речі, майже не вдягається);

- необхідністю змінити власну поведінку. Прогнозування надходжень та видатків і складання бюджету можуть виявитися доволі простими завданнями.

Складніше – дотримуватися бюджету, тобто здійснювати видатки відповідно до складеного плану. Безумовно, що відмова від витратних або відверто шкідливих фінансових звичок є складною сама по собі, бо вимагає відмовитися від усталеного руху речей (наприклад, зменшення витрат на пальне для власного автомобіля вимагатиме частішого користування громадським транспортом).

Види сімейного бюджету

Залежно від того, як члени сім'ї управляють особистими фінансами та яким чином ухвалюють фінансові рішення щодо надходжень та видатків, розрізняють такі види сімейного бюджету:

- **спільний**, коли всі надходження, отримані членами сім'ї, зараховують до єдиного бюджету, а рішення щодо того, як і на що їх витратити, сім'я ухвалює спільно. Ведення такого бюджету вимагає високого рівня довіри, відкритості та взаємної відповідальності. Не останнє місце в цьому посідає готовність іти на компроміс, адже бажання різних членів сім'ї можуть серйозно різнитися;

- **роздільний**, коли надходження залишаються в того члена сім'ї, хто їх заробив (отримав). Водночас кожен дорослий член сім'ї може вільно розпоряджатися своїми коштами (наприклад, використати їх на придбання одягу або заправлення автомобіля паливом). Витрати, які є спільними для всієї сім'ї (наприклад, оренда житла, придбання продуктів харчування додому, навчання неповнолітніх дітей), розподіляють порівну або пропорційно до розміру отриманих надходжень кожного члена сім'ї. Ведення такого бюджету гарантує кожному члену сім'ї високу незалежність в ухваленні фінансових рішень. Водночас, за нерегулярних або невеликих надходжень такий підхід може ускладнити фінансування ключових потреб сім'ї;

- **спільно-роздільний**, коли частина надходжень кожного з членів сім'ї спрямовується в «загальний казан», звідки гроші використовуються на фінансування сімейних потреб (наприклад, харчування, комунальні платежі, господарські витрати), а залишком надходжень кожен розпоряджається на власний розсуд.

Будь-який із наведених способів ведення сімейного бюджету має свої плюси та мінуси. Кожна сім'я сама вирішує, як вести сімейний бюджет, спільно чи роздільно, або які витрати фінансувати із «загального казана».

2. Методи складання та ведення особистого (сімейного) бюджету.

Конверти, глечики та золоте правило особистих фінансів

Для ефективного управління особистими (сімейними) фінансами важливо обрати зручний та ефективний метод складання та ведення особистого (сімейного) бюджету.

Найпростішим є метод конвертів (рис. 1).

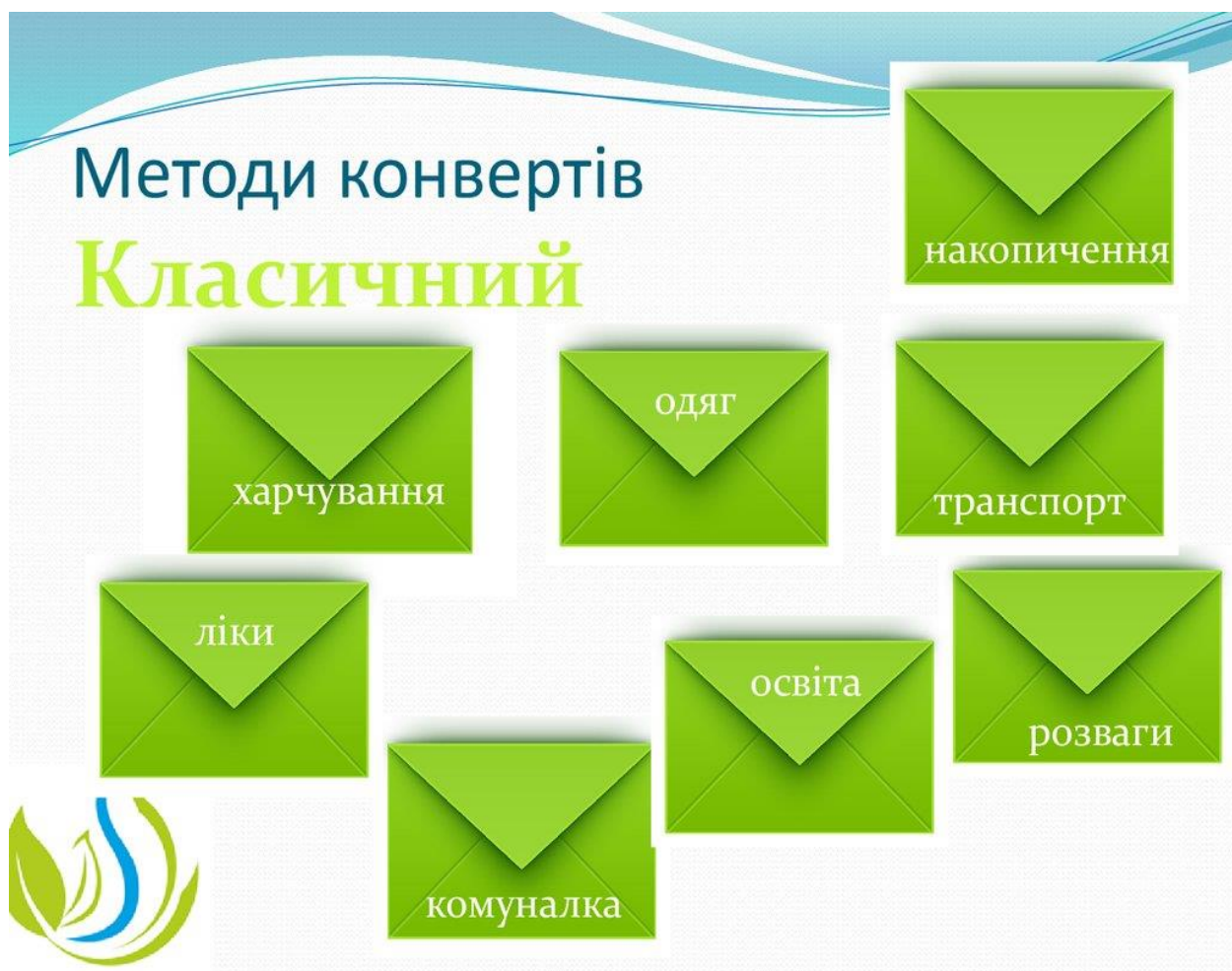


Рисунок 1.1 – Метод конвертів

Для кожної категорії видатків беруть відповідний конверт (наприклад, «на харчування», «на транспорт», «на розваги», «на заощадження» тощо). На ньому зазначають суму планованих видатків на місяць, яку можна розрахувати на основі «історичних даних» як середнє значення видатків. Кількість конвертів необмежена та визначається на власний розсуд. Усі надходження розкладають у відповідні конверти. Щоразу, коли людина витрачає кошти на якісь товари чи послуги, вона бере гроші лише з відповідного конверта. Так, якщо 25 числа певного місяця конверт «на розваги» виявився порожнім, то від походу в кіно або на концерт потрібно відмовитися. Утім, якщо гроші закінчилися в конверті «на харчування», треба брати гроші з іншого, менш важливого, конверта та переглянути суму планованих видатків на наступний місяць. Гроші, що залишилися в конвертах на кінець місяця, можна використати на заощадження або відкласти на досягнення якоїсь фінансової цілі (наприклад, «на автомобіль»).

Прогресивнішим є метод глечиків, що є еволюцією методу конвертів.

Використовуючи цей метод, родина чітко визначає декілька основних напрямів видатків і закріплює певний відсоток надходжень, які спрямовують у відповідний глечик (рис. 2).



Рисунок 1.2 – Метод глечиків

Поруч із найбільшим глечиком поточних видатків, із якого фінансуватимуться витрати на харчування, житло, транспорт, медицину, пропонується використовувати ще декілька обов'язкових глечиків:

- глечик фінансової свободи, який є запорукою фінансового добробуту людини (сім'ї): гроші з нього використовують лише на заощадження й інвестиції;
- освітній глечик, із якого фінансуватимуть витрати на освіту (навчання в школі, університеті, курсах) та самоосвіту (навчальна та професійна література, онлайн-навчання);
- резервний глечик («подушка безпеки»), гроші з якого можуть бути використані в надзвичайних ситуаціях (наприклад, ремонт автомобіля або медична операція) або в разі втрати регулярних надходжень (через непрацевдатність або втрату роботи). Із часом у такому глечику має накопичитися досить грошей, щоб покрити видатки людини (сім'ї) щонайменше на 3–4 місяці;
- глечик розваг для фінансування витрат на відпочинок (похід до ресторану або в кіно) та хобі.

Звісно, що кожна людина (сім'я) самостійно має визначити, яку частину надходжень покласти в кожний із глечиків.

Водночас важливо **пам'ятати золоте правило особистих фінансів**: «сплати спочатку собі» (англ. – «pay yourself first»). Воно полягає в тому, щоб частина кожного отриманого доходу (10-20%) спрямовувалась до **глечика фінансової свободи**, перш ніж наповнювати інші глечики, зокрема той, що пов'язаний із поточними видатками. Спочатку таке правило може здатися дивним, адже навіщо використовувати свої гроші для того, щоб сплатити за щось собі. Але якщо поглянути на це з точки зору фінансової цілі з досягнення фінансової свободи, логічним буде порівняння такого платежу з рахунком на

оплату, виставленим людиною собі «з майбутнього», коли вона досягнула фінансової свободи.

Зауважимо, що конверти та глечики є певними символами. Це не означає, що у вас і справді мають лежати гроші в конвертах (хіба що на поточні видатки).

Сьогодні є безліч електронних таблиць або мобільних додатків, у яких можуть відображатися ваші надходження та видатки. За певного рівня самодисципліни ці методи можуть бути успішно застосовані незалежно від того, у якій формі (готівковій чи безготівковій) ви отримуєте надходження та здійснюєте витрати.

Варто також пам'ятати, що основою «фінансового здоров'я» є правильне співвідношення між надходженнями та видатками. За рівнем збалансованості між надходженнями й видатками особистий (сімейний) бюджет може бути:

- **дефіцитним**, коли видатки є більшими за надходження;
- **збалансованим**, коли надходження і видатки є рівними за обсягами;
- **профіцитним**, коли надходження є більшими за видатки.

Спробуймо розібратися, який із варіантів є кращим, а який – гіршим.

Вочевидь, перевищення видатків над надходженнями є тривожним сигналом і підставою замислитися над особистою (сімейною) фінансовою ситуацією. Тому до уваги варто взяти не лише абсолютну різницю між надходженнями та видатками, а й тривалість і систематичність такої незбалансованості.

Дефіцит особистого (сімейного) бюджету є поганим явищем, коли він набуває стійкого характеру, і щомісячні видатки перевищують надходження. У такій ситуації кажуть, що людина або сім'я живе невідповідно до своїх статків.

Звідки ж можуть взятися гроші для фінансування таких надмірних видатків?

Ви вже знаєте, що отримані в борг гроші теж слід вважати надходженнями.

Здається, дефіциту бюджету можна легко уникнути, позичивши гроші в друзів або отримавши кредит у банку. Запозичені гроші стануть додатковими надходженнями й компенсують надмірні видатки.

Однак таке фінансове рішення не є вирішенням проблеми. Сьогоднішні запозичення мають бути з часом повернені. Тоді в майбутньому вони призведуть до видатків. Через це людина або сім'я може опинитися в ще гіршому фінансовому становищі. Особливе занепокоєння має викликати ситуація, коли збалансованість чи профіцитність бюджету досягається за рахунок постійного зростання боргів.

Якщо дефіцит особистого (сімейного) бюджету не є стійким, то ситуація не повинна викликати серйозного занепокоєння, адже перевищення видатків над надходженнями в одному місяці буде компенсовано за рахунок більших надходжень в другому.

А як бути з профіцитом особистого (сімейного) бюджету? Звісно, що така ситуація є кращою за дефіцит, адже після фінансування всіх видатків у розпорядженні людини або сім'ї залишається надлишок «вільних» грошей (у

готівці або на банківському рахунку). Водночас гроші можуть буквально перетворитися на «мертвий капітал».

Якщо їх не було спрямовано на заощадження й інвестиції, гроші не «працюють» та не приносять додаткового доходу. Ще більш невиправданим є наявність стійкого профіциту бюджету за умови постійних надходжень від запозичень, тобто коли людина бере в борг більше, ніж встигає витратити.

Таким чином, оптимальний варіант бюджету – це збалансований бюджет, коли надходження та видатки є однаковими за обсягами. Варто пам'ятати, що під час складання й аналізу особистого (сімейного) бюджету важливу роль відіграють не лише цифри, а й період, на який бюджет складають або за який його аналізують:

- бюджет може бути профіцитним в одному місяці, дефіцитним – у другому та збалансованим – у третьому;
- складений на один місяць бюджет може бути дефіцитним, а складений на півроку – буде збалансованим.

3. Фінансове мислення та фінансові звички.

Фінансове мислення:

1. Це те як ми відносимось до грошей наших та чужих.
2. Це те, як ми приймаємо фінансові рішення – всі рішення де є гроші – фінансові, тобто і звичайна купівля продуктів і як ми це робимо – це теж наші фінансові рішення.
3. Це те як і де ми бачимо себе щодо фінансів в майбутньому. Як плануємо це майбутнє. Чому настільки важливе фінансове мислення – тому, що від нього залежать наші фінансові результати сьогодні і завтра. Фактично навіть розділяють два види фінансового мислення – мислення бідних та мислення багатих. І в результаті в залежності від виду мислення є чіткі результати і дії.

Ставлення до часу:

- Мислення бідної людини: не задумуються про майбутнє. Часто говорять фразу «що тут планувати, якось буде», «що вже аналізувати, сталося як сталося». Нехтування часу призводить до його втрати.
- Мислення багатішої людини: відносяться до часу як до пріоритетного ресурсу. І тому планують наперед, аналізують, при найменшій можливості делегують або купують час інших.

Ставлення до заробітку:

- Мислення бідної людини – краще маленький, але стабільний дохід.
- Мислення багатішої людини – готова йти працювати на % від її результатів, навіть якщо спочатку не буде жодних гарантій і заробіток спочатку буде дуже низький.

Ставлення до себе:

- Мислення бідної людини – бояться себе рекламувати і говорити про свої плюси.

- Мислення багатії людини – вміють себе рекламувати, легко говорять про свої позитивні сторони.

Що впливає на наше фінансове мислення?

- Думки – стереотипи та переконання;
- Досвід наш і нашого близького оточення;
- Емоції, які ми відчували в тих чи інших ситуаціях;
- Правила та звички, які в собі розвиваємо щодо фінансів.

Кроки до зміни фінансового мислення:

1. Формування позитивних фінансових звичок.
2. Прогнозування нового рівня життя за допомогою думок.
3. Зміна людиною (членами сім'ї) стереотипів про гроші, багатство, фінанси, успішних людей та про великі гроші.
4. Відволікання від негативних думок – найкращим інструментом є Щоденник успіху.

Фінансові звички – це самодисципліна, яка дозволяє накопичити ресурс, який дозволить почати інвестувати та стати фінансовим незалежним (не боятись кредитів, не залежати від роботи, яка набридла тощо).

Корисні звички, які допоможуть навести лад у фінансах:

- ◆ Наявність фінансових цілей: короткострокових (на найближчий рік або півроку), середньострокових (на найближчі 2–4 роки) та довгострокових (від 5 років і далі).

- ◆ Контроль витрат та розподіл бюджету. Використання правила 50/20/30: 50% – витрати на їжу, транспорт, послуги ЖКГ, ліки; 20% – заощадження та вклади; 30% – разові покупки та розваги, як-то музеї, шопінг, кафе та ресторани.

- ◆ Позбавлення шкідливих фінансових звичок: кава вранці, поживні батончики протягом дня або доставка їжі.

- ◆ Користування правилом 10 секунд: якщо побачили свою раптову мрію, то зупиніться на 10 секунд. Зазвичай цього часу достатньо, щоб імпульс минув.

- ◆ Відкладання 10% доходу на фінансову подушку.

- ◆ Обчислення свого реального заробітку та порівняння вартості покупки з вартістю своєї робочої години.

- ◆ Постійний пошук способів підвищення своїх доходів. Крім відкриття депозиту, є й інші варіанти збільшити пасивний дохід: валютні операції, інвестиції, нерухомість.

- ◆ Не ходити до крамниць та супермаркетів, якщо розумієте, що хочете їсти. Як стверджує Елісон Цзін Сюй, голодний шлунок може спонукати нас до будь-яких дій, у тому числі імпульсних покупок у нехарчовому сегменті.

- ◆ Не заощаджувати на дійсно важливих речах. Можна купити бракований холодильник зі знижкою, який зламається за рік. А можна накопичити кошти та придбати більш якісний холодильник.

Тема 2. Оцінка фінансової ситуації людини (сім'ї)

Мета: розглянути складові оцінки фінансової ситуації людини (сім'ї), ознайомитися з особливостями визначення фінансового стану, дослідити джерела формування та напрями витрачання особистого (сімейного) бюджету.

1. Оцінка фінансової ситуації людини (сім'ї).
2. Визначення фінансового стану.

Ключові слова: фінансова ситуація, доходи, витрати, фінансовий стан, активи, пасиви.

Key words: financial situation, income, expenses, financial condition, assets, liabilities.

1. Оцінка фінансової ситуації людини (сім'ї).

Упродовж життя людина свідомо чи несвідомо ставить перед собою велику кількість цілей. Якщо досягнення цілі вимагає витрат грошей, то її слід вважати фінансовою, а суму грошей, потрібну для її досягнення, – **вартістю досягнення цілі**. Утім завжди така ціль буде пов'язана з певними людськими потребами, серед яких:

- володіти майном (придбання власного житла, автомобіля);
- вести певний спосіб життя (тривалі подорожі чи коштовне хобі);
- забезпечити опіку та догляд за близькими (накопичення грошей для навчання дітей, догляд за дітьми або батьками);
- реалізувати якусь особисту мрію (власний бізнес, створення благодійного фонду);
- досягнути часткової чи повної фінансової свободи (формування «подушки безпеки» на випадок непрацевдатності або безробіття, ранній вихід на пенсію).

Оскільки фінансові цілі пов'язані з витрачанням грошей, це вимагатиме «зробити знімок» власної (сімейної) фінансової ситуації. Це завдання має три складові (рис. 2.1).



Рисунок 2.1 – Оцінка фінансової ситуації людини (сім'ї)

Визначення фінансового стану дозволить зрозуміти, чи є необхідність поспішати вкладати грошові кошти в інвестиційні проєкти.

Використання фінансового планування у сім'ї сприяє прийняттю рішень та дозволяє зменшити невідомість у майбутньому та спланувати витрати.

При прийнятті рішень необхідно знайти баланс між емоційним та раціональним та пам'ятати, що 70% сімей мають розбіжності через ухвалення фінансових рішень.

2. Визначення фінансового стану.

Аналіз поточного фінансового стану є одним із етапів фінансового планування. Визначення фінансового стану передбачає складання людиною (сім'єю) переліку активів (всього того, що є власністю людини або сім'ї) та пасивів (того, що людина або сім'я комусь заборгувала), наприклад, як це наведено в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1 Активи та пасиви людини (сім'ї)

Активи (власність)		Пасиви (непогашені борги)	
Готівкові кошти	<i>сума</i>	Борги перед знайомими	<i>сума</i>
Кошти на поточному рахунку	<i>сума</i>	Заборгованість за кредитами: - на придбання житла; - на придбання авто; - на придбання інших товарів; - на будь-які потреби (нецільові) та за кредитними картками	<i>сума</i>
Заощадження	<i>сума</i>		
Недержавні пенсійні накопичення	<i>сума</i>		
Нерухомість	<i>сума</i>		
Цінні папери та інші інвестиції	<i>сума</i>		
Автомобіль	<i>сума</i>	Інші борги	
Інше цінне майно	<i>сума</i>	-	<i>сума</i>
Разом	<i>сума</i>	Разом	<i>сума</i>

Загальна схема особистого балансу доходів і витрат, яка може надати можливість оцінити особистий добробут та здійснити оптимізацію особистих фінансів, наведена в таблиці 2.2.

Різниця між активами та пасивами (так звані чисті активи) демонструватиме фінансовий стан людини (родини). Якщо вартість активів перевищує вартість пасивів, вона має **додатні чисті активи**. А якщо боргів більше, ніж майна, то чисті активи будуть **від'ємними**. Саме додатній розмір чистих активів і характеризує, наскільки фінансово забезпеченою є **людина (родина)**. Утім, від'ємні чисті активи не є катастрофою, але вимагають розробки свідомого плану щодо зміни фінансової ситуації на краще.

Покращити фінансовий стан, тобто перейти до додатніх чистих активів чи збільшити їхній обсяг, можливо й за допомогою зростання активів, зокрема,

збільшивши обсяг заощаджень, і шляхом зменшення пасивів, розрахувавшись із боргами.

Таблиця 2.2. Особистий бюджет доходів і витрат

Показник № з/п	ДОХОДИ		ВИТРАТИ	
	Джерела формування	Сума, грн.	Напрями витрачання	Сума, грн.
1.	Трудові доходи		Обов'язкові витрати, в т. ч.:	
1.1	заробітна плата		харчування	
1.2	премія		орендні платежі	
1.3	матеріальна допомога		комунальні платежі	
1.4	гонорар		проїзд в громадському транспорті	
1.5	доходи від авторських прав		побутові витрати	
1.6	інші		інше	
2.	Доходи від підприємницької діяльності		Особисті витрати, в т. ч.:	
2.1	Відповідно до видів підприємницької діяльності		розваги, художні книги, диски, газети, журнали	
2.2			подарунки, прикраси, святкові заходи	
2.3			одяг, взуття	
2.4			обіди на робочому місці	
2.5			інше	
3.	Доходи від особистого підсобного господарства та самозайнятості		Непередбачувані витрати	
4.	Власні заощадження та доходи від них		Інвестування (у нерухомість, активи, у себе), в т. ч.	
4.1	Доходи від депозитних та валютних операцій		здоров'я, спорт, освіта;	
4.2	інше		Вкладення коштів у фінансові інструменти	
5.	Пенсії, стипендії		Придбання товарів довгострокового користування	
6.	Доходи від здачі в оренду нерухомості		Придбання нерухомого майна	
7.	Дохід від предметів довгострокового вжитку		Допомога рідним	
8.	Позапланові та нерегулярні доходи		Формування резерву	
9.	Інші доходи		Інші витрати	
Всього	X		X	
ЧИСТИЙ (ПОТОЧНИЙ) БАЛАНС ФІНАНСОВОГО СТАНУ				

Якщо особа має великі від'ємні чисті активи та не може вчасно розрахуватися за боргами, це загрожує їй банкрутством. Це слово походить з італійської мови та означає дослівно «зламану лавку»: у середньовічній Італії існував звичай ламати меблі лихварів та торгівців, якщо вони розорялися та втрачали всі свої гроші.

Традиційно банкрутство пов'язують з неуспішними компаніями. Коли компанія збиткова і не може розрахуватися зі своїми кредиторами, суд може визнати її банкрутом і запровадити спеціальну процедуру продажу майна для погашення боргів. Утім, у деяких країнах, у тому числі в Україні, визнавати банкрутом можна й людину.

Оцінка поточних надходжень і видатків.

Оцінка поточних надходжень і видатків здійснюється для того, щоб зрозуміти, скільки грошей людина або сім'я заробляє, як швидко та на що їх витрачає.

Фінансове планування на довгий термін неможливе без оцінки доходів і складання бюджету на місяць. Для початку можна зберігати чеки і фіксувати всі витрати хоча б протягом одного чи двох місяців. Це допоможе зрозуміти, куди діваються гроші, скільки їх потрібно, на чому можна заощадити, а на чому ні.

Оцінка нематеріальних ресурсів.

«Знімок» власної (сімейної) фінансової ситуації буде неповним, якщо не оцінити нематеріальні ресурси, які можуть принести фінансову вигоду в майбутньому та стати в нагоді для досягнення фінансових цілей, як-от, вища освіта, професійні навички, знання іноземних мов, здібності чи досвід у виконанні певної роботи.

Адже надходження – основа для збільшення активів і зменшення пасивів – залежать від того, яку освіту здобула людина та яку кар'єру обрала.

Завжди існує декілька маршрутів до будь-якої цілі, і фінансові цілі не є винятком. Це означає, що необхідно не лише правильно визначити ціль, але й оцінити альтернативні шляхи її досягнення, зокрема з точки зору ризиковості.

Двоє людей в однаковій фінансовій ситуації можуть обрати різні варіанти, як досягнути тієї самої фінансової цілі, на їхні рішення вплинуть такі суб'єктивні чинники, як схильність до ризику, рівень внутрішньої дисципліни та самоконтролю тощо.

Побудова сімейної системи обліку та планування вимагає систематичності, діалогу, порозуміння, балансу та розмірності.

Тема 3. Доходи та витрати людини (сім'ї)

Мета: вивчити поняття та класифікацію надходжень, розглянути приклади надходжень та податків, дослідити суть і причини виникнення видатків, розглянути види та характеристику окремих видатків, охарактеризувати поняття «інфляція».

1. Поняття та класифікація надходжень.
2. Надходження та податки.
3. Суть і причини виникнення видатків.
4. Види та характеристика окремих видатків.
5. Видатки й інфляція.

Ключові слова: надходження, податки, видатки, інфляція.

Key words: revenues, taxes, expenditures, inflation.

1. Поняття та класифікація надходжень.

Сім'я є об'єднанням людей, що пов'язані між собою родинними зв'язками або шлюбними відносинами, проживають разом і спільно ведуть господарство.

У первісному суспільстві ведення господарства (приготування їжі, виготовлення одягу та знарядь праці) вимагало лише особистої праці членів

родини. Для забезпечення сім'ї всім необхідним вистачало простого обміну готовими товарами. Але з розвитком суспільства з'явилася потреба в грошах. Згодом за гроші почали продавати не лише товари та послуги, але й робочу силу. Саме тому для життєдіяльності сім'ї критичною стала наявність грошових надходжень (доходів).

В економічній науці сім'ю називають домогосподарством, а їхню загальну сукупність в межах країни – сектором домогосподарств. Домогосподарства як суб'єкти економічної діяльності постачають для економіки певні ресурси, як-от: працю, здібності до підприємництва, грошовий капітал, – та використовують отриману за них грошову винагороду для задоволення своїх потреб.

Зазвичай поняття «дохід» асоціюється саме з певною сумою грошей: такі доходи легко порахувати й обміняти на необхідні товари та послуги. Проте до надходжень сім'ї варто зараховувати не тільки грошові надходження, а й доходи в натуральній формі (негрошові надходження) – матеріальні предмети, які члени сім'ї самостійно створюють (виготовляють) або отримують як винагороду за працю. Навіть якщо такі надходження не буде продано, тобто трансформовано в грошову форму, сім'я може їх використати для задоволення особистих потреб.

Отже, **сукупний дохід** сім'ї формується за рахунок надходжень із різних джерел і в різних формах та в подальшому використовується на особисте (домашнє) споживання або на заощадження й інвестиції. У масштабах країни – що вища величина доходів сектору домогосподарств, то вищим є рівень життя населення загалом.

Характеризувати надходження сім'ї можна за великою кількістю критеріїв.

Підставою для розподілу надходжень на трудові й нетрудові є використання членами сім'ї власної праці та докладання ними зусиль для отримання доходу.

Трудові надходження людина отримує в результаті своєї економічної діяльності, тобто взамін своєї праці або підприємницького хисту.

До них належать усі надходження, які члени сім'ї:

- **заробляють як наймані працівники** (основна заробітна плата за основним і додатковим місцями роботи, надбавки, премії, бонуси) або отримують як фрілансери (винагорода);

- **отримують унаслідок особистої підприємницької діяльності** (наприклад, коли власник компанії активно долучається до ведення її поточних справ). Доречно зазначити, що не всі доходи від підприємницької діяльності варто зараховувати до надходжень сім'ї. Власний бізнес вимагає постійного фінансування, а отже, до сімейних надходжень належить лише та частина доходів, яку можна безболісно вивести з бізнесу та спожити для потреб сім'ї;

- **отримують як доходи** (і в грошовій, і в натуральній формі) від ведення особистого підсобного господарства.

На противагу їм, **нетрудові надходження** сім'я може отримувати **без витрат праці**. До них належать:

- **доходи від власності, або рентні доходи** (в законодавстві їх називають «пасивними доходами»). Такі надходження пов'язані з володінням активами.

Деякі активи самі здатні генерувати дохід (наприклад, проценти за депозитом або облігаціями; дивіденди на акції; плата, отримана за передане в оренду майно). Такий дохід напряму не залежить від зміни вартості самого активу та за деякими видами активів є доволі прогнозованим (наприклад, проценти за депозитом). В інших випадках сам актив може з часом зростати в ціні (наприклад, акції або нерухомість), і за рахунок цього принести своєму власнику дохід.

- **соціальні доходи** (пенсії за солідарної системи, субсидії, пільги, стипендії й інші соціальні допомоги). Їх виплачують членам сім'ї у зв'язку з певними подіями чи обставинами, наприклад, хворобою, безробіттям, втратою працездатності, виходом на пенсію, житловими умовами, здобуттям освіти, народженням дитини тощо;

- **інші доходи**, які не можна зарахувати до жодної з попередніх категорій та які часто мають одноразовий або випадковий характер (подарунки, спадщина, виграші в лотерею тощо). Такі доходи складно заздалегідь спрогнозувати, хоча вони можуть істотно впливати на матеріальне становище сім'ї.

Гроші, отримані в борг, – кредити, отримані в банках або небанківських фінансових установах, або позичені в родичів, друзів, знайомих – варто також зараховувати до надходжень сім'ї. Це пов'язано з тим, що вони будуть використані для особистого (домашнього) споживання: наприклад, для придбання товарів, оплати навчання тощо. Проте варто враховувати, що будь-які запозичення мають поворотний та тимчасовий характер. Для повернення боргів і сплати процентів за ними (якщо такі є) у майбутньому необхідно буде використати інші надходження.

Тому важливо в надходженнях сім'ї враховувати запозичення окремо, аби не виникало *невиправданого відчуття фінансового достатку та свободи*. Погашення боргів слід заздалегідь спрогнозувати та зарахувати в подальшому до видатків.

Зазначимо, що зростання *нетрудових надходжень* може зумовлювати зниження мотивації людини до праці. Адже якщо людина може частково забезпечити свої потреби за рахунок нетрудових доходів, то вона може працювати менше. Якщо нетрудові доходи прогнозовані, регулярні та досить високі, то це дає людині фінансову свободу, відтак вона взагалі може відмовитися від роботи або займатися улюбленою справою, не турбуючись про гроші.

Не слід забувати, що надходження сім'ї з часом можуть змінюватися з багатьох причин, і це обов'язково потрібно враховувати під час фінансового планування. На трудові надходження першочергово впливатимуть:

- вік, стан здоров'я та працездатності членів сім'ї;
- рівень освіти, досвіду, набутих практичних знань і навичок;
- умови на ринку праці в окремій місцевості або їх зміна в межах країни загалом;

- наявна пропозиція вигіднішої та більш оплачуваної роботи, а також можливості працевлаштування одночасно в декількох компаніях за сумісництвом;

- попит на продукцію та послуги підприємця чи фрілансера;
- зміни в системі оподаткування заробітної плати або доходів від власного бізнесу чи фрілансу.

На розмір нетрудових надходжень можуть вплинути, зокрема:

- рівень знань і навичок із управління власними фінансами та ухвалення фінансових рішень щодо активів сім'ї;

- зміна ринкової вартості рухомого й нерухомого майна (активів), які має сім'я;

- зміна системи пенсійного забезпечення, виплати стипендій, умов безоплатного чи пільгового навчання, пільг для малозабезпечених верств населення;

- зміна системи оподаткування пасивних доходів, спадщини, рухомого та нерухомого майна.

За ступенем прогнозованості надходження сім'ї можна розподілити на очікувані та непередбачувані. Очікувані надходження легко спрогнозувати та, залежно від регулярності, можна розподілити на:

- **регулярні**, які сім'я отримує на постійній основі, зазвичай, через однакові проміжки часу. На такі надходження можна розраховувати, коли людина працює, займається певною діяльністю, має певний статус або володіє та використовує певне майно. Це основна заробітна плата, різноманітні надбавки до неї (наприклад, під час виконання обов'язків вищого рівня), пенсії або стипендії (коли людина має статус, який дає право на отримання такого доходу), дохід від оренди майна або проценти за депозитами (їх отримують, коли людина здає майно в оренду або розмістила депозит у банку чи кредитній спілці). Зазначимо, що дохід від власного бізнесу можна вважати регулярним лише умовно. Його наявність та розмір залежать від успішності бізнесу й інших чинників, а отже, він може бути вкрай нерегулярним;

- **тимчасові або сезонні**, на отримання яких сім'я може розраховувати лише впродовж певного періоду року. До них належать надходження від здавання житла в оренду в сезон у курортних містах, дохід від продажу власного врожаю тощо;

- **випадкові**, що мають неповторюваний або випадковий характер (премії, спадщина, подарунки, виграші в лотереях тощо).

В «ідеальному» економічному світі людині було б неважливо, як у неї з'явилися гроші. Їхня цінність для неї була б завжди однаковою.

Проте людське ставлення до грошових надходжень не завжди є об'єктивним та неупередженим. Людина схильна вести **ментальний облік** доходів, отриманих із різних джерел. Тобто цінність однієї гривні доходу на одному ментальному рахунку не буде еквівалентна одній гривні доходу на іншому. Ця особливість людського мислення призводить до розподілу

надходжень на «легкі» та «тяжкі». Таке різне ставлення до доходів у подальшому впливає на фінансові рішення щодо них.

Наприклад, незаплановані грошові надходження, як-от: раптова знахідка, виграш у лотерею або в азартних іграх (це стосується тих країн, де таку діяльність дозволено законом), для отримання яких людина не витратила зусилля, – сприймаються як «легкі» та можуть бути швидко витрачені. За твердженням Річарда Талера, лауреата премії Шведського центрального банку з економічних наук на честь Альфреда Нобеля, коли справа доходить до використання таких грошей, у хід іде правило «легко знайшов, легко втратив»: рішення, як із ними вчинити, часто є ірраціональним. Людина буде схильна швидко використати «легкі» гроші, часто на неважливі речі або послуги, а не відкласти їх на заощадження.

Натомість гроші, отримані внаслідок тяжкої праці, мають в очах людини більшу цінність і сприймаються в **ментальному обліку** як «тяжкі», а відтак, витрачаються вдумливо й ефективно.

2. Надходження та податки.

Сімейні надходження підлягають оподаткуванню відповідно до чинного законодавства. Певні надходження члени сім'ї отримують вже за вирахуванням податків. У такому разі кажуть про «чистий» дохід. Наприклад, податок із нарахованих процентів за вкладом має утримати та перерахувати до бюджету банк чи кредитна спілка, а податок із заробітної плати – роботодавець.

Із інших надходжень члени сім'ї повинні самостійно сплачувати податки та щорічно їх декларувати. До них належать доходи від орендної плати або від продажу сімейних активів тощо.

Варто пам'ятати, що в певних випадках роботодавець оподатковує не лише заробітну плату та виплачену працівнику матеріальну допомогу (грошові надходження), а й утримує податок із інших благ і преференцій, наданих працівнику.

Так, якщо роботодавець здійснює медичне страхування працівників, страховий платіж, що сплачується страховій компанії, буде оподатковано як додаткове благо, а «чиста» заробітна плата працівника додатково зменшиться на суму утриманого податку.

Деякі надходження можуть взагалі не оподатковуватися. Насамперед це стосується стипендій, пенсій, інших видів державної та соціальної матеріальної допомоги. У певних випадках під час продажу майна або отримання спадщини податки також можуть бути відсутні.

Утім, за загальним правилом, члени сім'ї, які отримують доходи, обов'язково повинні сплачувати податки. Люди, які ухиляються від сплати податків, несуть визначену законодавством відповідальність, що не звільняє їх від сплати податків.

3. Суть і причини виникнення видатків.

У своєму житті людина постійно користується певними речами (товарами) та послугами, щоб задовольнити свої потреби. У цій темі ми називатимемо такі речі (товари) та послуги благами, а процес їх використання – споживанням.

У ХХ столітті американський психолог Абрагам Маслоу класифікував ключові потреби людини, які лежать в основі її поведінки. До них належать фізіологічні потреби (їжа, сон, відпочинок), потреби у фізичній та психологічній безпеці, соціальні потреби (дружба, любов, належність до певної соціальної групи), потреби в повазі та самореалізації. Ці потреби перебувають у певній ієрархії та формують так звану піраміду потреб Абрагама Маслоу (рис. 3.1).

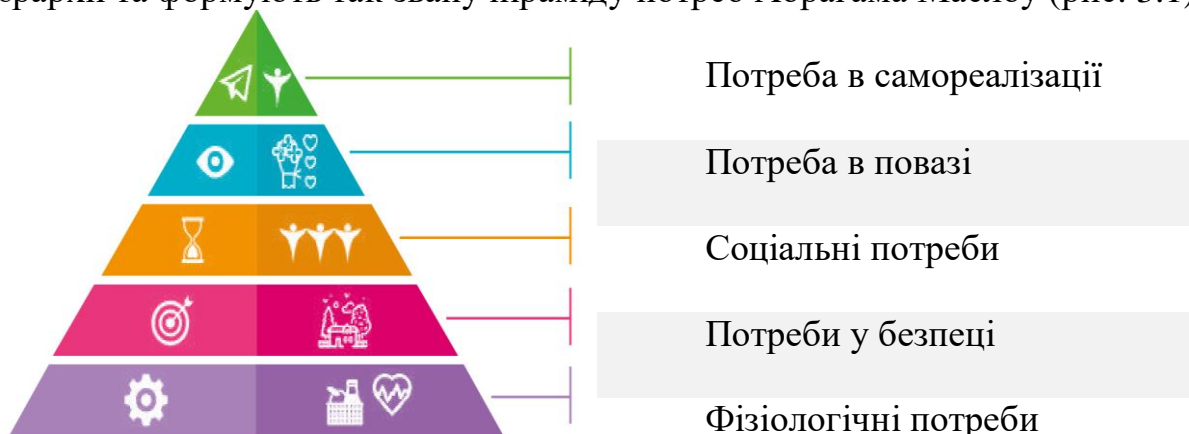


Рисунок 3.1 – Піраміда потреб людини за Абрагамом Маслоу

У дуже загальному вигляді, людина намагається задовольнити потребу нижчого рівня, перш ніж переходити до задоволення наступної потреби вищого рівня.

Водночас така модель поведінки була б занадто спрощеною. По-перше, не завжди людина здатна цілком задовольнити конкретну потребу. По-друге, одночасно на поведінку людини впливає низка потреб. Тому коли йдеться про задоволення потреб за пірамідою Маслоу, варто радше казати про часткове (відносне) задоволення потреб окремого рівня, ніж про їх повне задоволення. Наприклад, людина може задовольняти соціальні потреби через спілкування з близькими або потреби в самореалізації через творчі захоплення, не маючи постійного доходу для фінансування первинних, життєво необхідних потреб.

Під час визначення способів задоволення потреб людини треба розрізняти «необхідність» і «бажання». Необхідність – це блага, які потрібні для виживання людини: їжа, житло, одяг, медичне забезпечення. На противагу їм бажання – це блага, які людина хотіла б мати, але які не є критичними для її виживання.

Принципова різниця між ними полягає в тому, що:

- необхідність є природно обмеженою та постійною за величиною (наприклад, люди однієї комплекції, у середньому, потребують однакової кількості продуктів харчування), а її незадоволення може призвести до хвороби чи смерті;

- бажання є необмеженими певними природними межами та можуть змінюватися з плином часу, а якщо людина не зможе їх задовольнити, це не матиме для неї критичних наслідків.

Варто зазначити, що через індивідуальні та соціальні відмінності люди можуть встановлювати різні пріоритети (черговість) задоволення потреб, а також по-різному оцінювати необхідний обсяг благ або вимоги до їхньої якості.

Зазвичай, людина обирає блага для задоволення потреб, спираючись на:

- загальновідомі факти про товар або послугу. Характеристики таких благ, що називають звичайними, є типовими та добре відомими. Наприклад, людина знає, що автомобіль необхідно заправити паливом конкретної марки;

- результати спостереження, коли з характеристиками блага можна цілком ознайомитися до придбання. Наприклад, вибір овочів у магазині базується на оцінці їхньої стиглості. Це так звані пошукові блага;

- досвід, коли характеристики або якість блага можна оцінити лише після придбання або споживання. Їх називають досвідними благами й до них можна зарахувати обід у ресторані або похід до перукаря.

Водночас є випадки, коли людина не здатна цілком визначити характеристики або якість блага та його реальну здатність задовольнити потреби навіть після повного споживання. Наприклад, якість ремонту автомобіля або медичної допомоги можна оцінити лише з плином часу (упродовж експлуатації автомобіля або за власним самопочуттям після одужання). Так само якість здобутої вищої освіти можна буде оцінити не після отримання диплома вишу, а лише після працевлаштування та певного часу роботи за фахом. Такі блага є довірчими, адже для їх придбання необхідним є попередня наявність довіри з боку покупця до продавця.

Певними благами людина може користуватися безкоштовно (наприклад, безкоштовна медична допомога в державних і комунальних лікарнях), інші вона може створити самостійно (як-от виростити врожай яблук на власній присадибній ділянці). Проте в сучасному суспільстві більшість благ створюють для продажу, а не для власного споживання, а отже, вони можуть бути придбані за гроші. Саме з придбанням таких благ і пов'язані видатки сім'ї.

Отже, **видатки сім'ї** – це сукупність платежів, які здійснюють її члени з метою придбання благ для задоволення потреб і забезпечення життєдіяльності. Вони складаються з витрат на придбання продовольчих і непродовольчих товарів, оплату різноманітних послуг, сплату податків, повернення кредитів, здійснення інвестицій тощо.

4. Види та характеристика окремих видатків.

Як зазначалося вище, усі блага, які споживає людина, поділяють на необхідні та бажані. Відповідно, і видатки на придбання благ можна поділити на **обов'язкові** (або критично необхідні), які потрібно здійснити для придбання благ, щоб забезпечити існування людини та сім'ї, та **необов'язкові** (або другорядні), які пов'язані з бажаними благами.

Критично необхідні видатки спрямовані насамперед на задоволення певного мінімуму життєвих потреб: придбання продуктів харчування, оренду житла, оплату комунальних послуг, користування громадським транспортом. У сучасному світі до них додалися витрати на зв'язок.

Деякі критично необхідні видатки повинні здійснюватися на постійній основі (витрати на продукти харчування або оплату комунальних послуг). Інші можуть бути відкладені в часі та сплачені згодом (наприклад, орендна плата за умови згоди на це власника квартири). Але в будь-якому разі несплата обов'язкових видатків у майбутньому загрожує істотними життєвими складнощами.

У цьому контексті логічним є зарахування податків і платежів за кредитами до обов'язкових видатків. Ухилення або прострочення їхньої сплати можуть мати для людини вкрай негативні наслідки, як-от: штрафи, арешт майна або заборона виїзду за межі країни тощо. А нездійснення другорядних видатків щонайбільше загрожуватиме зіпсованим настроєм або недоотриманим задоволенням.

Межа між критично необхідними та другорядними видатками не завжди є очевидною. Це пов'язано з суб'єктивним ставленням людини до певної потреби та особистим розмежуванням між необхідністю та бажанням: тоді як для однієї людини певне благо є бажанням, для другої воно буде необхідністю.

Наприклад, оплата послуг Інтернету буде для більшості людей бажанням, оскільки не впливає на задоволення базових потреб людини. Водночас для програміста, який спілкується з роботодавцем або замовником дистанційно через мережу Інтернет, такі витрати будуть необхідністю, адже вони безпосередньо впливають на можливість отримання доходу для задоволення своїх потреб. Так само, видатки на придбання автомобіля можна розглядати:

- як обов'язкові, якщо людина планує працювати в таксі або проживає у віддаленому місці й не має іншої можливості дістатися до магазину, ринку або роботи, або

- як необов'язкові, якщо людина не має або не усвідомлює наявності потреби, або є інші способи її задовольнити, наприклад, є можливість скористатися громадським або приміським транспортом або спільно використовувати автомобіль (так званий каршеринг).

Рівень сімейних надходжень і структура видатків тісно взаємопов'язані. Потреби членів сім'ї задовольняються від нижчих (простіших) до вищих, залежно від величини отримуваних доходів. Зі зростанням доходу:

- частка витрат сім'ї на харчування зменшується;
- частка витрат на одяг, житло, опалення й освітлення змінюється порівняно менше;
- частка витрат на задоволення культурних й інших нематеріальних потреб помітно зростає.

Так, сім'ї з низькими доходами витрачають більшу частку своїх доходів на харчування, одяг, житло. Ця закономірність в економічній науці отримала назву *закон Енгеля*.

Надзвичайно важливо тримати видатки під суворим контролем. Потрібно постійно аналізувати кожен статтю видатків, причини їх виникнення, обсяги, а також здійснювати їхнє ранжування за ступенем важливості для сім'ї. Це дасть можливість уникнути зайвих витрат і допоможе знайти або сформувавши резерви коштів, які можуть бути використані в перспективі для досягнення фінансових цілей. Контроль є особливо важливим для певної групи необов'язкових видатків, які зазвичай називають «*викрадачами грошей*». Це невеликі суми, які людина витрачає несвідомо або майже несвідомо. Наприклад, це витрати на імпульсивні або нав'язані покупки (купівля непотрібних товарів під впливом рекламних оголошень тощо), витрати, пов'язані з надмірним споживанням (надмірне споживання газу, води, електроенергії, перевитрати пального, надмірне користування телефоном) і шкідливими звичками (азартні ігри, товари, що шкодять здоров'ю, зокрема, цигарки та алкоголь).

Для людини та сім'ї важливо чітко усвідомити та виокремити з усієї сукупності витрат саме ті, які є справді обов'язковими, адже витрати:

- можуть лише здаватися обов'язковими, хоча насправді їх можна було б безболісно уникнути;
- можна відкласти, бо необхідність не є такою нагальною, а відповідні блага можна придбати в іншому місці за вигіднішою ціною. У такому разі доцільно вдатися до методики порівняльних покупок, заздалегідь зібравши та оцінивши інформацію про різні пропозиції, ціну та якість товару або послуги й обравши найвигідніший варіант. Наприклад, придбання зимової куртки можна відкласти на весну та придбати її значно дешевше під час розпродажу, оскільки на початку зими ціни будуть найвищі.

Будь-яке рішення про витрачання коштів має альтернативну вартість.

Вибір споживачем блага – це вибір між альтернативами, і тому ціна, яку споживач готовий заплатити за товар, завжди визначається вартістю того, від чого він був змушений відмовитися. Купуючи квиток у кіно, людина втрачає можливість витратити ці гроші в інший спосіб, наприклад, на похід у кафе, купівлю продуктів харчування, або спрямувати їх у заощадження для досягнення власних фінансових цілей.

Якщо людина, ухвалюючи рішення про витрачання грошей, братиме до уваги альтернативну вартість тієї чи іншої покупки, вона може почати замислюватися над зміною власних звичок щодо витрачання грошей.

Зауважимо, що не лише потреби та бажання впливатимуть на те, як та на що людина витрачає гроші. Є низка чинників, що впливають на витрачання грошей, знання та розуміння впливу яких на фінансові рішення є критичними для управління видатками. Такими чинниками є:

- **сімейні звички.** Часто людина набуває звички до витрачання грошей, копіюючи рішення старших членів сім'ї (або навпаки, як протест, ніколи не повторюючи їхні рішення). Відтак, те, як і на що витрачають гроші батьки, впливатиме на те, які товари та послуги купуватимуть діти;

- **соціальне оточення.** Через бажання належати до певної соціальної групи та бути сприйнятою її членами людина формує певні звички до витрачання коштів;

- **культурне оточення.** На ставлення до грошей і способів їх витрачання впливають культурні та релігійні аспекти. Наприклад, під їхнім впливом може формуватися звичка витратити гроші на благодійність;

- **сезонність.** Певні категорії витрат тісно пов'язані з конкретним періодом року.

Традиційно людина витрачає більше грошей на подарунки в період Різдва та Нового року й на подорожі та відпочинок у літній сезон;

- **реклама.** Рекламні кампанії допомагають продавцям товарів та послуг сформувати або розвинути в людини певні бажання та завдяки цьому підштовхнути її до витрачання грошей на таку продукцію. Розвиток цифрових технологій дав поштовх для розвитку цільової цифрової реклами. Користуючись Інтернетом, людина залишає в цифровому просторі чимало інформації, яку компанії можуть використовувати для аналізу потреб, інтересів та вподобань людини й адресно запропонувати їй як потенційному споживачу певні товари та послуги;

- **наявний невитрачений дохід.** Після фінансування всіх критичних витрат у розпорядженні людини можуть залишатися невитрачені, «вільні» гроші. Замість заощаджень та інвестицій, такі гроші можуть витратитися на споживання товарів вищої якості та вищої вартості або на купівлю непотрібних товарів. Що більше в людини «вільних» грошей, то більше ризик того, що вона використає їх на купівлю непотрібних товарів, які купуються саме через те, що людина може дозволити собі витратити наявні гроші. Наслідком цього може стати виникнення шкідливої звички (*оніоманії*), що полягає в надмірному та неконтрольованому бажанні здійснювати покупки.

За характером появи та ступенем прогнозованості видатки можна розподілити на очікувані та непередбачувані. Очікувані видатки людина або сім'я може заздалегідь визначити та спрогнозувати. Вони можуть мати регулярний (витрати на харчування, оренду житла), тимчасовий (витрати на навчання, «сезонні» комунальні послуги, такі як опалення) та разовий (витрати на придбання побутової техніки) характер.

На відміну від них, непередбачувані видатки пов'язані з певними обставинами, на настання яких людина не розраховувала. Наприклад, загубивши телефон, людина буде змушена терміново придбати новий, аби продовжувати спілкуватися з близькими та колегами.

Деякі непередбачувані видатки можна зменшити за рахунок формування резервів або ж придбання страховки. Наприклад, сплативши один раз на рік 7 000 грн за поліс медичного страхування, особа може розраховувати на покриття медичних витрат у сумі до 50 000 грн упродовж року.

Формуючи споживчі звички, людині також важливо розуміти зв'язок між купівлею товару сьогодні та коштами, які буде витрачено або, навпаки, зароблено завдяки такій покупці в майбутньому. Для цього варто розрізняти

видатки, що спричиняють наступні видатки, та видатки, що генерують доходи. До перших можуть належати:

- придбання товарів за рахунок кредиту, оскільки до вартості товару додаються витрати на сплату процентів і комісій за кредитом;
- придбання товарів або послуг, використання або споживання яких вимагатиме супутніх товарів або послуг. Наприклад, придбання автомобіля вимагатиме в майбутньому фінансування його технічного обслуговування, заправлення паливом, оплати паркінгу; купівля квартири буде пов'язана з витратами на оплату комунальних послуг і фінансуванням ремонту; придбання телефону потягне одноразові витрати на придбання нових аксесуарів і регулярні витрати на оплату послуг мобільного зв'язку тощо.

На противагу їм, існують видатки, які пов'язані з витрачанням коштів, але в майбутньому здатні генерувати дохід:

- наприклад, депозити та облігації передбачають виплату власнику періодичної грошової винагороди – процентів;
- витрати на здобуття освіти й отримання додаткових знань будуть передумовою для підвищення конкурентоспроможності людини на ринку праці й отримання нею вищої заробітної плати чи доходу від власного бізнесу чи фрілансу.

Зверніть увагу, що певні активи, пов'язані з наступними витратами, можуть забезпечити й отримання доходу. Так, власний автомобіль або нерухомість можуть генерувати дохід, адже людина може використовувати їх у власному бізнесі або здавати в оренду.

5. Видатки й інфляція.

Видатки сім'ї переважно пов'язані з придбанням благ для власного споживання й задоволення потреб. Ціни на такі блага змінюються час від часу. Інфляція – це зростання рівня (приріст) цін на товари та послуги впродовж певного періоду.

Щоб визначити рівень інфляції, державні статистичні органи беруть до уваги вартість так званого споживчого кошика – стандартного набору товарів і послуг, що характеризує типовий рівень і структуру споживання пересічної людини. Вміст та розмір споживчого кошика є різним для різних країн, але щонайменше містить продукти харчування (хліб, молоко, м'ясо, фрукти, овочі тощо), одяг, взуття, предмети особистої гігієни й таке інше.

В Україні формування набору продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг для споживчого кошику передбачено Законом України «Про прожитковий мінімум».

Такий набір є основою для визначення прожиткового мінімуму – вартісної (грошової) величини споживчого кошика. Прожитковий мінімум встановлюється на одну особу та окремо для 4 соціальних груп:

- дітей віком до 6 років;
- дітей віком від 6 до 18 років;
- працездатних осіб;

- осіб, які втратили працездатність.

Прожитковий мінімум встановлюється Кабінетом Міністрів України після науково-громадської експертизи та щорічно затверджується в законі про державний бюджет України.

Зважаючи на зміни рівня цін на товари в споживчому кошику, і розраховується індекс споживчих цін на рівні країни, який є основним показником рівня інфляції.

Щоб розрахувати індекс цін, необхідно розуміти, яким є приріст цін за певний період, зазвичай, місяць, рік. На його основі можна розрахувати індекс споживчих цін за такою формулою:

$$\text{Індекс споживчих цін} = 1 + \text{Приріст цін у відсотках} / 100$$

Так, якщо приріст цін за рік становив 10%, то індекс споживчих цін становитиме $1 + 10/100 = 1,1$. Іншими словами, ціни на товари та послуги за попередній рік зросли в 1,1 рази.

Як ми зазначали вище, корисність грошей полягає у можливості використати їх для придбання благ. Ця властивість виражається в купівельній спроможності – кількості товарів і послуг, які можна придбати за грошову одиницю. Що вищий рівень інфляції у країні, то більше зростають в ціні повсякденні товари та послуги.

Тобто інфляція знижує купівельну спроможність грошей. Відтак, зв'язок між індексом споживчих цін та індексом купівельної спроможності грошей є оберненим, тобто

$$\text{Індекс купівельної спроможності} = 1$$

$$\text{Індекс споживчих цін}$$

Продовжимо наш приклад і можемо побачити, що за приросту цін на 10% індекс купівельної спроможності становитиме $1/1,1 = 0,909$.

Індекс купівельної спроможності показує, що відбулося знецінення грошей, якими ми володіємо. Наприклад, якщо на початок року ми мали 1 000 грн, то вже на кінець року купівельна спроможність цієї суми становитиме лише $1\ 000 \times 0,909 = 909$ грн.

Тобто, на кінець року на 1 000 грн можна купити стільки ж товарів та послуг, для купівлі яких на початку року вистачило би 909 гривень.

Через наявність інфляції також розрізняють поняття номінальна вартість грошей (скільки грошей ми фактично маємо «на руках») та реальна вартість грошей (скільки товарів та послуг ми зможемо придбати за цю суму грошей із урахуванням зміни їх купівельної спроможності). Так, у нашому прикладі на кінець року 1 000 грн – номінальна вартість грошей, а 909 грн – їх реальна вартість з урахуванням інфляції на рівні 10% на рік. Так само статистичні спостереження та розрахунки на підставі цін і доходів без врахування рівня інфляції називають номінальними. Якщо ціни й доходи коригуються на рівень інфляції, то їх називають реальними. Наприклад, за зростання річних доходів сім'ї на 8% та інфляції 10% реальні доходи за рік знизилися на 2%.

Ми в попередніх прикладах розглядали лише один період – рік. Для розрахунку індексу споживчих цін за декілька періодів необхідно здійснити

множення відповідних індексів за кожен відповідний період. Так, якщо приріст цін на рівні 10% зберігатиметься впродовж трьох років, індекс споживчих цін за три роки становитиме:

$$1,1 \times 1,1 \times 1,1 = 1,331.$$

Відповідно, реальна вартість 1 000 грн через три роки становитиме лише: $1\,000 \times 1,331 = 751,31$ грн.

Зауважмо, що люди по-різному відчують на собі вплив інфляції. Як уже зазначалося, перелік благ, що споживають різні люди, доволі індивідуальний: хтось надає перевагу харчуванню вдома, хтось – походу до кафе або ресторану, хтось купує одяг і взуття вітчизняних виробників, а хтось надає перевагу відомим іноземним брендам. Водночас приріст цін на різні товари є нерівномірним і відбувається з різною швидкістю. До того ж, у той час як певні товари та послуги дорожчають, інші можуть знижуватися в ціні.

За цінову стабільність і низькі темпи інфляції в країні відповідає центральний банк. У світовій практиці поширеним методом боротьби з інфляцією є інфляційне таргетування – публічне оголошення центральним банком кількісних цілей (таргетів) щодо інфляції й управління інфляційними очікуваннями в країні впродовж року.

Як це робить центральний банк? Якщо інфляція опускається нижче за запланований рівень або піднімається вище за такий рівень, центральний банк змінює вартість грошей – так звану облікову ставку.

Облікова ставка є для комерційних банків орієнтиром вартості депозитів, які вони залучають (процентні ставки за якими зазвичай нижчі, ніж облікова ставка), і кредитів, які вони надають (процентні ставки за якими зазвичай перевищують облікову ставку). Якщо очікування щодо інфляції зростають, центральний банк збільшує облікову ставку, що приводить до зростання процентів за депозитами та кредитами. Якщо очікування щодо інфляції знижуються й прогноз щодо розвитку національної економіки є оптимістичним, центральний банк знижує облікову ставку, що сприяє здешевленню банківських кредитів та зниженню ставок за депозитами.

Тема 4. Складання та ведення особистого (сімейного) бюджету

Мета: розглянути способи ведення особистого (сімейного) бюджету, а також категорії надходжень та видатків особи (сім'ї).

1. Необхідність складання особистого (сімейного) бюджету.
2. Способи ведення особистого (сімейного) бюджету.

Ключові слова: надходження, видатки, бюджет, ведення бюджету.

Key words: income, expenses, budget, budget management.

1. Необхідність складання особистого (сімейного) бюджету.

Складання бюджету є надзвичайно корисним інструментом самоконтролю для обмеження необов'язкових видатків і заощадження коштів на щось насправді потрібне й корисне.

Якщо оцінка поточних надходжень і видатків на етапі постановки фінансових цілей була першим «знімком», то досягнення фінансової цілі вимагатиме цілої «фотосесії». Що віддаленішою є ціль, то тривалішою буде «фотосесія». Бюджет дає можливість управляти надходженнями, видатками, запозиченнями, заощадженнями й інвестиціями.

2. Способи ведення особистого (сімейного) бюджету.

Існує декілька способів ведення особистого (сімейного) бюджету, які умовно можна представити таким чином (табл. 4.1).

Таблиця 4.1. Способи ведення особистого (сімейного) бюджету

Бюджет 1.0	Бюджет 1.1	Бюджет 2.0	Бюджет 3.0
Фіксація всіх надходжень і здійснених видатків	Бюджет 1.0 + розподіл записаних надходжень і видатків за категоріями та їхній аналіз	Бюджет 1.1 + прогнозування надходжень і видатків	Бюджет 2.0 + контроль прогнозованих надходжень і видатків

Кожен наступний спосіб ведення бюджету є ускладненішою версією попереднього.

Бюджет 1.0. Для когось проста фіксація надходжень і видатків упродовж місяця є повноцінним веденням бюджету. Бюджет 1.0 може мати вигляд зошита, електронної таблиці чи мобільного додатку, куди всі члени сім'ї регулярно вносять інформацію про фактичні надходження та видатки. Очевидним його недоліком є те, що сім'я не приділяє уваги аналізу джерел отримання коштів і напрямів їх витрачання.

Бюджет 1.1. Більш комплексно управляти особистими (сімейними) фінансами дає змогу групування (наприклад, як це наведено в табл. 4.2) та регулярний аналіз надходжень і видатків.

Таблиця 4.2. Групування надходжень та видатків

Надходження		Видатки	
Заробітна плата	сума	Харчування	сума
Надходження від власного бізнесу	сума	Одяг, взуття, особиста гігієна	сума
Надходження від фрілансу (особистого підсобного господарства)	сума	Оренда житла, комунальні послуги, мобільний зв'язок та Інтернет	сума
Отримана орендна плата	сума	Транспорт, пальне, автомобіль	сума
Пенсія, соціальна допомога й інші соціальні доходи	сума	Здоров'я та медичні послуги	сума
Гонорари (за книгу/статтю/виступи)	сума	Розваги та відпочинок	сума
Дохід від наданих консультацій, приватних уроків тощо	сума	Навчання	сума

продовження таблиці 4.2

Проценти за депозитами	<i>сума</i>	Побутові товари (електроніка тощо)	<i>сума</i>
Отримані кредити	<i>сума</i>	Погашення боргів	<i>сума</i>
Страхові виплати	<i>сума</i>	Страхові платежі (премії)	<i>сума</i>
Податкові знижки	<i>сума</i>	Податки	<i>сума</i>
Дохід від операцій із цінними паперами	<i>сума</i>	Заощадження та інвестиції	<i>сума</i>
Інші надходження	<i>сума</i>	Інші видатки	<i>сума</i>
Разом надходжень	<i>сума</i>	Разом видатків	<i>сума</i>

Це дає можливість відстежувати джерела отримання та напрями витрачання коштів і порівнювати їх із попередніми періодами (наприклад, перевіряти, чому в цьому місяці видатки на харчування виявилися на 2 000 грн вищі, ніж у попередньому).

Зазначимо, що не існує єдиного правильного підходу, як групувати надходження та видатки. Кожен сам вирішує, наскільки детально має бути така таблиця та до якої групи зараховувати ті чи інші надходження чи видатки. Але важливо, щоб інформація:

- вносилися послідовно (наприклад, щоб витрати на купівлю побутової електроніки не потрапляли в різні місяці до різних категорій, як-от: «розваги та відпочинок» або «побутові товари»);

- була зручною для аналізу.

Бюджет 2.0. Ще кориснішим має стати перехід до прогнозування надходжень і видатків. Це не лише дає можливість поглянути в минуле (на зафіксовані в зошиті чи в електронній таблиці надходження та видатки), а й уявити своє фінансове майбутнє (зробити прогноз надходжень і видатків на певний період часу наперед). Звісно, таке планування вимагатиме більших зусиль і витрат часу, але завдяки цьому людина може передбачити виникнення фінансових труднощів.

За загальним правилом, що довший строк, на який зроблено прогноз надходжень і видатків, то краще. Проте що віддаленіший горизонт планування, то менш точним може виявитися результат. Доцільно, щоб бюджет містив очікувані надходження та видатки на період від декількох місяців до року. Водночас він має враховувати особливі, але прогнозовані події, які можуть стати джерелом нерегулярних надходжень або видатків (наприклад, додатковий заробіток під час канікул або купівля подарунків до днів народження членів сім'ї або до новорічних свят). Проте не можна включати до прогнозу випадкові надходження (наприклад, суму джек-поту після купівлі лотерейного білета або разову стипендію за перемогу в студентському конкурсі), тому що їх жодним чином не можна спрогнозувати.

Бюджет 3.0. Коли людина чи сім'я свідомо заздалегідь корегує свої плани та контролює власну фінансову поведінку, а не лише робить припущення про майбутні надходження та видатки, можна казати про найвищий рівень майстерності в управлінні фінансами. Тут присутнє планування надходжень і

витрат, фіксація й аналіз фактичних надходжень і видатків, їх порівняння з прогнозними, а також постійний контроль за надходженнями та видатками впродовж певного часу.

Коли людина чи сім'я складає та веде особистий (сімейний) бюджет, вона:

- отримує достовірну інформацію про свої надходження та видатки. Ми пам'ятаємо, що будь-яка фінансова ціль передбачає накопичення або витрачання грошей, тобто виражається в певній сумі коштів (вартості досягнення цілі). Водночас людина не може контролювати те, стосовно чого не володіє інформацією.

Це актуально й для накопичення грошей. Тому від наявності інформації про надходження та видатки безпосередньо залежать шанси на успіх у досягненні фінансових цілей;

- розуміє, на що витрачаються гроші та яким чином можна зменшити видатки;

- підвищує свою фінансову дисципліну. Без аналізу видатків людина схильна витратити гроші на необов'язкові (другорядні) речі, а не спрямовувати їх на досягнення фінансових цілей;

- усвідомлює, наскільки виправдано жити «в борг» та користуватися кредитами.

Ухвалення свідомих і виважених фінансових рішень стосовно запозичень допомагає запобігти потраплянню до боргового кола.

Іншими словами, особистий (сімейний) бюджет допомагає людині або сім'ї збалансувати надходження грошей та їх витрачання для того, щоб досягнути поставлених фінансових цілей. Складання бюджету буде корисним для будь-якої людини або сім'ї незалежно від рівня їхнього достатку.

Особистий (сімейний) бюджет є інструментом, який допомагає виваженіше підходити до ухвалення фінансових рішень. Але важливо не лише навчитися точно прогнозувати надходження та видатки, а й сформувати усталену звичку регулярно користуватися цим інструментом. У більшості людей саме з цим і виникають основні проблеми, і через певний час вони відмовляються від прогнозування та контролю надходжень і видатків.

Часто причиною є втрата мотивації, що може бути пов'язано з:

- **постійними витратами часу за відсутності швидких і відчутних результатів.**

Безумовно, що для ретельного аналізу «чорних дір бюджету» та коригування фінансової поведінки людині потрібно накопичити певний «історичний матеріал».

Наприклад, скільки коштів сім'я спрямовує на заощадження, а скільки – на «викрадачів грошей», сказати неможливо, не зібравши інформацію про такі видатки щонайменше за кілька місяців;

- **усвідомленням неприємних результатів аналізу.**

Іноді людині важко визнати наявність шкідливої звички, що пов'язана з витрачанням грошей (наприклад, надмірні витрати на придбання нового одягу, який, до речі, майже не вдягається);

- **необхідністю змінити власну поведінку.**

Прогнозування надходжень та видатків і складання бюджету можуть виявитися доволі простими завданнями. Складніше – дотримуватися бюджету, тобто здійснювати видатки відповідно до складеного плану. Безумовно, що відмова від витратних або відверто шкідливих фінансових звичок є складною сама по собі, бо вимагає відмовитися від усталеного руху речей (наприклад, зменшення витрат на паливе для власного автомобіля вимагатиме частішого користування громадським транспортом).

Тема 5. Поняття «фінансові цілі»

Мета: вивчити сутність поняття «фінансові цілі» та розглянути види фінансових цілей, розглянути особливості цілепокладання за системою Smart, охарактеризувати поняття фінансового планування та матрицю фінансового планування, навести ключові аспекти ухвалення фінансових рішень.

1. Поняття та види фінансових цілей.
2. Цілепокладання за системою Smart.
3. Поняття фінансового планування та матриця фінансового планування.
4. Ухвалення фінансових рішень.

Ключові слова: фінансові цілі, фінансове планування, фінансові рішення, матриця фінансового планування.

Key words: financial goals, financial planning, financial decisions, financial planning matrix.

1. Поняття та види фінансових цілей.

Кожна людина постійно розмірковує, фантазує про власне ідеальне майбутнє. У такий спосіб у нас формуються мрії – доволі абстрактні образи чогось бажаного. Проте, мріючи, ми часто перекладаємо відповідальність за виконання наших сподівань на інших людей. На відміну від мрії, ціль є конкретним бажаним результатом, для досягнення якого людині потрібно щось зробити впродовж чітко визначеного часу. За допомогою цілей людина починає усвідомлювати, як можна перетворити бажане на реальність.

Тому постановка цілей:

- допомагає визначити, чого саме людина хоче досягнути, та спрямувати зусилля в потрібному напрямі;
- дає змогу зрозуміти, на чому першочергово сконцентрувати наявні ресурси (знання, час, гроші тощо);
- мотивує, підштовхує до дії та підвищує впевненість у своїх силах (така впевненість зростає в разі успішного досягнення цілей);
- виховує наполегливість.

Відтак, **фінансова ціль** – це результат у грошовому еквіваленті, якого особа (сім'я) хоче досягти у конкретний момент часу.

У статті «До теорії мотивації результатами», що була опублікована в 1968 році, американський психолог Едвін А. Лак зазначив, що наявність чіткої цілі дає людям мотивацію, потрібну для досягнення такої цілі, завдяки якій підвищується результативність роботи. Він також звернув увагу, що люди схильні активніше працювати над конкретними й складнішими цілями, ніж заради досягнення нечітких та простих цілей. Його дослідження в подальшому стали основою теорії постановки цілей.

Упродовж життя людина свідомо чи несвідомо ставить перед собою велику кількість цілей. Якщо досягнення цілі вимагає витрат грошей, то її слід вважати фінансовою, а суму грошей, потрібну для її досягнення, – вартістю досягнення цілі. Утім завжди така ціль буде пов'язана з певними людськими потребами, як-от:

- володіти майном (придбання власного житла, автомобіля);
- вести певний спосіб життя (тривалі подорожі чи коштовне хобі);
- забезпечити опіку та догляд за близькими (накопичення грошей для навчання дітей, догляд за дітьми або батьками);
- реалізувати якусь особисту мрію (власний бізнес, створення благодійного фонду);
- досягнути часткової чи повної фінансової свободи (формування «подушки безпеки» на випадок непрацевдатності або безробіття, ранній вихід на пенсію).

Фінансові цілі мають віддзеркалювати потреби людини впродовж всього її життя, а отже, вони істотно різнитимуться за строками. Деякі будуть **короткостроковими (до 1 року)** та вимагають дій уже зараз (наприклад, купити подарунок другу на день народження).

Інші, віддалені в часі, будуть **середньо- (від 1 до 3 років) й довгостроковими (від 5 до 10-15 років і вище)** та, зазвичай, вимагатимуть ретельного плану дій і значних зусиль і витрат (наприклад, відкрити власний магазин іграшок або накопичити до виходу на пенсію 5 млн грн).

Певна річ, у людини одночасно може бути декілька різних фінансових цілей, що конфліктуватимуть між собою. Наприклад, людина хоче достроково погасити борг перед банком та поїхати у відпустку влітку, але наявних грошей вистачатиме лише на щось одне. Тому важливо розподіляти фінансові цілі не лише за строками, а й за їх важливістю. Також варто враховувати, що короткострокова ціль може бути кроком до довгострокової, а відтак, впливати на її досягнення в майбутньому. Для цього слід ретельно проаналізувати кожну з цілей та визначити їхню пріоритетність. Можливо, якісь із них лише здаються важливими (наприклад, купівлю більшої квартири можна відкласти на декілька років). Інші, імовірно, вимагають виконання певних передумов (наприклад, перш ніж придбати новий автомобіль, потрібно розрахуватися за непогашеним кредитом перед банком). Тому необхідно ранжувати фінансові цілі не лише за строками, а й за їхньою важливістю та впливом на досягнення інших цілей. Це дасть змогу не переобтяжувати себе нереальними зобов'язаннями та сконцентрувати увагу й зусилля на найважливіших речах.

Але постановка фінансових цілей є лише першим етапом на шляху до бажаного результату. Перш ніж вирушати в дорогу, потрібно визначити сьогоденне місце на маршруті до цілі.

2. Цілепокладання за системою Smart.

Особа (сім'я) не може досягнути цілі, якщо не знає або не усвідомлює, у чому вона полягає. Тому важливу роль відіграє спосіб постановки фінансових цілей.

Зазвичай, для формулювання цілі використовують метод SMART (аббревіатура від англ. Specific, Measurable, Achievable, Relevant, Time-bound) (рис. 5.1).

Критерії, яким мають відповідати фінансові цілі	Конкретність чітке пояснення, що саме має бути досягнуто та які дії для цього потрібні
	Вимірність визначення, як буде вимірюватися результат (як кількісний, так і якісний), що дозволить оцінювати стан наближення до цілі
	Досяжність пояснення, за рахунок чого планується досягнення цілі й чи взагалі воно можливе
	Доцільність необхідність, важливість, відповідність реальним потребам людини
	Обмеженість у часі визначеність за часом, встановлення конкретного проміжку часу для досягнення цілі

Рисунок 5.1 – Критерії, яким мають відповідати фінансові цілі

Приклад постановки цілей (табл. 5.1)

Таблиця 5.1 Постановка цілей

Неправильна постановка цілей	Постановка цілей по SMART
Стати фінансово незалежним	Забезпечувати себе і платити за оренду житла
Стати фінансово незалежним	Мати дохід 50000 грн / місяць
Подвоїти дохід	Отримати підвищення на роботі та отримувати з/п 40000 грн / місяць
Стати програмістом	Зрозуміти: чи подобається вам працювати з кодом, або хочеться такий дохід як у програміста
Стати фінансово незалежним	План на травень, заробити додатково 12000 грн

При складанні фінансових цілей необхідно враховувати інфляцію. Для розрахунку майбутньої вартості слід скористатися формулою:

$$MB = PB * (1+I)^n,$$

де, MB – майбутня вартість,

PB – початкова вартість,

I – інфляція,

n – період.

3. Поняття фінансового планування та матриця фінансового планування.

Процес планування всіх аспектів особистих або сімейних фінансів для досягнення фінансових цілей називають **фінансовим плануванням**.

Його результатом є фінансовий план, що містить перелік дій людини або сім'ї для заробляння та витрачання грошей, користування різноманітними фінансовими послугами тощо. Він деталізує, у який спосіб накопичити гроші, забезпечити зростання чистих активів, убезпечити членів сім'ї в разі непередбачуваних або надзвичайних ситуацій.

Фінансовий план є відображенням фінансового майбутнього людини та маршрутним листом до всіх, навіть дуже віддалених у часі, фінансових цілей. Недбале ставлення до фінансового планування може поставити під загрозу досягнення цілей, а за особливо несприятливих умов – призвести до серйозних фінансових проблем й ускладнення фінансової ситуації. Саме тому під час складання фінансового плану слід детально опрацювати наявну інформацію, отриману з різних джерел (Інтернет, періодичні видання, навчальна література), а за потреби – звернутися по консультацію до фінансового консультанта (радника). Розглянемо матрицю фінансового планування (табл. 5.2).

Таблиця 5.2. Матриця фінансового планування.

	Терміново	Нетерміново
Важливі дії	<ul style="list-style-type: none"> - створити місячний бюджет - створити фінансову подушку безпеки - визначити і підрахувати короткострокові фінансові цілі 	<ul style="list-style-type: none"> - інвестувати гроші на середній і довгий період
Неважливі дії	<ul style="list-style-type: none"> - незаплановані споживчі кредити 	<ul style="list-style-type: none"> - вкладати гроші у піраміди, коли відсутні знання

Добре продуманий фінансовий план на додаток до чітко сформульованих фінансових цілей має містити декілька важливих складових.

1. Складання особистого (сімейного) бюджету. Якщо оцінка поточних надходжень і видатків на етапі постановки фінансових цілей була першим «знімком», то досягнення фінансової цілі вимагатиме цілої «фотосесії».

Що віддаленішою є ціль, то тривалішою буде «фотосесія». Бюджет дає можливість управляти надходженнями, видатками, запозиченнями, заощадженнями й інвестиціями. Складання бюджету є надзвичайно корисним інструментом самоконтролю для обмеження необов'язкових видатків і заощадження коштів на щось насправді потрібне й корисне.

2. Управління грошовими потоками (управління ліквідністю).

Особистий (сімейний) бюджет допоможе відповісти на запитання, скільки грошей людина заробляє, витрачає, спрямовує на заощадження, інвестиції чи на погашення боргів (тобто, якими є її грошові потоки). Але бувають ситуації, коли, спланувавши місячний бюджет, у якому надходження сім'ї більші за видатки,

сім'я не може зробити термінову покупку через брак грошей. Такі ситуації трапляються, наприклад, коли роботодавець затримує виплату зарплати, або з підприємцем вчасно не розрахувалися клієнти. Заплановані надходження будуть отримані пізніше, а для фінансування видатків, які потрібно здійснити вже сьогодні, не вистачає готівки або коштів на поточному рахунку, та й депозит можна буде забрати лише через декілька місяців. Таким ситуаціям має запобігати управління грошовими потоками та наявними (тимчасово вільними) коштами. Воно допоможе спрогнозувати, коли знадобляться гроші. Це дасть змогу визначити, скільки саме грошей або інших ліквідних активів треба мати під рукою, а скільки – спрямувати в довгострокові заощадження чи інвестувати. Управління грошовими потоками також може стати в пригоді, коли людина запитує себе, на який строк позичати гроші.

3. Фінансування значних подій (великих покупок або інших значних видатків). Усі значні події, як-от: придбання автомобіля або родинна поїздка на море, – є фінансовими цілями, що різняться за вартістю та строками досягнення.

Для досягнення однієї цілі вдалою буде одна стратегія (наприклад, отримати кредит у банку або взяти автомобіль у фінансовий лізинг); для другої – зовсім інша (наприклад, відкладати частину місячної зарплати впродовж року на банківський депозит для покупки путівки на море наступного літа); третю можна досягнути за допомогою їх комбінації. Утім, хоч би яка стратегія була обрана, кожне рішення має бути деталізоване в плані дій. Також варто приділити увагу узгодженню різних цілей за важливістю та строками.

4. Управління зовнішніми ризиками. Людське життя повне несподіванок. На маршруті до своїх цілей людина постійно постає перед зовнішніми обставинами, які впливають або можуть вплинути не лише на фізичне або психологічне здоров'я людини, а й на її фінансовий добробут. Імовірність настання таких обставин називають ризиком, і людина має знати, як поводитися із ризиками і яку стратегію з управління ними обрати. Деяких ризиків можна уникати, стосовно інших – зменшувати їхні можливі наслідки. Наприклад, ризику повної втрати заощаджень можна уникнути, розмістивши депозит не в кредитній спілці, а в банку; ризик звільнення завжди присутній у найманого працівника, але його негативні наслідки можна зменшити, маючи альтернативні надходження, або сформувавши грошову «подушку безпеки». Також людина може скористатися страховими послугами, які дають змогу передати, частково або цілком, можливі ризики іншим особам – страховим компаніям (а точніше, компенсувати втрати від їх настання).

Під час фінансового планування важливо визначити, які саме активи мають бути застраховані, на яку суму, від яких негативних обставин, та скільки це коштуватиме; чи потрібно страхування членів сім'ї від непередбачуваних подій, таких як втрата працездатності, захворювання, нещасні випадки тощо.

5. Управління заощадженнями й інвестиціями. Ті сімейні надходження, що не використовуються негайно для фінансування поточних потреб, можуть бути розміщені на строкові депозити чи інвестовані в певні активи з розрахунку, що такі інвестиції забезпечать у майбутньому додатковий дохід. До таких

інвестицій, насамперед, слід віднести придбання цінних паперів або нерухомості. Під час планування заощаджень та інвестицій слід пам'ятати, що володіння деякими активами пов'язане не лише з можливостями отримання доходів, а й із необхідністю сплати податків і здійснення інших видатків (наприклад, сплати комісій за відкриття рахунку в цінних паперах для зберігання придбаних акцій).

6. Управління пенсійними накопиченнями. Очевидним є бажання людини жити не лише довго, а й у достатньому комфорті та бути незалежною від допомоги з боку держави або близьких. Недержавні пенсійні накопичення покликані дати можливість людині забезпечити достатній рівень особистого достатку, коли її здатність до праці з віком знизиться. Плануючи власну пенсію, людина має визначити, як багато грошей вона хоче накопичити, скільки вона на це готова щорічно витратити та які фінансові або нефінансові інструменти їй обрати (пенсійний договір із недержавним пенсійним фондом, договір накопичувального страхування життя, банківський депозит із капіталізацією процентів або нерухомість, що здаватиметься в оренду тощо). Слід пам'ятати, що раніше людина починає планувати власну пенсію та управляти пенсійними накопиченнями, то кращі в неї шанси безпечніше та комфортніше почуватися після завершення кар'єри.

Взаємовплив складових фінансового плану зображено на рис. 5.2.

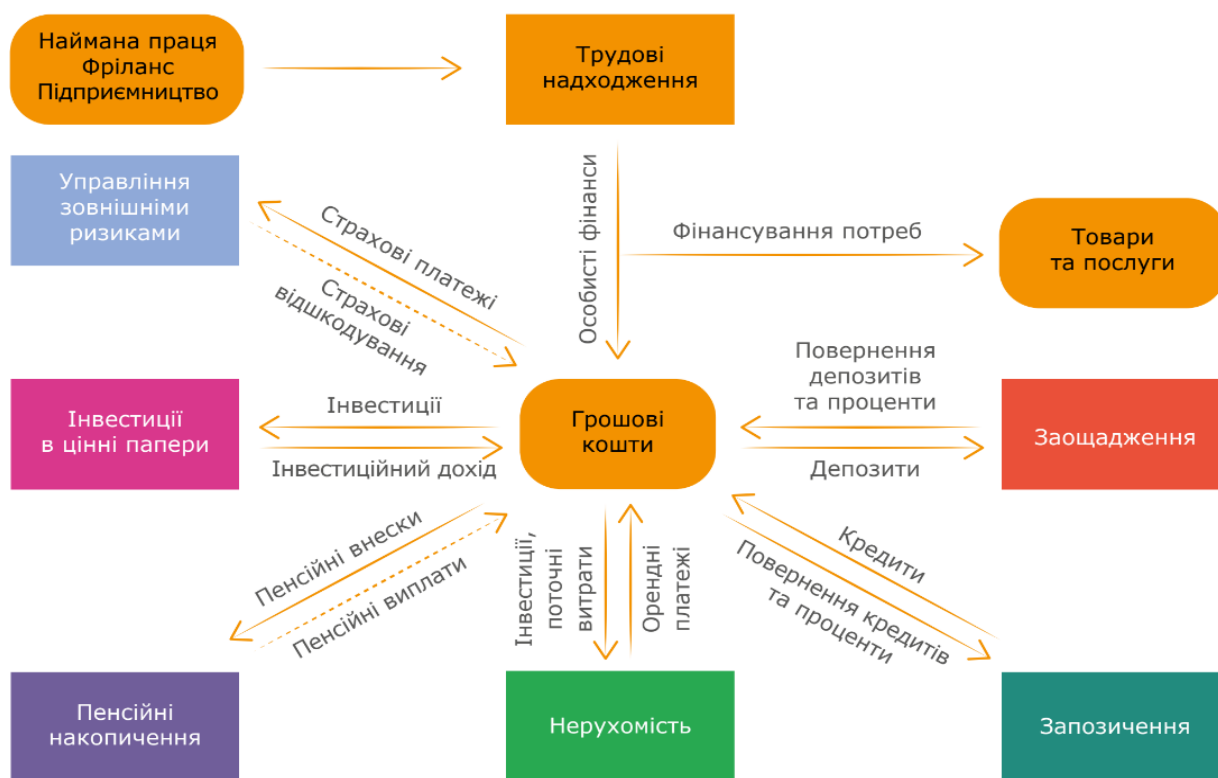


Рисунок 5.2 – Взаємовплив складових фінансового плану

Добрий фінансовий план потрібно не лише обговорити з іншими членами сім'ї, а й детально занотувати. Також важливо домовитися з іншими членами

сім'ї, як документувати та вести записи, що стосуються виконання фінансового плану. Для цього можна використати окремі зошити, у яких родина фіксуватиме всі грошові потоки, або спеціальні комп'ютерні програми й електронні таблиці. Звіряння з фінансовим планом дасть змогу заздалегідь помітити можливі перепони на шляху до фінансових цілей і внести до нього необхідні зміни.

Після складання фінансового плану мандрівка до фінансових цілей лише починається. Варто пам'ятати, що на різних етапах життя людина має різні фінансові можливості та потреби, а отже, можуть змінюватися й самі цілі, і їхня пріоритетність.

Тому важливим елементом на шляху до фінансових цілей є регулярний перегляд цілей і плану дій у разі істотної зміни життєвих обставин. Наприклад, переїзд заради роботи в інше місто або навіть країну може зробити неактуальним заощадження на авансовий внесок на власну квартиру чи вимагатиме швидшого погашення боргів за кредитами; народження дитини призведе до перегляду плану управління ризиками та збільшення витрат на медичне страхування, а в довгостроковій перспективі – до потреби накопичення фонду для здобуття дитиною вищої освіти.

Кроками до досягнення фінансового плану є:

1. Аналіз поточного фінансового стану.
2. Аналіз персональних доходів і витрат.
3. Аналіз наявних ресурсів (фінансів, звичок, знань).
4. Планування бюджету та контроль за його дотриманням.
5. Пошук можливостей оптимізувати витрати.
6. Пошук додаткових способів заробітку.
7. Поступове погашення боргів.
8. Створення фінансової подушки для непередбачуваних витрат.
9. Накопичення першого капіталу.

4. Ухвалення фінансових рішень.

Майже щодня ми приймаємо безліч рішень: знайти підробіток, щоб накопичити грошей на подарунок дівчині або хлопцю, відкрити банківський депозит. Такі рішення є фінансовими, бо кожне з них стосується грошей – їх заробляння, витрачання або заощадження.

Реалізація особистого (сімейного) фінансового плану вимагає великої кількості фінансових рішень. Водночас, питання полягає не лише в тому, як ухвалити правильне (найвигідніше) фінансове рішення, а й у здатності людини раціонально підійти до вирішення проблеми й ухвалення виваженого фінансового рішення.

Розгляньмо, як у цей процес втручається людський чинник – певні особливості людського мислення, що не завжди дають можливість обрати найкращий розв'язок фінансової задачі або досягнути запланованої цілі.

В «ідеальному» економічному світі людина під час ухвалення фінансових рішень:

- вивчає та оцінює лише економічні дані;
- має в наявності всю потрібну інформацію;
- аналізує всю інформацію та неупереджено ухвалює найвигідніше рішення;
- чітко дотримується свого рішення.

Ухвалення таких фінансових рішень дуже нагадує розв'язання задачі з підручника математики: усі умови задачі викладено коротко та зрозуміло, розв'язок задачі не зобов'язує когось витратити реальні гроші або, навпаки, обмежувати себе у витратах.

То чим відрізняється ухвалення фінансових рішень людиною в повсякденному житті?

По-перше, на людину суттєво впливає її культурне та соціальне оточення. Тому під час ухвалення фінансових рішень вона не обмежується лише економічними даними, а бере до уваги безліч неекономічної інформації з навколишнього середовища. Наприклад, чи варто купувати овочі та фрукти з наліпкою «без ГМО» за ціною вдвічі вищою, ніж без такого напису; чи варто відкривати депозит у банку, якщо відомо, що його керівництво заарештовано за шахрайство.

По-друге, людина не завжди знає, яка інформація буде критично необхідною для її рішення, і чи вона збрала достатньо даних для оцінки альтернатив. Інколи інформації може виявитися занадто багато, але її якість, актуальність, час, витрачений на її пошук та аналіз, перешкоджають ухваленню вигідного фінансового рішення. Варто пам'ятати про асиметричність інформації: хтось завжди має повнішу інформацію про певне явище чи річ. Так, продавець товару або надавач послуги знають про них більше, ніж споживач може знайти у відкритому доступі. Це особливо характерно для фінансових послуг, оскільки клієнти не можуть наперед знати, чи має намір виконувати свої зобов'язання фінансова установа (наприклад, чи справді страхова компанія виплатить відшкодування в разі настання страхового випадку, і скільки часу на це буде потрібно).

Асиметричність інформації також притаманна для ринків капіталу, де відбувається торгівля акціями й облігаціями.

По-третє, людина, зокрема через психологічні особливості, не завжди має можливість неупереджено та всебічно проаналізувати наявну інформацію та використати її для ухвалення оптимального, найбільш вигідного рішення.

Останні дослідження у сфері психології та біології демонструють, що для людини характерні два способи мислення: **швидке** та **повільне**. Людина «за замовчуванням» запрограмована на ухвалення рішень через швидке мислення. Воно нагадує автоматичне реагування на зовнішні подразники: людський мозок виокремлює один чинник, швидко добирає асоціації та без особливих зусиль знаходить рішення. Це економить час та фізіологічні ресурси, необхідні мозку для виконання конкретного завдання.

Водночас, при повільному мисленні мозок бере до уваги та ретельно аналізує велику кількість чинників, на що витрачається значна кількість часу та

енергії. Щоб активувати повільне мислення, потрібні неабиякі свідомі зусилля. Саме з повільним мисленням пов'язують свідомість вибору та раціональність людини.

Психолог Деніел Канеман, лауреат премії Шведського центрального банку з економічних наук на честь Альфреда Нобеля, зазначає, що мозок «перемикається» на повільне мислення тоді, коли швидке мислення не може швидко дати відповідь на поставлене питання.

Водночас складність взаємодії між швидким і повільним мисленням полягає в «законі найменшої напруги»: з кількох варіантів досягнення однієї мети обирається найменш витратний. Як наслідок, заради економії енергії людський мозок схильний підмінити складне завдання простішим, віднайти відомі асоціації та запропонувати швидке рішення. Тому людина часто готова «погодитися» на рішення, яке згенеровано швидким мисленням, без активації повільного мислення та без глибокого аналізу всіх супутніх чинників.

У побуті це може мати вияв у різних ситуаціях. Наприклад, людина, помітивши слово «акція» в магазині побутової техніки, швидше зайде і зробить покупку, оскільки «акція» асоціюється зі знижкою (таким був її попередній досвід). Водночас лише одиниці, дивлячись на акційний цінник, перевіряють через Інтернет вартість цього товару в інших магазинах.

Для фінансових рішень складно заздалегідь спрогнозувати, чи матимуть вони позитивний результат, чи ні. Водночас, приймаючи рішення, люди часто виявляють надмірну самовпевненість і схильні занадто довіряти власній інтуїції.

Доволі часто, ухвалюючи рішення, людина спирається на свій попередній досвід або наявні в неї спогади про досвід знайомих людей (наприклад, після викрадення автомобіля, що належав сусіду, людина буде схильна відразу застрахувати новий автомобіль від ризику крадіжки). Загалом люди мають великі проблеми з прогнозуванням майбутніх подій. Це стосується й переоцінки вірогідності події, і її недооцінки.

По-четверте, чітке дотримання накресленого плану дій вимагає значних зусиль і самоконтролю. Утім, здатність людини до самоконтролю є обмеженою. Особливо це характерно для фінансових рішень, які мають віддалені в часі наслідки, але вимагають регулярних дій (наприклад, спрямування 5% щомісячних надходжень на пенсійні накопичення), а отже, контролю над своєю поведінкою впродовж тривалого часу.

Тема 6. Теоретичний базис понять «фінансова грамотність» та «фінансова дисципліна»

Мета: оволодіти знаннями щодо поняття «фінансова грамотність», дослідити правила фінансової грамотності, засвоїти сутність та розглянути види фінансової дисципліни.

1. Теоретичний базис поняття «фінансова грамотність».
2. Правила фінансової грамотності.
3. Сутність та види фінансової дисципліни.

Ключові слова: фінанси, фінансова грамотність, фінансова дисципліна.

Key words: finance, financial literacy, financial discipline.

1. Теоретичний базис поняття «фінансова грамотність».

Фінансова грамотність допомагає зрозуміти ключові фінансові поняття і використовувати їх для прийняття рішень про доходи, витрати і заощадження, для вибору відповідних фінансових інструментів, планування бюджету, нагромадження коштів на майбутні цілі тощо.

Фінансово грамотні люди більшою мірою захищені від фінансових ризиків і непередбачуваних ситуацій. Вони відповідальніше ставляться до управління особистими фінансами, здатні підвищувати добробут за рахунок розподілу наявних грошових ресурсів і планування майбутніх витрат.

Фінансова грамотність – це:

- навичка, яка допомагає ефективно управляти своїми фінансами, зберігати і примножувати свої кошти та забезпечувати стабільне майбутнє;
- комплекс знань та навичок, завдяки яким людина вміє правильно розпоряджатися наявними фінансами та примножувати капітал за допомогою доступних банківських та інших інструментів;
- одна з ключових компетентностей, що необхідна кожній людині для успішної життєдіяльності;
- запорука фінансової стійкості та фінансового добробуту населення;
- шлях до зростання фінансової інклюзії населення та нових можливостей;
- знання і розуміння фінансових концепцій і ризиків, а також навички, мотивація та впевненість у застосуванні таких знань і розуміння для ухвалення ефективних рішень у різних фінансових контекстах, поліпшення фінансового добробуту людей і суспільства, а також для забезпечення їхньої участі в економічному житті.

Фінансова грамотність – одна з ключових компетентностей, що необхідна кожній людині для успішної життєдіяльності.

Сукупність знань, вмінь і навичок з управління особистими фінансами – основа фінансової грамотності людини, її фінансові компетентності. Вони набуваються у процесі виховання, навчання, спілкування з рідними, друзями, експертами, через досвід розв'язання фінансових питань, а також під час користування фінансовими послугами.

Проявом фінансової грамотності населення є культура фінансової поведінки, яка стосується різноманітних напрямів управління особистими фінансами. На її формування впливають доступність фінансових знань, традиції, норми суспільної етики і моралі щодо вирішення фінансових питань. Ставлення до вирішення фінансових питань, очікування, фінансові звички, щоденні фінансові рішення, дії та моделі поведінки з грошима є свідченням рівня фінансової культури населення.

Населення з вищим рівнем фінансової грамотності краще розуміє особливості функціонування економіки та фінансового сектору країни, а тому спроможне всебічно аналізувати ситуацію перед ухваленням фінансових рішень. Якість фінансових рішень впливає на рівень добробуту людей, добробут їхніх родин та перспективи подальшого особистого розвитку.

Фінансова грамотність – запорука фінансової стійкості та фінансового добробуту населення.

Фінансово грамотне населення спроможне ефективно використовувати наявні фінансові ресурси, демонструє навички раціонального споживання, заощадження та інвестування, піклується про захист майна. Фінансово грамотні люди контролюють особисті і родинні фінанси, вчасно ідентифікують шахрайства, ефективно управляють боргами й ризиками, мають достатньо заощаджень, щоб покрити витрати в разі втрати основного джерела доходу або за інших непередбачуваних подій, завчасно піклуються про гідні умови життя, фінансовий добробут у поважному віці.

Населення може зіштовхуватися з різними життєвими ситуаціями, що потребують розв'язання фінансових питань: досягнення фінансової самостійності (фінансової незалежності, наприклад, дітей від батьків), одруження, народження дітей, навчання, переїзд, звільнення, втрата бізнесу, хвороба, пенсія тощо. За негативного сценарію розвитку подій важливо забезпечити фінансову стійкість – особисту та своєї родини.

Фінансова стійкість – здатність окремих людей чи домогосподарств чинити опір, справлятися та відновлюватися від шоків з негативними фінансовими наслідками.

Фінансові труднощі (зокрема шоки) – потенційне джерело виникнення тривоги і стресу в населення, накопичення якого може негативно вплинути на здоров'я, працездатність та якість життя. Тому поглиблення фінансових знань, умінь і навичок населення сприятиме зниженню тривоги, стресу, зміцненню фінансової стійкості, продуктивності та посиленню впевненості в майбутньому.

Фінансово стійкі домогосподарства створюють нові можливості – інвестують, розвивають бізнес, створюють робочі місця. Їхніми здобутками користуються інші члени громади. Споживання, заощадження, інвестиції стійкого до фінансових/економічних потрясінь населення сприяє стабільному економічному зростанню країни.

Фінансова грамотність – шлях до зростання фінансової інклюзії населення та появи нових можливостей.

Покращення фінансової грамотності населення країни сприяє:

- зростанню користування фінансовими послугами. Фінансово обізнане населення розуміється на видах фінансових установ, знає, які види фінансових послуг доречні за різних життєвих обставин;
- збільшенню дистанційного споживання фінансових послуг (без відвідування відділень банків та небанківських фінансових установ). Таке користування фінансовими послугами, особливо цифровими, дозволяє підвищити ефективність управління особистими фінансами;
- поінформованості споживачів про свої права, способи їхнього захисту; здатності відрізнити шахрайські чи маніпулятивні фінансові продукти. Фінансово грамотне населення добре усвідомлює коло обов'язків, що набуваються при укладанні договорів з фінансовими установами;
- зростанню фінансової інклюзії через промотування користування фінансовими послугами самими споживачами. Обізнані споживачі – найкращі амбасадори фінансових продуктів для інших потенційних споживачів.

Враховуючи вищезазначені чинники, вища фінансова грамотність населення дає змогу зробити стійкішим фінансовий сектор країни.

Фінансова грамотність – це набір навичок, які допомагають краще розуміти свої фінанси та приймати розумні рішення щодо них. Що дає особі фінансова грамотність?

Фінансову незалежність: завдяки фінансовій грамотності, особа не буде жити від зарплати до зарплати, а зможе планувати свої фінанси та створювати фінансовий резерв.

Уникнення заборгованості: навчившись керувати своїми грошима, особа зможе вибірково користуватися кредитами та уникнути зайвих боргів.

Ефективне збереження: фінансова грамотність допоможе розуміти основні принципи ефективного збереження грошей в довгостроковій перспективі, способів їх заощадження та інвестування.

Розумне інвестування: володіння фінансовою грамотністю дозволить зрозуміти ризики та переваги різних видів інвестицій.

Комфортна пенсія: плануючи свої фінанси заздалегідь, особа зможе забезпечити собі комфортне життя на пенсії.

Захист активів: фінансова грамотність допомагає зрозуміти основні принципи збереження та примноження грошей.

Спроможність робити ефективні фінансові рішення: фінансова грамотність передбачає здатність робити ефективні фінансові рішення, які забезпечують дохід та дозволяють досягти поставлених фінансових цілей.

Основні принципи фінансової грамотності

Формування бюджету на кілька місяців або рік.

Для контролю фінансів варто завчасно планувати великі витрати, як от відпустку, ремонт чи дорогу покупку. Заздалегідь необхідно визначитися із сумою, яку особа готова виділити, і починати накопичувати кошти за декілька місяців до реалізації запланованого.

Диверсифікація доходів і накопичень.

Щоб уникнути ризиків, необхідно диверсифікувати свої кошти. Криза може спіткати кожну галузь, тож для того, щоб вберегти себе від фінансових проблем, варто знайти додатковий заробіток або опанувати ще одну спеціальність.

Критичне оцінювання результатів і ризиків.

Кредити та інвестиції – складні фінансові операції. Перед тим як долучитися до цих процесів, варто подумати, чи не стануть вони для особи матеріальним перенавантаженням.

Поповнення резервного фонду.

Фінансова криза може наступити в неочікуваний момент, тож резервний фонд має покривати витрати щонайменше на три місяці, а краще – на пів року чи рік.

Контроль фінансових потоків та джерел.

Безсистемні та спонтанні витрати призводять до фінансової нестабільності. Контролювати фінансові потоки можна в таблицях Excel, спеціальних застосунках або на аркуші паперу.

Поради від фінансового наставника

Необхідність відкладати гроші, а не брати в борг чи оформлювати кредит.

Кредит – це перекладання відповідальності за свої сьогоднішні фінансові проблеми на майбутнього себе. Людина на початку шляху до фінансової грамотності вчиться планувати свої витрати й жити, вписуючись у бюджет.

Не інвестувати кошти у високоризикові проекти, якщо особа стала на шлях фінансової грамотності.

В жодному фінансовому проекті гроші не з'являються з повітря. Якщо особі пропонують інвестувати кошти й обіцяють великий відсоток від доходу, варто з'ясувати, звідки беруться ці відсотки і яка система генерує такий прибуток. Краще почати з низькоризикових інструментів, як от облігації, банківські операції або нерухомість. Перед початком інвестицій особа має забезпечити собі фінансову подушку, а не розраховувати лише на прибуток з фінансових проектів.

Починати відкладати кошти на пенсію якомога раніше.

Про забезпечену старість варто потурбуватись завчасно. Що більший в особи активний період відкладання грошей, то вищий складний відсоток. Він працює, коли особа повторно вкладає процентний прибуток або нараховані дивіденди у цінні папери, а не витрачає їх. Реінвестовані кошти нараховуються у новий прибуток.

Ключові аспекти фінансової грамотності

1. Розуміння основних фінансових понять: фінансово грамотна людина розуміє основні поняття, такі як дохід, витрати, заощадження, бюджет, інвестиції, кредити та іпотеки.
2. Уміння створювати та дотримуватися бюджету: бути фінансово грамотним означає вміти планувати свої витрати та доходи, а також враховувати непередбачені витрати.

3. Здатність встановлювати та досягати фінансових цілей: фінансова грамотність передбачає встановлення коротко-, середньо- та довгострокових фінансових цілей та розроблення стратегій їх досягнення.
4. Управління боргами та кредитами: фінансово грамотна людина розуміє, як користуватися кредитами та позиками відповідально, а також як своєчасно погашати борги.
5. Розуміння різниці між хорошими та поганими інвестиціями: фінансово грамотна людина може відрізнити вигідні інвестиції від тих, що мають низьку прибутковість або великий ризик.
6. Знання про різні фінансові інструменти: фінансова грамотність включає знання про різні фінансові інструменти, такі як акції, облігації, інвестиційні фонди та інші фінансові продукти, а також розуміння їхньої роботи та ризиків.
7. Уміння фільтрувати та аналізувати фінансову інформацію: фінансово грамотна людина може аналізувати фінансову інформацію та використовувати її для прийняття рішень.
8. Спроможність робити ефективні фінансові рішення: фінансова грамотність передбачає здатність робити ефективні фінансові рішення, які забезпечують дохід та дозволяють досягти поставлених фінансових цілей.
9. Управління ризиками та страховими полісами: фінансово грамотна людина може визначити потенційні ризики та знайти способи їх зменшення, а також розуміє важливість страхування та вміє вибирати страхові продукти.
10. Вміння планувати на майбутнє: фінансово грамотна людина розуміє важливість планування на майбутнє та вміє зберігати гроші на кращі часи.

2. Правила фінансової грамотності.

1. Бюджетування – основа фінансової стійкості.

Створення бюджету – це перший і найважливіший крок у фінансовому плануванні. Необхідно чітко визначити обсяг місячних доходів та витрат особи, виділити кошти на обов'язкові витрати, такі як житло, їжа, комунальні послуги та платежі за зобов'язаннями. Необхідно планувати додаткові витрати: розваги, одяг, догляд, відпочинок, спорт, хобі тощо. Витрати мають бути меншими за дохід. Також, не слід забувати відкладати частину доходу на резерви та інвестиції.

2. Вміння розумно користуватися кредитами.

Кредити можуть бути корисними, але важливо розуміти їхні наслідки. Перед тим, як брати кредит, необхідно подумати, чи можна його погасити та чи можна зберігати комфортний рівень життя при сплаті кредиту. Необхідно уникати займання грошей на непотрібні речі або позапланові витрати, що може призвести до зростання заборгованості. Необхідно надавати перевагу «дешевшим» кредитам з огляду на річну процентну ставку.

3. Обґрунтовані інвестиції.

Інвестування допомагає зростати фінансовим активам. У той же час, це пов'язано з ризиками. Завжди необхідно проводити детальне дослідження інструментів перед тим, як здійснити інвестицію та розподіляти свої інвестиції

між різними інструментами для зменшення ризику: наприклад, депозити в різній валюті, цінні папери, нерухомість.

4. Створення резервів.

Неочікувані події можуть похитнути фінансовий план. Тому важливо мати резерви, що дорівнюють трьом-шести місяцям доходу, це допоможе уникнути заборгованостей у разі непередбачених витрат. Важливо систематично підходити до накопичення коштів та регулярно поповнювати свої резерви – накопичень багато не буває.

5. Зберігання накопичень.

Під час створення резервів важливо грамотно підходити до їх зберігання. Зберігати гроші на рахунках в банку є більш надійним рішенням, аніж зберігати готівку вдома. У другому випадку завжди є ризик викрадення коштів. До того ж, заощадження мають працювати.

6. Помірковане споживання.

Розсудливе витрачання грошей допомагає зберегти фінансову стабільність. Перед покупкою необхідно обдумати, чи вона є дійсно необхідною, а також порівняти ціни та якість товару та купувати тільки те, що можна собі дозволити.

7. Збільшення та диверсифікація доходів.

Необхідно шукати шляхи збільшення власного доходу – розвивати свою експертизу та професіоналізм і не боятися шукати більш високооплачувану роботу, розділити джерела надходження коштів. У час, вільний від основної роботи, можна брати фріланс-проекти чи займатися власною справою. Таким чином, при ймовірному настанні кризи у певній галузі, особа не залишиться без доходу.

8. Пенсійне планування.

Ніколи не рано думати про пенсію, необхідно збирати кошти на пенсію якнайшвидше, використовуючи спеціальні пенсійні програми або інвестиційні рахунки. Ранній старт допоможе накопичити достатню суму на комфортне життя у старості.

3. Сутність та види фінансової дисципліни.

Фінансова дисципліна – обов’язковий для всіх учасників фінансових відносин порядок здійснення фінансової діяльності, платежів, розрахунків.

Порушення фінансової дисципліни передбачає вживання відповідних заходів фінансової відповідальності.

Серед порушень фінансової дисципліни основними є:

- невиконання зобов’язань перед бюджетом (несвоєчасна або неповна сплата податків);
- невиконання правил здійснення фінансових операцій;
- невиконання правил розрахунків (порушення платіжної дисципліни);
- порушення умов зберігання грошових коштів (перевищення ліміту каси);

– порушення умов господарських контрактів.

До заходів фінансової відповідальності належать: **договірні** (застосовуються до підприємств за порушення ними кредитної дисципліни – стану обліку та звітності, нецільового використання кредитних ресурсів, несвоєчасне повернення кредиту) та **фінансові** (застосовуються державними органами та податковою адміністрацією) санкції.

До санкцій належать:

неустойка – грошова сума, яку повинен сплатити боржник кредитору у разі невиконання або виконання неналежним чином зобов'язань, що випливають з договору або закону;

пеня – санкція за несвоєчасне виконання зобов'язань і сплати платежів та внесків;

штраф – захід матеріального впливу на осіб, що порушили певні аспекти угоди або певні правила (порушення вимог якості товарів, невідповідність стандартам).

Розмір санкції залежить від виду порушення фінансової дисципліни і обчислюється або в певному грошовому вимірі, або у відсотках до бази (вартості договору, несплаченої суми, облікової ставки НБУ, неоподаткованого мінімуму доходів громадян).

Особливого значення набуває контроль за фінансовою дисципліною постачальників (через підвищені вимоги до якості сировини і терміну постачання) та споживачів (через значну частку комерційного кредитування та високу питому вагу дебіторської заборгованості в оборотних активах ФП).

Фінансова дисципліна – набір правил, що визначає, як повинна здійснюватися фінансова діяльність юридичними особами і представниками певних посад. Фінансова дисципліна спирається на проходження робочого статуту, порядок здійснення розрахунків, оплат і т.д. Іншими словами, це алгоритм розподілу і споживання грошових коштів, які надходять з державної скарбниці, органів місцевого самоврядування, підприємств, компаній і установ.

Види фінансової дисципліни

Умовно у фінансовій дисципліні виділяють кілька підкатегорій:

1. Податкова дисципліна – це сумлінність платників податків, податкових органів та інших контрагентів щодо сплати зборів і податків. Правила регулюються законодавчими документами та нормативними актами. Якщо не дотримуватися правил податкової дисципліни, порушника чекає покарання – штраф, блокування банківського рахунку і т.д.

2. Банківська дисципліна – порядок, згідно з яким виконуються приписи законодавства в сфері регулювання роботи банківської системи. Виконання необхідних заходів дає можливість зберігати банківську систему стабільною, захищати інтереси банківських клієнтів і регулювати діяльність структур кредитного сектора.

3. Бюджетна дисципліна – те, як дотримуються норми, спрямовані на формування та використання бюджетних коштів на всіх рівнях державного управління. Це основа для формування фонду, з якого будуть виплачуватися

пенсії, соціальні допомоги, зарплати працівникам державної сфери, виділятися потоки на будівництво цілих інфраструктур на різних регіональних рівнях.

Тема 7. Інвестування власних заощаджень

Мета: оволодіти знаннями щодо сутності інвестиційних стратегій та їх видів, розглянути переваги та ризики інвестування в різні цінні папери в Україні, дослідити ризики інвестування, засвоїти інформацію щодо альтернативних видів інвестицій.

1. Інвестиційні стратегії та їх види.
2. Переваги та ризики інвестування в різні цінні папери в Україні.
3. Ризики інвестування.
4. Альтернативні види інвестицій.

Ключові слова: фінансові цілі, фінансове планування, фінансові рішення, матриця фінансового планування.

Key words: financial goals, financial planning, financial decisions, financial planning matrix.

1. Інвестиційні стратегії та їхні види.

Аби інвестиції приносили якнайбільший прибуток, потрібно потурбуватися про вибір інвестиційної стратегії. Тобто необхідно визначити довгострокові правила щодо того, як і в що особа планує інвестувати, та як планує поводитись у різних ситуаціях, які можуть скластися на ринку.

Щоб обрати свою інвестиційну стратегію, необхідно вирішити:

- у які види цінних паперів особа хоче інвестувати;
- ступінь ризику, на який готова піти особа в інвестуванні;
- на який період часу особа готова інвестувати;
- наскільки активно особа готова продавати-купувати цінні папери тощо.

Виокремлюють дуже багато видів інвестиційних стратегій, наприклад, активну та пасивну. За активної стратегії потрібно завжди аналізувати та відслідковувати зміни на ринку, щоб вчасно купити чи продати цінні папери. Пасивна стратегія полягає в тому, що особа купує цінні папери і «пливе за течією», тобто очікує, що ринок буде більш-менш стабільно зростати.

2. Переваги та ризики інвестування в різні цінні папери в Україні.

В Україні найпоширенішими видами цінних паперів є акції та облігації.

Акція – це цінний папір, який означає, що інвестор є власником певної частини компанії. Тому акції ще називають «пайовими цінними паперами», бо вони посвідчують, що їхньому власнику належить певна частка (пай) компанії. Якщо компанія випустила 10 акцій, які позначають власність над всією компанією (тобто становлять її акціонерний капітал), то одна акція такої компанії буде дорівнювати 10% акціонерного капіталу компанії. Багато компаній

випускають мільйони акцій, у яких кожна акція дорівнює значно меншій частині акціонерного капіталу компанії.

Особу, яка має у власності хоча б одну акцію, називають акціонером.

Акціонер може впливати на діяльність компанії: брати участь у зборах акціонерів і за допомогою голосування визначати, як компанія розвиватиметься. Зазвичай чим більше акцій має певний акціонер, тим більше в нього можливостей для впливу на діяльність компанії. Акціонерів, які мають багато акцій (більше 50% всіх акцій, випущених певною компанією, – так званий контрольний пакет акцій), називають мажоритарними акціонерами, чи мажоритаріями (від англ. majority – більшість).

А акціонерів, які мають невелику кількість акцій, називають міноритарними акціонерами, чи міноритаріями (від англ. minority – меншість).

Якщо особа стане акціонером, вона також зможе отримати частину від прибутку компанії, тобто дивіденди. Проте не всі компанії, навіть якщо вони прибуткові, виплачують своїм акціонерам дивіденди. Інколи ці кошти вкладуються для розвитку компанії з очікуванням, що в майбутньому це зможе принести акціонерам більший дохід.

У більшості випадків компанія, яка випускає акції (в Україні їх називають акціонерними товариствами), розподіляє акції між своїми першими власниками, тобто здійснює приватне розміщення акцій (приватне означає «закрите для інших»).

Якщо компанія вирішує, що її акції повинні торгуватися серед багатьох не визначених наперед осіб, вона здійснює публічне розміщення акцій (публічне означає «відкрите для будь-кого»). За кордоном кажуть, що компанія виходить на IPO (аббревіатура від англ. Initial Public Offering, або, українською, первинне публічне розміщення). На рисунку нижче в спрощеному вигляді зображено відносини між акціонерним товариством й акціонерами (рис. 7.1).

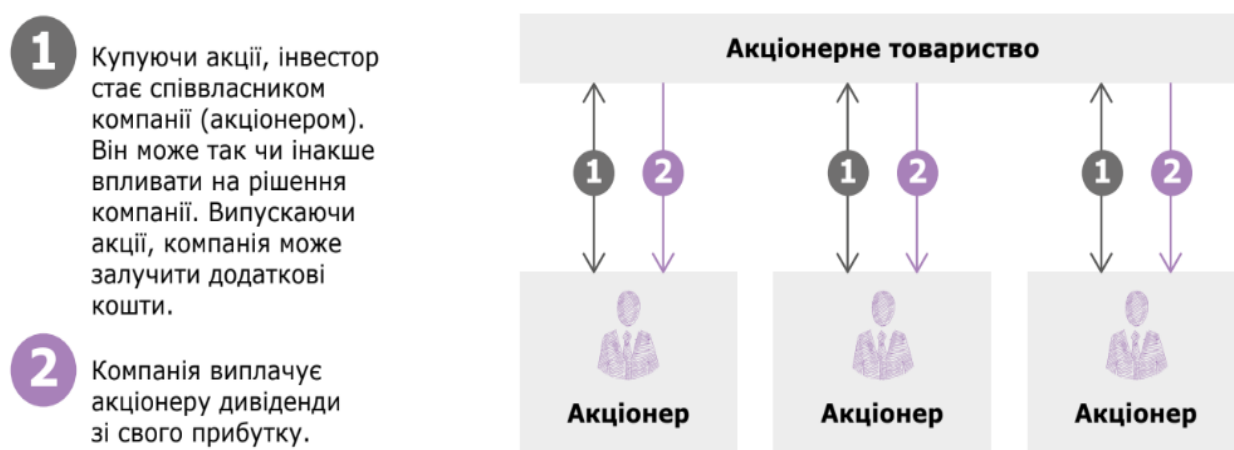


Рисунок 7.1 – Відносини між акціонерним товариством й акціонерами

Особливою популярністю користуються облігації внутрішньої державної позики (ОВДП). ОВДП випускає держава в особі Міністерства фінансів України. Власниками їх можуть стати як фізичні, так і юридичні особи. ОВДП

підтверджують зобов'язання держави Україна виплатити номінальну вартість облигації та дохід (зазвичай відсотки).

Акції бувають двох типів: прості (обов'язково випускаються акціонерним товариством) та привілейовані (можуть випускатися, а можуть і ні). Зазвичай різниця між ними полягає в тому, що привілейовані акції надають їхнім власникам переважне (привілейоване) право на отримання дивідендів, порівняно з простими акціями. Іншими словами, компанія не може сплатити дивіденди власникам простих акцій, поки вона не виплатить дивіденди власникам привілейованих акцій; тож якщо прибутку компанії не вистачає на сплату дивідендів усім акціонерам, прибуток розподіляється тільки між власниками привілейованих акцій. Але за таку перевагу чи привілей треба «платити», тому зазвичай власники привілейованих акцій мають менше можливостей для впливу на діяльність компанії, ніж власники простих акцій.

Облігація – це цінний папір, який, по суті, є обіцянкою (юридичною мовою – зобов'язанням) виплатити певну суму грошей у майбутньому. Можна сказати, що це інший, ніж кредит, спосіб для компаній чи держави запозичити кошти в борг із зобов'язанням їх повернення. Інвестори, що купують облигації від емітента, таким чином позичають йому гроші. За це інвестори отримують дохід залежно від виду облигації. На відміну від акцій, облигації не дають своїм власникам права на участь в управлінні компанією-емітентом.

Також на відміну від акцій, у всіх облигацій є строк обігу, тобто час, упродовж якого облигацію можна продавати й купувати. У кінці такого строку емітент має повернути (ще кажуть погасити) інвестору всю номінальну вартість облигації або її останню частину, якщо вона поверталася частинами впродовж строку обігу. Поширеними є облигації двох видів. Перші – це відсоткові облигації, які частково нагадують депозит. У відсоткових облигаціях ви купуєте облигації за певною ціною, а емітент вам упродовж певного періоду часу виплачує відсотки (подібно до того, як банк виплачує проценти за депозитом), а в кінці строку обігу чи певними частинами впродовж нього виплачує номінальну вартість облигації.

Інший вид облигації – це дисконтні облигації. Їхня суть полягає в тому, що особа купує облигацію за зниженою ціною (з дисконтом), а в кінці строку її обігу емітент інвестору повертає номінальну вартість. Різниця між ціною з дисконтом і номінальною вартістю і є доходом інвестора.

На рис. 7.2 відображено механізм роботи відсоткових та дисконтних облигацій.

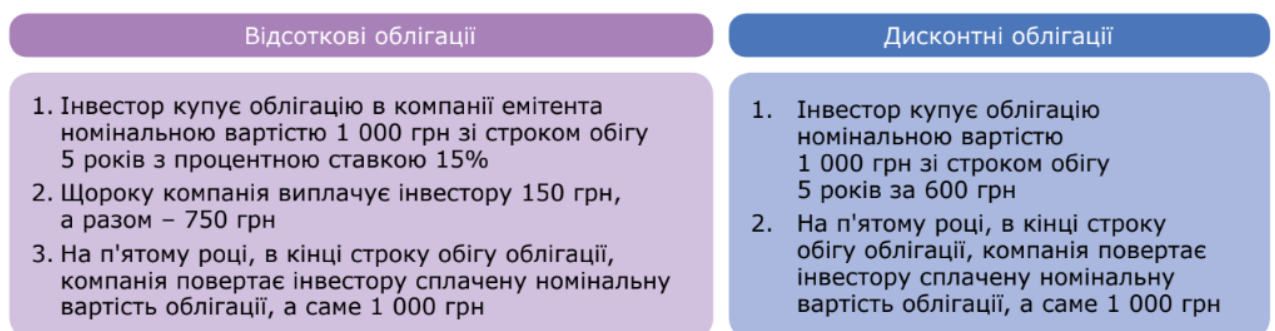


Рисунок 7.2 – Механізм роботи відсоткових та дисконтних облигацій

Облігації можуть випускати як компанії (корпоративні облігації, інша назва – облігації підприємств), так і держава чи місто (державні облігації та облігації місцевих позик).

В Україні облігації внутрішньої державної позики завдяки своїй ліквідності та надійності стали найпопулярнішим інструментом на біржовому ринку.

Нижче наведено таблицю з перевагами та ризиками інвестування в Україні в акції, корпоративні облігації та ОВДП (табл. 7.1).

Таблиця 7.1 Переваги та ризики інвестування в акції, корпоративні облігації та ОВДП

	Переваги	Ризики
Акції	<ul style="list-style-type: none"> • Можливість отримувати дивіденди, якщо компанія прибуткова. • Можливість продати акції за вищою ціною, ніж та, за яку їх було придбано. 	<ul style="list-style-type: none"> • Компанія може не приносити прибутків, тому інвестори не будуть отримувати дивідендів. • Акції компанії можуть виявитися неліквідними, тобто їх буде важко швидко та вигідно продати. • Ціна на акції може значно знизитися. • Компанія може збанкрутувати, й акціонери можуть нічого не отримати при її ліквідації.
Корпоративні облігації	<ul style="list-style-type: none"> • Можливість отримати достатньо високий дохід. 	<ul style="list-style-type: none"> • У компанії може не виявитися грошей, щоб повернути кошти за облігацією. • Облігації компанії можуть виявитися неліквідними, тобто їх буде важко швидко та вигідно продати.
ОВДП	<ul style="list-style-type: none"> • Держава гарантує виплати за ОВДП. • ОВДП є ліквідними, і вони активно торгуються на біржах. 	<ul style="list-style-type: none"> • Мінімальні, адже ОВДП гарантуються державою.

ОВДП нагадують банківські депозити, оскільки в ОВДП практично відсутній ризик неповернення інвестицій і вони гарантуються державою.

Проте, на відміну від депозитів, затрати на купівлю ОВДП є суттєвішими, адже виникає необхідність платити комісію брокеру та депозитарній установі за обслуговування рахунку в цінних паперах.

3. Ризики інвестування.

Здійснюючи інвестиції, потрібно пам'ятати, що вони йдуть пліч-о-пліч із ризиками. Інвестуючи у щось, інвестор повинен розуміти, що є можливість втратити інвестовані кошти повністю або не отримати бажаного доходу. ОВДП з їх гарантією від держави є винятком, а не правилом. Саме тому важливо за можливості розділяти кошти, щоб інвестувати їх у різні фінансові інструменти. Так можна розділити ризики й у такий спосіб зменшити їх. На «інвестиційній мові» це називають диверсифікацією ризиків.

Наприклад, інвестор вирішив розділити свої кошти й інвестувати в акції, корпоративні облигації та ОВДП. У результаті інвестор купив:

- за 1 000 грн – одну акцію українського акціонерного товариства з номінальною вартістю 10 грн;
- за 1 050 грн – одну корпоративну облигацію строком обігу 2 роки з номінальною вартістю 1 000 грн, проценти за якою становлять 20% річних;
- за 1 010 грн – одну ОВДП строком обігу 2 роки з номінальною вартістю 1 000 грн, проценти за якою становлять 19% річних.

У кінці другого року:

- як акціонер інвестор отримав дивіденди в розмірі 20 грн за перший рік і 30 грн – за другий рік. До того ж, ринкова ціна акції збільшилася внаслідок оголошення про розширення виробництва до 1 300 грн за акцію;

- як власник корпоративної облигації інвестор отримав проценти за перший рік у сумі 200 грн (20% від номінальної вартості 1 000 грн). Проте компанія не змогла виплатити проценти за другий рік і взагалі оголосила себе банкрутом та не повернула номінальну вартість облигації;

- як власник ОВДП інвестор отримав за два роки проценти в сумі 380 грн (19% від номінальної вартості 1 000 грн помножити на два). У кінці строку обігу інвестор отримав номінальну вартість ОВДП 1 000 грн.

Інвестування зазвичай потребує спеціальних знань про об'єкт інвестування, ринок і розуміння його тенденцій. Так, інвестор може спробувати самостійно дізнатися якомога більше про емітента – подібно до того, як інвестор може дізнатися про надавача фінансових послуг. Але, по-перше, надійну інформацію про підприємства – не банки – набагато важче знайти, аніж про банки. По-друге, такої інформації тільки про самого емітента буде недостатньо, тому що важливо розуміти, як працює та галузь економіки, у якій провадить свою діяльність емітент, та як працює взагалі ринок цінних паперів. У будь-якому випадку не варто довіряти обіцянкам швидких прибутків без розуміння, у що саме вам пропонують інвестувати та які при цьому можуть бути ризики.

Ризик втратити гроші виникає з різних причин. Вони можуть бути об'єктивними, як-от: війна чи стихійне лихо в певній місцевості, – унаслідок чого підприємство не має достатньо коштів для того, щоб, наприклад, розрахуватися з власниками облигацій. Вони можуть бути суб'єктивними, наприклад, погане управління компанією її керівниками, які фактично доводять компанію до банкрутства, через що акціонери компанії нічого не отримують у разі її ліквідації. Але буває так, що інвестиції втрачаються через шахрайські дії. Тоді «в гру» вступає регулятор.

На ринку цінних паперів є спеціальний регулятор, який регулює та наглядає за його діяльністю. В Україні це Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку, основна мета якої – не допустити зловживань на ринку і слідкувати, щоб усі дотримувались однакових «правил гри».

4. Альтернативні види інвестицій.

У світі існує багато альтернативних видів інвестицій.

1. Інвестиції в нерухомість.

Інвестор може купити квартиру, будинок чи офісне приміщення й отримати з цього дохід у два способи.

По-перше, інвестор може здавати нерухомість в оренду й отримувати регулярні, зазвичай щомісячні, платежі.

По-друге, коли ціни на ринку зростуть, нерухомість можна продати й заробити на різниці ціни купівлі та продажу.

Проте інвестування в нерухомість пов'язане не тільки з вигодою, а й з певними ризиками. Серед них, наприклад, падіння цін на нерухомість, яке може відбуватися під час економічних криз чи політичної нестабільності в країні.

Крім того, такі інвестиції потребують ретельного підходу до аналізу цінової ситуації на ринку, виваженого підбору самого об'єкту нерухомості та кваліфікованої перевірки низки юридичних аспектів. Наприклад, важливо пересвідчитися в тому, чи має продавець нерухомості належно оформлене право власності на нерухомість, чи була нерухомість збудована відповідно до законодавства тощо.

Наприклад, інвестор вирішив купити однокімнатну квартиру для того, щоб потім здавати її в оренду. Довго вибираючи місце розташування, він зупинилися на квартирі близько до центру міста біля станції метро. Ціна квартири була 500 000 грн. Він зміг швидко здати її в оренду й отримує стабільно 5 000 грн на місяць.

Товариш інвестора теж вирішив купити однокімнатну квартиру, щоб здавати її в оренду. Він обрав місце розташування теж близько до центру, проте далеко від станції метро, заплативши за квартиру вдвічі менше, ніж перший покупець. Водночас ціна за оренду в нього була нижчою – 2 500 грн на місяць.

Через 5 років недалеко від місця розташування квартири товариша побудували станцію метро, і товариш підвищив ціну оренди до 5 000 грн.

Крім того, ціна на квартиру теж зросла вдвічі. Тому, якщо товариш вирішить продати квартиру, то він заробить ще й на різниці між ціною її купівлі та ціною її продажу.

2. Інвестиції в цінні метали.

До цінних металів зазвичай зараховують золото, срібло, платину та паладій. Щоб інвестувати в цінні метали, не потрібно скуповувати ювелірні прикраси, адже метали купують у зливках або у вигляді монет.

Дрібні інвестори можуть купувати зливки вагою від 1 грама і більше. Вартість 1 грама металу в зливках різної ваги буде різною. Зазвичай чим важчий зливка, тим вартість 1 грама металу в ньому буде меншою.

Також існують інвестиційні золоті та срібні монети. Їхня вартість визначається не тільки ціною дорогоцінного металу залежно від проби, а й премією (ціна карбування, лиття, витрати на продаж).

Як інвестицію можна розглядати пам'ятні монети, адже їхня ціна з часом зростає. Це зумовлено їхнім колекційним й історичним значенням, якістю роботи, раритетністю тощо. Так, одна з монет, випущених Національним банком України, а саме «Оранта», у 2010 році коштувала 90 000 грн, а в 2018 році – 170 000 грн.

У більшості країн операції з цінними металами регулюються спеціальним законодавством. Існують окремі професіонали, так звані «золоті дилери», які спеціалізуються на монетах і зливках. Дуже часто, як, наприклад, в Україні, цю роль виконують банки, які мають спеціальну ліцензію. Саме через ці банки можна проводити операції з купівлі та продажу злиwkів чи монет. Інвестор може перевірити на вебсайті Національного банку України, чи має певний банк ліцензію (дозвіл) на здійснення операцій із банківськими металами. Інвестиційні монети ви можете купити також у касах НБУ з продажу монет.

Інвестуючи в цінні метали, не слід очікувати блискавичного збагачення.

Мінімальний строк для інвестицій у цій сфері становить 5-10 років. Через це, дехто зараховує операції з цінними металами не до інвестицій, а до заощаджень.

Дохідність інвестицій у цінні метали суттєво залежить від ціни на цінні метали у світі. Для прикладу, рисунок 7.3 ілюструє зміну ціни на золото за останні 28 років.

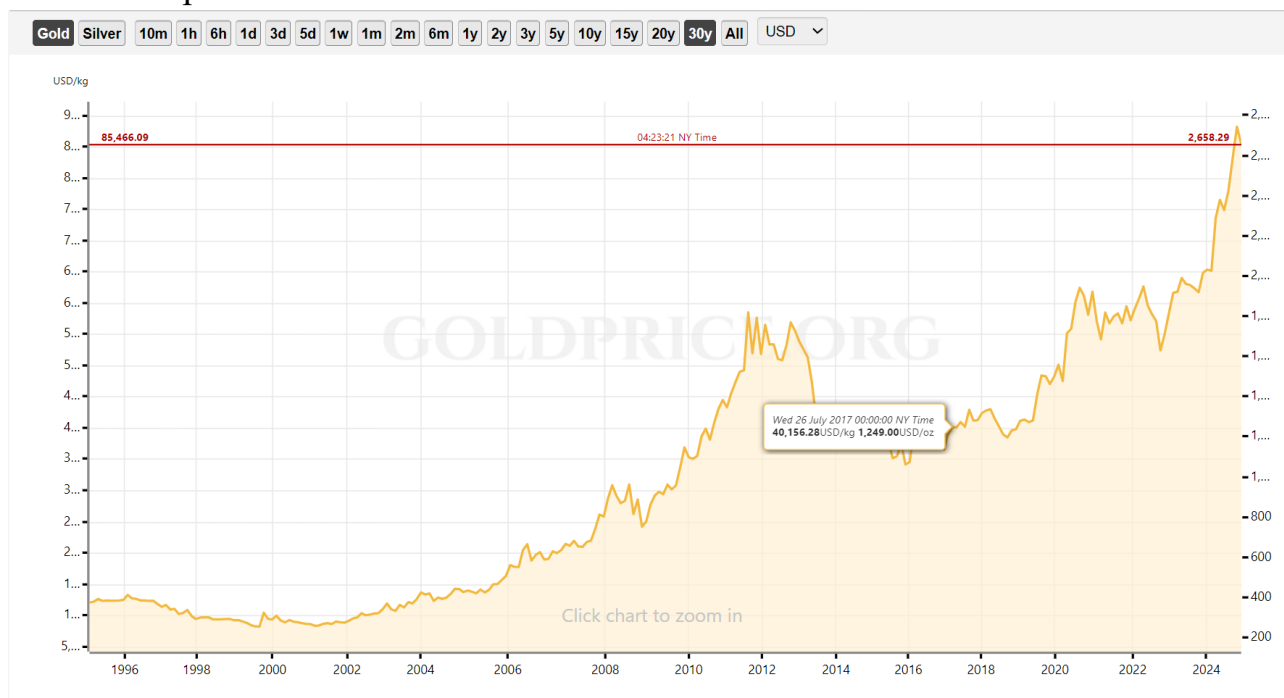


Рисунок 7.3 – Динаміка цін на золото за останні 28 років, дол. США за трійську унцію

Джерело: використано інформацію [12]

Золотий фіксинг (англ. Gold Fixing) – метод щоденного встановлення ціни на золото, який застосовувався на Лондонському міжбанківському ринку золота з 1919 року. Ціна на золото, що є результатом Лондонського золотого фіксингу, була практично світовою ціною на поставку цього металу й використовувалася як орієнтир у більшості договорів на поставку золота. Ціна встановлювалася компанією London Gold Market Fixing Limited за результатами попиту та пропозиції на золото.

У 2015 році фіксинг перестав встановлюватися за старою методикою, і його замінили на проведення електронних аукціонів LBMA Gold Price (London Bullion Market Association).

3. Антикваріат і предмети мистецтва.

Деякі інвестори обирають інвестиції в антикваріат (старовинні речі, що становлять історико-художню цінність) чи предмети мистецтва (картини, скульптури тощо). Однією з головних переваг інвестицій у предмети мистецтва є те, що на зміну цін на цьому ринку майже не впливають події, які відбуваються в політичному чи економічному житті країни. Наприклад, на картини певних художників попит є постійно, а вартість самих творів щороку зростає на 5–10%.

Часто в предмети мистецтва вкладають гроші досить заможні інвестори, які вже мають інвестиції у фінансові інструменти. Також такі види вкладень стають популярними в періоди економічних криз, коли цінні папери знецінюються, й інвестори шукають альтернативні варіанти для примноження коштів.

Додаткова інформація. Christie's – широко відомий у світі аукціон предметів мистецтва й розкошу зі штаб-квартирою в Лондоні. Разом із аукціонним домом Sotheby's він обіймає 90% світового фінансового ринку аукціонних продажів антикваріату та предметів мистецтва. Його щорічний оборот становить 1,5–2 млрд доларів США. Представництва розташовані в усьому світі (у 33 державах). Christie's пропонує численним клієнтам роботи найвідоміших майстрів мистецтва, рідкісні книжки, автомобілі, сигари, колекційні вина тощо.

Як і з інвестиціями в цінні метали, інвестуючи в антикваріат чи предмети мистецтва, не треба розраховувати на швидке збагачення. Хоча можуть бути й винятки, особливо якщо певний стиль чи митець раптово стає популярним. Коли цікавість до «популярного» предмету падає, ціна знижується відповідно.

Інвестиції в предмети мистецтва зараховують до довгострокових із мінімальним строком у 5–30 років. Основним джерелом заробітку на таких інвестиціях може бути дохід від перепродажу та дохід у формі орендної плати, яку одержує власник шедевру за показ його в державних чи приватних галереях і музеях.

Основними ризиками інвестування в предмети мистецтва є їх викрадення та підробка. Щоб захиститися від таких ризиків, страхові компанії пропонують власникам предметів мистецтва придбати відповідні страхові поліси.

Щоб зрозуміти ризиковість інвестицій у твори мистецтва, розглянемо приклади.

У 1992 році картину «Джим Кроу» Жана-Мішеля Баскіа придбали на Christie's за 136,4 тис. доларів США, а в жовтні 2017 року продали за ціною 17,68 млн доларів США.

Водночас наступний витвір мистецтва – абстрактне полотно молодого художника Хью Скотта-Дугласа в 2014 році придбали за 100 тис. доларів США та вже в 2016 році його продали за 20 тис. доларів США.

Український арт-ринок перебуває на стадії формування. Сьогодні на ньому найпоширенішими є старовинні чи рідкісні книги, антикварний посуд, антикварні меблі та живопис. Експерти вважають, що, порівняно з іншими країнами, на українському ринку предмети в середньому недооцінені на 100–200%.

Придбати антикваріат чи предмети мистецтва можна на спеціалізованих аукціонах чи в антикварних лавках. Для усвідомленого інвестування в антикваріат чи предмети мистецтва потрібно добре на них розумітись або скористатися послугами консультантів-мистецтвознавців.

4. Криптовалюти

Якщо деякі інвестори обирають інвестиції в антикваріат, то інших більше цікавлять найновітніші інструменти, такі як криптовалюти, що з'явилися тільки в цьому столітті. Станом на січень 2019 року найвідомішою криптовалютою був біткоїн (англ. bitcoin). Його створили в 2009 році, і саме він дав поштовх для розвитку галузі.

Криптовалюти існують у формі запису в розподіленій базі даних. Технологія розподіленої бази даних передбачає, що однакові електронні бази даних зберігаються на комп'ютерах усіх учасників системи та оновлюються паралельно.

Крім розподіленої бази даних, криптовалюти використовують технологію блокчейн.

Блокчейн (англ. blockchain – ланцюжок блоків) – це база даних, у якій дані захищені від несанкціонованих змін завдяки тому, що кожен блок містить посилання на попередній, і якщо змінити хоча б одну деталь в одній операції в будь-якому блоці, то зміняться всі блоки, що додані за ним.

На відміну від безготівкових коштів (грошей на банківському рахунку) чи електронних грошей, випуск (емісія) криптовалюти відбувається без участі центральних банків або інших регульованих державою установ. Натомість нові одиниці криптовалюти випускають за певними правилами з використанням ресурсів комп'ютерів учасників криптовалютної системи. Цей процес, у ході якого операції перевіряються і додаються до бази даних, а відтак випускаються

нові токени, називається майнінг. Токен – одиниця вартості, що існує у формі запису в базі даних.

Криптовалюти – новий феномен, але багато країн вже зобов'язали надавачів послуг обміну криптовалют на фіатні гроші (так звані криптовалютні біржі й онлайнві обмінні пункти) встановлювати особу своїх клієнтів (проводити ідентифікацію) та виконувати інші вимоги законодавства про протидію відмиванню коштів. Що стосується інших аспектів регулювання цієї сфери, то більшість країн зайняли вичікувальну позицію і спостерігають за розвитком галузі.

Інвестиції в криптовалюти є високоризиковими, зокрема тому, що важко передбачити їхню майбутню вартість. Із малюнка 7.4 видно, як змінювався обмінний курс біткоіна до долара США впродовж 2018-2024 років.



Рисунок 7.4 – Курс біткоіна до долара США

Джерело: використано інформацію [13]

Також зауважимо, що в Україні діяльність надавачів послуг обміну криптовалют на фіатні гроші (криптовалютних бірж) не регулюється жодним регулятором; і права власників криптовалют, які купують їх на таких біржах, держава не захищає.

Тема 8. Форми заощаджень

Мета: дослідити сутність заощаджень та їх джерел, оволодіти знаннями щодо форм заощаджень, поняття «інвестиції» та «інфляція».

1. Заощадження та їх джерела.
2. Форми заощаджень, інвестиції та інфляція.

Ключові слова: заощадження, інвестиції, інфляція, фінансові цілі.

Key words: savings, investments, inflation, financial goals.

1. Заощадження та їх джерела

Фінансові цілі – це цілі, досягнення яких вимагає витрат грошей. Деякі фінансові цілі можна досягнути порівняно легко. Проте є фінансові цілі, досягнення яких вимагає значно більшої кількості часу та витрат. Такими цілями може бути купівля нового мобільного телефону, машини чи квартири. У ще більш довгостроковій перспективі фінансовою ціллю може бути, наприклад, отримання на пенсії щорічно по 300 000 грн. Довгострокових фінансових цілей можна досягти за допомогою заощаджень й інвестицій.

Заощадження – це відкладення грошей зараз, щоб використати їх у майбутньому. Заощаджувати можна з різною метою, зокрема, щоб:

- досягнути поставленої фінансової цілі;
- використати гроші в майбутньому;
- мати запаси на випадок непередбачуваних подій;
- «захистити» свої гроші.

Заощадження ще називають «відстроченим задоволенням», оскільки особа (сім'я) відстрочує задоволення від миттєвого витрачання грошей і натомість витрачає їх у майбутньому. Крім того, заощадження можуть самі собою приносити задоволення, якщо особа (сім'я) регулярно відкладає певну суму грошей і бачить, як із часом вони збільшуються та досягають запланованого розміру.

Заощадження також пов'язані з добробутом, причому не лише фінансовим, а й психологічним. Заощадження також дозволяють жити на свої, а не запозичені кошти. Усе це разом зменшує рівень стресу та підвищує рівень задоволення від життя.

Є чотири основні способи отримання грошей:

1. Заробити, наприклад, влаштувавшись на роботу чи почавши займатись підприємництвом. Чим більші трудові надходження, тим більше грошей можна заощаджувати.
2. Отримати від інших людей, наприклад, як подарунок на день народження чи спадок від старших родичів.
3. Продати власні речі, які не надто потрібні.

4. Зменшити власні витрати на речі чи послуги, від яких особа може відмовитися.

Поради, які допоможуть менше витрачати:

- порівняння цін на різні товари та на один і той самий товар у різних магазинах. Це можна зробити як фізично (відвідавши магазин), так і онлайн (за допомогою вебсайтів, де є можливість порівняння цін у різних магазинах);
- використовувати купони на знижку чи дисконтні картки;
- використовувати послугу кешбеку;
- перевірити, чи є дешевші альтернативи витратам (наприклад, чи буде особі достатньо дешевшого пакета послуг мобільного оператора).

У цілому відмова від дрібних, але регулярних, витрат допомагає зберегти суттєві суми грошей. У народі кажуть: «Копійка гривню береже».

2. **Форми заощаджень, інвестиції та інфляція**

Відомий американський підприємець та інвестор Воррен Баффетт казав: «Не заощаджуйте того, що залишилося після витрат. Витрачайте те, що залишилося після заощаджень». Ця цитата відображає правило «сплати спочатку собі». Тому, коли особа отримує дохід, необхідно відразу спрямувати певну його частину на заощадження.

Коли в особі є заощадження, виникає питання: що з ними робити. Найпростіший спосіб – це тримати готівкові гривні вдома. Перевагою такої форми заощадження є те, що особі майже нічого не потрібно робити. Готівкові гривні можна швидко витратити. Кількість товарів чи послуг, які можна купити на ці гроші через певний час, залежить від рівня інфляції. Більш того, ці гроші «не працюють», тобто особа не отримує жодної додаткової вигоди від їх зберігання.

Подібним варіантом є тримання готівкової іноземної валюти вдома. Цей спосіб має ті ж ризики, що й зберігання вдома готівкової гривні.

Альтернативним варіантом заощаджень є розміщення грошей на депозиті в банку чи в кредитній спілці. Розміщення грошей на депозиті означає, що особа передає гроші на зберігання фінансовій установі на певний строк із тим, щоб потім вона повернула депоненту не лише суму депозиту, а й нараховані проценти.

Зберігання грошей в банку чи кредитній спілці дозволяє:

- захистити їх від фізичної крадіжки;
- отримати додатковий дохід у вигляді процентів, що нараховуються на суму вкладених грошей.

Недоліком депозиту є те, що в деяких випадках особа не зможе забрати гроші достроково, навіть якщо вони потрібні терміново.

Тож різні форми заощаджень мають свої переваги та недоліки. Тому найкращим варіантом було б розподілити наявні кошти між кількома формами заощаджень і, таким чином, розподілити (диверсифікувати) ризики. Наприклад,

можна мати певну частину готівки вдома на випадок непередбачуваних обставин, а іншу частину – розмістити на депозиті.

Гроші можна не лише зберігати, а й інвестувати. Особа, яка здійснює інвестицію, стає інвестором.

Інвестиції – це витрата грошей зараз на придбання певних активів із метою отримання доходу в майбутньому. Такими активами можуть бути цінні папери, нерухомість, антикваріат й інші активи, вартість яких потенційно може зростати.

Якщо, заощаджуючи гроші, особа має пріоритет їх зберегти, то, інвестуючи їх, вона насамперед зацікавлена в примноженні. Проте вартість активів може не лише підвищуватися, а й знижуватися. В інвестуванні завжди є ризик того, що вартість активів, у які особа інвестувала, може суттєво знизитися.

Інфляція – це зростання цін на товари чи послуги впродовж певного часу. Навіть невелика інфляція поступово «з’їдає» заощадження.

Наприклад, інфляція розміром 5% може зменшити заощадження практично впововину за якихось 10 років. Інфляція на рівні 100% може миттєво знищити заощадження.

Інфляція по своїй суті не є злом, особливо, коли її рівень передбачуваний.

До неї можна пристосуватися, враховуючи її під час вибору форми заощаджень чи інвестицій. Наприклад, якщо депонент обирає банк для розміщення депозиту, йому необхідно перевірити, чи процентна ставка покриває прогнозований рівень інфляції. Якщо процентна ставка на депозит 15%, а інфляція – 10%, то фактично «покриваються» втрати від інфляції й інвестор заробить 5%.

Рекомендовані літературні джерела та законодавчо-нормативні акти

1. Міністерство фінансів України : офіційний вебсайт. URL: <https://minfin.gov.ua>.
2. Національний банк України : офіційний вебсайт. URL: <https://bank.gov.ua/>.
3. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку : офіційний вебсайт. URL: <https://www.nssmc.gov.ua>.
4. Пенсійний фонд України : офіційний вебсайт. URL: <https://www.pfu.gov.ua>.
5. Фонд гарантування вкладів фізичних осіб : офіційний вебсайт. URL: <http://www.fg.gov.ua>.
6. Школа кібербезпеки на сайті Української міжбанківської Асоціації членів платіжних систем «ЄМА». URL: <https://ema.com.ua/citizens/cyber-safety-school>.
7. Про страхування : закон України від 07.03.1996 № 85/96-ВР : станом на 1 січня 2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр#Text>.
8. Фінансова грамотність. Фінанси. Що? Чому? Як? : навчальний посібник / Т. С. Грищенко та ін. Київ, 2019. 272 с. URL: <http://surl.li/nwjebx>.
9. Талер Р. Поведінкова економіка. Як емоції впливають на економічні рішення / пер. з англ. С. Крикуненко. Київ : Наш формат, 2018. 462 с.
10. Фінансово-економічна грамотність: підручник: у 2-х ч. / за ред. О. Б. Жихор, О. В. Димченко. Київ : Кондор, 2017. Ч. 1: Основи національної економіки, економіки регіонів та фінансової системи України. 1024 с.
11. Sirenko N., Lunkina T., Burkovska A., Mikulyak K. Prospects for the Development of Small Agricultural Business Entities in the Market Environment. *Economic Studies (Ikonomicheski Izsledvania)*. 2022. Vol. 31(3), Pp. 162-175.
12. GoldPrice. Where The World Checks the Gold Price. URL: <https://goldprice.org/>.
13. CoinMarketCap. URL: <https://coinmarketcap.com/currencies/bitcoin/>.

14. Кові С. Р. 7 звичок надзвичайно ефективних людей: потужні інструменти розвитку особистості / пер. з англ. О. Любенко. 2-ге вид., стер. Харків : Книжковий Клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2015. 382 с.
15. Фінансова грамотність : посібник / за ред. Т. С. Смовженко. Київ, 2013. 314 с. URL: <https://iccfinance.com.ua/wp-content/uploads/2018/11/finliteracy.pdf>.
16. Фінансово-економічна грамотність : підручник: у 2-х ч. / за ред. О. Б. Жихор, О. В. Димченко. Київ : Кондор, 2018. Ч. 2: Банківська система України, загальні поняття про облік, аудит та економічний аналіз в умовах ринкової економіки. 400 с.
17. Конституція України : від 28.06.1996 № 254к/96-ВР : станом на 1 січ. 2020 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр#Text>.
18. Податковий кодекс України : Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI : станом на 11 груд. 2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>.
19. Сімейний кодекс України : Кодекс України від 10.01.2002 № 2947-III : станом на 15 листоп. 2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2947-14#Text>.
20. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 № 2121-III : станом на 8 листоп. 2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14#Text>.
21. Про валюту і валютні операції : Закон України від 21.06.2018 № 2473-VIII : станом на 8 листоп. 2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19#Text>.
22. Про кредитні спілки : Закон України від 20.12.2001 № 2908-III : станом на 1 січ. 2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2908-14#Text>.
23. Про Національний банк України : Закон України від 20.05.1999 № 679-XIV : станом на 8 листоп. 2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/679-14#Text..>
24. Про недержавне пенсійне забезпечення : Закон України від 09.07.2003 №

- 1057-IV : станом на 15 листоп. 2024 р. URL:
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1057-15#Text>.
- 25.Про платіжні послуги : Закон України від 30.06.2021 № 1591-IX : станом на 8 листоп. 2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1591-20#Text>.
- 26.Про систему гарантування вкладів фізичних осіб : Закон України від 23.02.2012 № 4452-VI : станом на 8 листоп. 2024 р. URL:
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4452-17#Text>.
- 27.Про споживче кредитування : Закон України від 15.11.2016 № 1734-VIII : станом на 1 січ. 2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1734-19#Text>.
- 28.Про фінансові послуги та фінансові компанії : Закон України від 14.12.2021 № 1953-IX : станом на 8 листоп. 2024 р. URL:
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1953-20#Text>.
- 29.Про ринки капіталу та організовані товарні ринки : закон України від 23.02.2006 № 3480-IV ; станом на 15 листоп. 2024 р. URL:
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15#Text>.
- 30.Ясинська Н.А. Сучасні технології управління особистими фінансами в Україні. *Ефективна економіка*. 2021. Вип. 12. URL:
http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2021/10.pdf.

Навчальне видання

ОСОБИСТИЙ ТА СІМЕЙНИЙ БЮДЖЕТ

Конспект лекцій

Укладач **Мікуляк Катерина Анатоліївна**

Формат 60x84 1/16 Ум. друк. арк. 4,0.

Тираж 30 прим. Зам. б/н

Надруковано у видавничому відділі
Миколаївського національного аграрного університету.
54008, м. Миколаїв, вул. Георгія Гонгадзе, 9

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 490 від 20.02.2013 р.