

УПРАВЛІННЯ ОСВІТИ І НАУКИ
ВОЛИНСЬКОЇ ОБЛАСНОЇ ДЕРЖАВНОЇ АДМІНІСТРАЦІЇ
ЛУЦЬКИЙ ПЕДАГОГІЧНИЙ ФАХОВИЙ КОЛЕДЖ
КОМУНАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ ВИЩОЇ ОСВІТИ
«ЛУЦЬКИЙ ПЕДАГОГІЧНИЙ КОЛЕДЖ»
ВОЛИНСЬКОЇ ОБЛАСНОЇ РАДИ

Відділення початкової, дошкільної освіти та інформаційних технологій
Циклова комісія суспільних та художньо-мистецьких дисциплін

НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТА

ФІНАНСОВА ГРАМОТНІСТЬ (ГРОМАДЯНСЬКА ОСВІТА)

для здобувачів фахової передвищої освіти
освітньо-професійної програми *Початкова освіта*
освітньо-професійного ступеня *фаховий молодший бакалавр*
галузі знань *01 Освіта/Педагогіка*
спеціальності *013 Початкова освіта*

УДК

Розглянуто на засіданні циклової комісії суспільних та художньо-мистецьких дисциплін Луцького педагогічного фахового коледжу Комунального закладу вищої освіти «Луцький педагогічний коледж» Волинської обласної ради (12.02.2024, протокол № 4)

Рекомендовано до друку науково-методичною радою Комунального закладу вищої освіти «Луцький педагогічний коледж» Волинської обласної ради (19.02.2024, протокол № N)

Фінансова грамотність (Громадянська освіта): навч.-метод. забезпечення освітнього компонента для здобувачів освіти ОПС фаховий молодший бакалавр за галуззю знань 01 Освіта/Педагогіка спеціальності 013 Початкова освіта / упоряд. І. Фаловська. Луцьк : КЗВО «Луцький педагогічний коледж». 2024. с.

Рецензенти: Інна МИЛЬКО, кандидатка економічних наук, доцентка кафедри маркетингу Волинського національного університету імені Лесі Українки

Тетяна БОРТНЮК, кандидатка економічних наук, доцентка, завідувачка кафедри природничо-математичної, світоглядної освіти та інформаційних технологій КЗВО «Луцький педагогічний коледж» Волинської обласної ради

Навчально-методичне забезпечення допоможе студентам/студенткам самостійно працювати над вивченням тем з освітнього компоненту «Фінансова грамотність (Громадянська освіта)». Посібник містить лекційні матеріали та практичні завдання для більш ефективного засвоєння курсу.

Посібник буде корисним для здобувачів/здобувачок закладів освіти, які вивчають фінансову грамотність.

© Комунальний заклад вищої освіти
«Луцький педагогічний коледж» Волинської обласної ради, 2024

ЗМІСТ

Робоча програма освітнього компонента

Опорні конспекти лекцій та практичні завдання

Розділ I. ВСТУП ДО ОСОБИСТИХ ФІНАНСІВ

Тема 1.1. Що таке гроші?

Тема 1.2. Зайнятість і підприємництво

Тема 1.3. Фінансове планування

Тема 1.4. Надходження та видатки

Тема 1.5. Складання та ведення сімейного бюджету

Розділ II. ФІНАНСОВА СИСТЕМА ТА ФІНАНСОВІ ПОСЛУГИ

Тема 2.1. Податки

Тема 2.2. Фінансова система, банки і банківські послуги

Рекомендована література

Робоча програма з освітнього компонента «Фінансова грамотність (Громадянська освіта)» для здобувачів освіти ОПС фаховий молодший бакалавр за галуззю знань 01 Освіта/Педагогіка спеціальності 013 Початкова освіта. 28 серпня 2023 року.

1. Опис освітнього компонента

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітньо-професійний ступінь	Характеристика освітнього компонента
		Денна форма навчання
Загальна кількість годин – 18	Галузь знань 01	Статус освітнього компонента базовий предмет
	Освіта/Педагогіка	
	Спеціальність 013 Початкова освіта	Рік підготовки: 1-ий
	ОПС: фаховий молодший бакалавр	Семестр: 1-ий
		18 годин

2. Мета, програмні компетентності та результати навчання

2.1. Мета освітнього компонента «Фінансова грамотність» є надання знань стосовно основних інструментів управління особистими фінансами та оволодіння студентом навичок вірно розпоряджатися власними фінансами, планувати особистий бюджет і захищатися від ризиків, приймати зважені та вірні фінансові рішення щодо: можливостей розширення джерел власних доходів; планування і коригування власних видатків; формування особистих фінансових резервів і здійснення заощаджень; використання кредитних ресурсів та здійснення безпрограшного інвестування власних заощаджень при грамотному підході. А також, сприяння у формуванні системи знань з питань управління особистими фінансами у контексті забезпечення фінансової стійкості і фінансової незалежності громадян в умовах економічної нестабільності.

2.2. Програмні компетентності

Комплексним показником рівня фінансової освіти є формуванню ключових компетентностей та наскрізних умінь, зокрема:

– *підприємливості та фінансової грамотності*, що передбачають ініціативність, спроможність використовувати можливості та реалізовувати ідеї у виконанні проектів і корисних для громади ініціатив; готовність брати відповідальність за прийняті рішення.

– *громадянської та соціальної*, що виявляються в умінні конструктивно співпрацювати під час досліджень, групових і парних форм роботи; дбайливому ставленні до особистого, соціального здоров'я, дотриманні здорового способу життя; спроможності діяти в умовах невизначеності та багатозадачності; освоєнні норм і способів співпраці та спілкування з однолітками й дорослими;

– *компетентності у галузі природничих наук, техніки і технологій*, а саме оволодіння науковим способом пізнання природи, застосування природничих знань для пояснення явищ природи, розуміння змін, зумовлених людською діяльністю; відповідальність за наслідки такої діяльності;

– *вільне володіння державною мовою*, збагачення її науковою термінологією;

– *математичної*, у процесі розв'язуванні практичних завдань;

– *інноваційності*, а саме розуміння своїх здібностей і можливостей, мотивації працювати над собою і робити світ кращим;

– *екологічної*, а саме здобуття навичок ощадливого використання природних ресурсів, розуміння відповідальності за свої вчинки;

– *інформаційно-комунікаційної*, що виявляється в застосовуванні інформаційно-комунікаційних засобів у навчанні та життєвих ситуаціях, умінні планувати та здійснювати інформаційний пошук в енциклопедіях, науково-популярних виданнях, інтернеті, під час екскурсій, обробляти інформацію, перетворювати її, аналізувати й робити висновки;

– *навчання впродовж життя*, що реалізується через бажання вдосконалювати свої здібності та поповнювати знання, формувати розуміння необхідності ключових компетентностей для вибору професії та досягнення успіху в житті; розвивати особистісний потенціал у процесі дослідницької та творчої діяльності;

– *культурної*, а саме шанобливе ставлення до національної та світової наукової спадщини, здатність розуміти та цінувати творчі способи вираження ідей та емоцій через різні види мистецтва та інші культурні форми; прагнення до розвитку й вираження власних ідей, почуттів засобами культури та мистецтва;

2.3. Результати навчання

– розуміння базової економічної та фінансової термінології;

– розуміння форм зайнятості, економічної активності (наймана праця, підприємництво тощо) та винагороди за працю;

- усвідомлення потреби постійного навчання та розвитку навичок для побудови кар’єри, власного бізнесу тощо;
- застосування концепцій фінансового планування і прогнозування вартості досягнення фінансових цілей;
- розуміння природи та видів надходжень та видатків сімей;
- уміння планувати і скласти сімейний бюджет;
- ознайомлення із сутністю та видами податків, їхнім значенням для держави та суспільства;
- розуміння методів здійснення платежів із використанням готівки, безготівкових коштів, електронних грошей; знайомство з платіжними системами;
- усвідомлення ролі банків та небанківських фінансових установ в економіці та суспільстві, та для кожного громадянина;
- розуміння сутності страхування, видів особистого та майнового страхування, страхування відповідальності;
- усвідомлення вартості грошей у часі та впливу інфляції на реальну вартість грошей;
- розуміння різних видів заощаджень, їхніх переваг та недоліків;
- ознайомлення із поняттям інвестування, методами інвестування, основними інструментами;
- розуміння переваг багаторівневої пенсійної системи та необхідності турбуватися про свою майбутню пенсію;
- ознайомлення із різними формами та джерелами запозичення коштів, розуміння їхньої вартості та пов’язаних із ними ризиків;
- усвідомлення сутності та видів ризиків (у тому числі фінансових ризиків), способів управління ними;
- розуміння різних шахрайських схем під час користування фінансовими послугами та засобів захисту своїх коштів від шахраїв;
- розуміння своїх основних прав та обов’язків як споживача фінансових послуг.

3. Програма освітнього компонента

Розділ I. ВСТУП ДО ОСОБИСТИХ ФІНАНСІВ

Тема 1.1. Що таке гроші?

Сучасна теорія грошей, історія виникнення грошей. Причини виникнення грошей. Форми грошей у обігу. Банкноти, монети. Безготівкові кошти. Електронні гроші. Відмінність фіатних грошей від віртуальних валют (криптовалют). Основні функції грошей, роль грошей в економіці та житті людини.

Тема 1.2. Зайнятість і підприємництво

Види роботи (оплачуваної праці). Порядок формування винагороди за працю. Різниця між найманою працею та підприємництвом. Безперервність покращення професійних знань та навичок.

Тема 1.3. Фінансове планування

Фінансові цілі та їх характеристика. Мета фінансового планування. Прийняття фінансових рішень.

Тема 1.4. Надходження та видатки

Поняття і класифікація надходжень. Характеристика окремих видів надходжень. Надходження та податки. Суть і причини виникнення видатків. Класифікація і характеристика видатків. Видатки та інфляція.

Тема 1.5. Складання та ведення сімейного бюджету

Мета прогнозування та обліку надходжень і видатків. Поняття та види сімейного бюджету.

Розділ II. ФІНАНСОВА СИСТЕМА ТА ФІНАНСОВІ ПОСЛУГИ

Тема 2.1. Податки

Податки: поняття та їхня роль. Оподаткування доходів фізичних осіб та бізнесу. Інші податки та збори. Єдиний соціальний внесок. Особливості оподаткування в Україні. Податкові пільги.

Тема 2.2. Фінансова система, банки і банківські послуги

Фінансова система: учасники та структура. Основна функція фінансової системи. Нетто-кредитори, нетто-позичальники.

Домогосподарства. Фінансові посередники, їхня роль. Основні фінансові послуги. Ринки капіталу та їхні функції. Фінансові регулятори. Регулювання фінансових послуг. Банки та їхні функції в економіці. Структура банківської системи України. Нагляд за функціонуванням банків в Україні. Основні банківські послуги для фізичних та юридичних осіб. Порядок відкриття та користування поточним рахунком. Комісії за відкриття та користування поточним рахунком. Довідка про рух коштів та контроль за зарахуваннями/витратами.

4. Структура освітнього компонента

Назва теми	Усього годин
1-й семестр	
РОЗДІЛ 1. ВСТУП ДО ОСОБИСТИХ ФІНАНСІВ	

Тема 1.1. Що таке гроші?	2
Тема 1.2. Зайнятість і підприємництво	2
Тема 1.3. Фінансове планування	2
Тема 1.4. Надходження та Видатки	4
Тема 1.5. Складання та ведення сімейного бюджету	2
РОЗДІЛ 2. ФІНАНСОВА СИСТЕМА ТА ФІНАНСОВІ ПОСЛУГИ	
Тема 2.1. Податки	2
Тема 2.2. Фінансова система, банки і банківські послуги	4
Разом за семестр	18

5. Засоби оцінювання

Засобами оцінювання та методами демонстрування результатів навчання є: командні проєкти; есе; презентації результатів виконаних завдань та досліджень; студентські презентації та виступи на наукових заходах; інші види індивідуальних та групових завдань.

6. Критерії оцінювання

Оцінювання знань здобувачів освіти здійснюється за 12-бальною шкалою.

Видами оцінювання навчальних досягнень здобувачів освіти є поточне, тематичне, семестрове та підсумковий контроль у формі державної підсумкової атестації.

Поточне оцінювання здійснюється у процесі вивчення теми. Його основними завданнями є: встановлення й оцінювання рівнів розуміння і первинного засвоєння окремих елементів змісту теми, встановлення зв'язків між ними та засвоєним змістом попередніх тем, закріплення знань, умінь і навичок.

Тематичне оцінювання навчальних досягнень виставляється на підставі результатів опанування здобувачами освіти матеріалу теми впродовж її вивчення з урахуванням поточних оцінок, різних видів навчальних робіт (практичних, творчих, контрольних робіт) та навчальної активності здобувачів освіти.

Тематична оцінка не підлягає коригуванню.

Семестрове оцінювання здійснюється на підставі тематичних оцінок. При цьому мають враховуватися динаміка особистих навчальних досягнень здобувача освіти з предмета протягом семестру, важливість теми, тривалість її вивчення, складність змісту тощо. Семестрова оцінка може підлягати коригуванню.

Рівні навчальних досягнень	Бали	Критерії оцінювання навчальних досягнень
I. Початковий	1	Студент/студентка з допомогою викладача/викладачки впізнає економічні явища

		побутового рівня, односкладно відповідає на конкретні запитання «так» чи «ні», його/її навчальна діяльність на заняттях потребує постійної консультації й контролю з боку викладача/викладачки
	2	Студент/студентка з допомогою викладача/викладачки розпізнає одне із кількох запропонованих явищ, символів, понять побутового рівня, формул, виділивши їх серед інших, односкладно їх називає; відтворює деякі факти побутового рівня; із допомогою викладача/викладачки вміє використати знання з математики для розв'язку найпростіших фінансових побутових розрахункових завдань
	3	Студент/студентка з допомогою викладача/викладачки односкладно відповідає на запитання, відтворює незначну частку теми в тому вигляді й у тій послідовності, в якій вона була представлена на попередньому занятті; вміє при постійному контролі та допомозі викладача/викладачки виконати розрахункові задачі в одну дію фінансового побутового рівня; в тестових завданнях співвіднести категорії, явища та їх властивості
II. Середній	4	Студент/студентка з допомогою викладача/викладачки відтворює словами, близькими до тексту підручника, означення фінансових економічних термінів, правил, законів; частково відтворює текст підручника, у процесі відповіді допускає окремі видозміни навчальної інформації, ілюструючи відповідь прикладами, які наводив(-ла) викладач/викладачка; уміє виконати задачу в одну дію за відомою формулою й усно її пояснити; правильно вибрати й використати необхідні математичні формули
	5	Студент/студентка з допомогою викладача/викладачки дає правильне визначення окремих економічних понять, правил, законів; словесно описує фінансово-економічні явища, указує на їх деякі властивості; відтворює всю тему або її основну частину, ілюструючи відповідь власними прикладами; студент/студентка вміє правильно виконати завдання в одну дію, оформлюючи її без висновків; за інструкцією і з

		допомогою викладача/викладачки намагається розв'язати обчислювальні або графічні задачі у дві дії з простим обґрунтуванням результату
	6	Студент/студентка відтворює тему відповідно до її викладу в підручнику, ілюструючи власними прикладами; розкриває суть економічних понять, формул, законів, допускаючи у відповідях незначні неточності; намагається співвіднести економічні явища з їх характеристиками, застосовувати окремі прийоми логічного мислення (порівняння, аналіз, висновок); уміє правильно розв'язувати задачі на дві дії, за потребою звертаючись за консультацією до викладача/викладачки, робить правильні висновки; може здійснити частковий аналіз і порівняння фінансових економічних явищ побутового рівня; прийняти рішення про власні фінансові економічні інтереси та обґрунтувати його
III. Достатній	7	Студент/студентка без помилок відтворює зміст теми, наводячи власні приклади; правильно розкриває суть економічних понять, формул, законів; уміє самостійно розв'язувати типові економічні графічні й розрахункові задачі в одну-дві дії та вирішувати якісні економічні завдання: робить аналіз, порівняння, висновки, за потребою звертаючись до викладача/викладачки; користується математичними знаннями для розв'язання економічних задач
	8	Студент/студентка володіє навчальною інформацією, яку вміє аналізувати, узагальнювати та систематизувати; аргументовано відповідає на поставлені запитання й намагається відстояти свою точку зору; уміє користуватись економічними законами для розв'язування задач; будувати та читати графіки; відбирати необхідну додаткову інформацію для розв'язування типових завдань; аргументовано, посилаючись на закони, правила, формули, пояснювати деякі економічні процеси, що відбуваються в особистому житті та житті родини
	9	Студент/студентка вільно володіє навчальним матеріалом, наводить аргументи на підтвердження своїх думок; може з допомогою викладача/викладачки відповідати на запитання, що потребують знання кількох тем; уміє самостійно розв'язувати типові завдання, виправляти допущені

		помилки; використовувати різні джерела інформації, користуватися статистичним матеріалом; знаходити й висвітлювати практичне значення економічних знань для окремої особи, родини
IV. Високий	10	Студент/студентка вільно володіє темою, має ґрунтовні економічні знання; відповідає на запитання, що потребують знання кількох тем; оцінює окремі нові факти, явища, ідеї; судження його логічні й достатньо обґрунтовані; узагальнює й систематизує матеріал в межах навчальної теми; самостійно визначає окремі цілі власної навчальної діяльності; ілюструє свою відповідь схемами, графіками, прикладами з життя; проводить самоперевірку виконаної роботи; може з найпростішим обґрунтуванням пояснити розв'язування завдань підвищеного (комбінованого) рівня
	11	Студент/студентка має системні знання з економіки; уміє керуватись економічними законами, які впливають на прийняття рішень, прогнозувати соціальні наслідки прийнятих рішень; прогнозувати поведінку окремих людей, груп населення в різних типах економічних систем; знаходити оригінальні (нестандартні) підходи до розв'язання економічних проблем і завдань; порівнювати економічні умови в різних країнах, регіонах; пояснювати розв'язок завдань підвищеного або комбінованого рівня
	12	Студент/студентка глибоко розуміє економічні закони та категорії в межах навчальної програми; подає ідеї згідно з вивченим матеріалом, робить творчо обґрунтовані висновки; визначає порядок особистої навчальної діяльності, самостійно оцінює її результати; уміє сформулювати економічну проблему й запропонувати шляхи її вирішення; вести дискусію з конкретного питання; розв'язувати та пояснювати розв'язки задач високого рівня складності; аналізувати економічні та соціальні явища, користуючись відповідними документами (законами, постановами, указами тощо)

7. Рекомендована література

7.1. Базова

1. Фінансова грамотність. Фінанси. Що? Чому? Як?: навчальний посібник / авт.кол. Київ, 2019. 272 с.
2. Фінансова грамотність: навч. посібник / авт. кол.; за ред. д-ра екон. наук, проф. Т. С. Смовженко. Вид. 2-ге, випр. і доп. Київ, 2013. 311 с. URL: <http://surl.li/dhdek>.
3. Фінансова грамотність (рівень стандарту): підручник для 10 (11) класу закладів загальної середньої освіти/В.В. Письменний. Тернопіль: Астон, 2023. 240 с.
4. Фінансова грамотність. Фінанси. Що? Чому? Як?: навчальний посібник / авт. кол. Київ, 2019. 272 с.
5. Фінансова грамотність. Фінанси. Що? Чому? Як?: робочий зошит для учня / авт. кол. Київ, 2019. 160 с.
6. Ясинськаю Н. А. Управління особистими фінансами : навчальний посібник. Львів : Видавництво Львівської політехніки. 2015. 352 с.

7.2. Допоміжна

1. Бізнес-планування: навч. посіб. / Т. Г. Васильців, Я. Д. Кочмарик, В. І. Блонська, Р. Л. Лупак. Київ : Знання. 2013. 207 с.
2. Дванадцять шаблів фінансової грамотності. URL: <http://surl.li/dhddr>.
3. Ділова активність. Методичний посібник з дидактичним наповненням для вчителів, вихователів, класних керівників (загальний ресурс) / За заг. ред. Павла Гнуса. Львів, 2001. 192 с.
4. Кізіма Т., Куцяк В. Особисте фінансове планування: сутність, специфіка, основні етапи. URL: <http://surl.li/dhddq>.
5. Криховець-Хом'як Л. Я., Длугопольський О. В., Вірковська А. А. Економіка (профільний рівень): підручник для 11 класу закладів загальної середньої освіти. Тернопіль : Астон. 2019. 296 с.
6. Крупська Л. П., Тимченко І. Є., Чорна Т. І. Економіка (профільний рівень): підруч. для 10 кл. закл. загал. серед. освіти. Харків : Вид-во «Ранок». 2018. 240 с.
7. Крупська Л. П., Тимченко І. Є., Чорна Т. І. Економіка (профільний рівень): підруч. для 11 кл. закл. загал. серед. освіти. Харків : Вид-во «Ранок». 2019. 256 с.
8. Методика викладання фінансової грамотності: навч. посіб./Т.О. Кізіма, В.В. Письменний, С.Л. Коваль, Н.І. Карпишин та ін.; за ред. д.е.н., професора Кізіми Т.О. Тернопіль: Осадца Ю.В., 2017. 200 с.
9. Навчальний контент з курсу «Фінансова грамотність» (конспект лекцій, практичні завдання, завдання для самостійної та індивідуальної роботи студентів, тести) [Система MOODLE]. URL: <http://surl.li/dhdeg>.
10. Особистий фінансовий план. Як правильно скласти? URL: <http://surl.li/dhdeg>.
11. Розумні гроші. Фінансові історії родини Іваненків. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=4387346>

12. Семенов А. Ю., Кривич Я, М., Цирулик С. В. FinTech технології: суть, роль і значення для економіки країни. *Вісник Одеського національного університету імені І. І. Мечникова. Серія: Економіка*. 2018. Вип. 2(67). Т. 23. С. 100–105.

13. Складаємо сімейний бюджет URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=4387347>

14. Фінансова грамотність. Фінанси. Що? Чому? Як? : робочий зошит для учня / авт. кол. Київ, 2019. 160 с.

7.3. Інформаційні ресурси

1. Економіка для всіх. Онлайн-курс. URL: <http://surl.li/qume>.

2. Економіка та суспільство. Електронний журнал. URL: <https://economyandsociety.in.ua/>.

3. Економіка. Сайт учителів економіки та фінансової грамотності. URL: <https://ekonomika85.webnode.com.ua/kontakti/>.

4. Навчальні матеріали «Фінансова грамотність. Фінанси. Що? Чому? Як?» для учнів 10, 11 класів. URL: <https://cutt.ly/gXAv0D2>.

5. Підприємництво для школярів. Дія. Цифрова освіта. URL: <http://surl.li/хааа>.

6. Підприємництво для школярів. Дія. Цифрова освіта. URL: <https://osvita.diia.gov.ua/courses/pidpriemnictvo-dla-skolariv-modul-3>.

7. Стратегія фінансової грамотності. Національний банк України. URL: <http://surl.li/dhdez>.

8. Твій перший стартап. Онлайн-курс для підлітків. URL: <https://courses.zrozumilo.in.ua/courses/course-v1:EEF+017+2021/about>.

9. Фінансова грамотність. Електронні версії посібників курсу. URL: <https://cutt.ly/IXAbQUJ>.

10. Фінансова грамотність. Програмне забезпечення у основній і початковій школі. URL: <https://cutt.ly/oXAbZUy>.

11. Фінансова грамотність. Програмне та навчально-методичне забезпечення курсу у старшій школі. URL: <https://cutt.ly/yXAb9ch>.

12. Фінансова просвіта. Фонд гарантування вкладів фізичних осіб. URL: <https://www.fg.gov.ua/finansova-prosvita>

13. Фінансовий сенсей. Дія. Цифрова освіта. URL: <https://osvita.diia.gov.ua/courses/finansovyy-sensey>

14. Школа платіжної безпеки. Онлайн-курс для підлітків. URL: <http://surl.li/wyox>

Розділ І. ВСТУП ДО ОСОБИСТИХ ФІНАНСІВ

ТЕМА 1. ЩО ТАКЕ ГРОШІ?

Мета: ознайомитись з історією виникнення грошей, дізнатися про форми грошей, що перебувають сьогодні в обігу, зрозуміти, які функції виконують гроші

Опорні поняття: гроші (грошові кошти, кошти), фіатні гроші, банкнота, монета, електронні гроші, віртуальна валюта, ліквідність

Література:

7. Фінансова грамотність. Фінанси. Що? Чому? Як?: навчальний посібник / авт.кол. Київ, 2019. 272 с.

8. Фінансова грамотність: навч. посібник / авт. кол.; за ред. д-ра екон. наук, проф. Т. С. Смовженко. Вид. 2-ге, випр. і доп. Київ, 2013. 311 с. URL: <http://surl.li/dhdek>.

9. Ясинськаю Н. А. Управління особистими фінансами : навчальний посібник. Львів : Видавництво Львівської політехніки. 2015. 352 с.

10. Криховець-Хом'як Л. Я., Длугопольський О. В., Вірковська А. А. Економіка (профільний рівень): підручник для 11 класу закладів загальної середньої освіти. Тернопіль : Астон. 2019. 296 с.

11. Навчальний контент з курсу «Фінансова грамотність» (конспект лекцій, практичні завдання, завдання для самостійної та індивідуальної роботи студентів, тести) [Система MOODLE]. URL: <http://surl.li/dhdeq>.

12. Навчальні матеріали «Фінансова грамотність. Фінанси. Що? Чому? Як?» для учнів 10, 11 класів. URL: <https://cutt.ly/gXAv0D2>.

План викладу матеріалу

1. Гроші та їх еволюція
2. Форми грошей в обігу
3. Функції грошей та основні правила користування грошима

1.1 Гроші та їх еволюція

Гроші (грошові кошти, кошти) – загальний еквівалент, що слугує мірою вартості будь-яких товарів та послуг і який здатний безпосередньо на них обмінюватися.

Важко точно встановити момент в історії, коли люди почали використовувати гроші. За даними істориків, перші платежі з використанням грошей було документально зафіксовано в Стародавній Месопотамії ще в третьому тисячолітті до нашої ери. Проте «формат» грошей значно змінився

відтоді. Ранні «гроші» були переважно товарами. Тобто функцію грошей тривалий час виконували певні матеріальні речі (товарогроші), які мають природну цінність, наприклад: пшениця, рис, хутро, худоба тощо, а потім – дорогоцінні метали: золото та срібло.

Найдавніші відомі нам монети вчені датують приблизно 600 р. до н. е. Їх було знайдено під час археологічних розкопок у храмі Артеміди в Ефесі (біля Ізміра, Туреччина). Майже в той самий час з'явилися перші монети й на території сучасної України – у грецьких колоніях північного узбережжя Чорного моря. Пізніше в обігу на наших теренах перебували римські денарії, візантійські соліди та дирхеми Арабського халіфату.

На території Київської держави монетне карбування розпочалося за князя Володимира Святославича (978–1015). Утім, тривало воно недовго, і з другої половини XI до XV століття для великих торговельних операцій використовували срібні зливки – гривні, а в побуті населення повернулося до товарогрошей. Сьогодні саме гривня – назва національної грошової одиниці України.

Приблизно в XVIII столітті в Європі й Америці почали активно використовувати паперові гроші. Це були банкноти (від англ. bank – банк і pote – розписка), що мали товарне забезпечення («товарні гроші»). Товарні гроші не були цінними самі по собі, але їх можна було в будь-який час обміняти в банку на фіксовану кількість золота чи срібла, що їх забезпечували. Головною перевагою товарних грошей стала їхня портативність, коли одночасно можна було перевозити чи передавати великі суми.

У сучасному світі практично в кожній країні існують центральні банки. Саме вони мають монополію на випуск грошей, які обов'язково приймають як оплату в межах відповідної держави (тобто є законним платіжним засобом). Номінальну вартість таких грошей встановлює та гарантує держава на основі свого авторитету та влади, тому вони отримали назву фіатних грошей (від лат. fiat – декрет, дозвіл).

Фіатні гроші – незабезпечені золотом чи іншими товарами гроші, номінальна вартість яких встановлюється і гарантується державою незалежно від розміру витрат на їхнє виготовлення. Номінальна вартість – це вказана на банкноті, монеті або в електронній системі вартість, за якою гроші зобов'язані приймати як засіб платежу.

Сучасні банкноти схожі на паперові товарні гроші за зовнішнім виглядом, але відрізняються від них за сутністю, оскільки для підтвердження їхньої номінальної вартості не використовують дорогоцінні метали. Люди готові приймати фіатні гроші в обмін на товари та послуги завдяки тому, що

вони довіряють владі держави, за правилами законодавства якої відбувається їхній випуск та обіг. Довіра є важливим елементом будь-якої системи фіатних грошей. Падіння авторитету державної влади призводить до інфляції, зниження купівельної спроможності фіатних грошей (тобто обсягу того, що можна за них придбати), «утечі від грошей» (спроби зберегти їхню купівельну спроможність шляхом інвестицій) тощо.

1.2 Форми грошей в обігу

Фіатні гроші в сучасному світі існують у трьох основних формах: готівкові кошти, безготівкові кошти й електронні гроші.

1. Готівкові кошти – це грошові знаки грошових одиниць певної держави (групи держав) у вигляді банкнот і монет, які випускає відповідний центральний банк і які є законним платіжним засобом (обов'язкові до приймання для оплати) на її території.

Банкнота (купюра) – грошовий знак, виготовлений із паперу, щільної тканини, металу або пластику, у більшості випадків прямокутної форми. Банкноти української грошової одиниці – гривні – виготовляють із банкнотного паперу за спеціальними технологіями, що запобігають фальшуванню банкнот. Під час друку гривні застосовують такі елементи захисту від фальшування, як: маркування водяними знаками, рельєфні елементи, кодові малюнки й інші сучасні захисні елементи. Елементи захисту, переважно, розраховані на те, щоб їх можна було перевірити без застосування спеціального обладнання. Основним елементом захисту банкнот є водяні знаки – спеціальні зображення, утворені під час виготовлення банкнотного паперу, які стають видимими лише під час розглядання банкноти проти світла.

Із проголошенням Україною незалежності в 1991 році спершу в обіг було введено купонокарбованці. У вересні 1996 року було проведено грошову реформу, у результаті якої національною валютою стала гривня з її сотою часткою – копійкою.

Перші гривні друкували в Канаді та Великій Британії, а копійки карбували в Італії й Луганську. Зараз завдяки Банкотно-монетному двору Національного банку України наша держава має повний цикл виробництва грошей. Українські банкноти виготовляють із українського льону; вони мають понад 20 систем захисту.

Монета – грошовий знак, виготовлений із металу методом карбування або з іншого матеріалу, певної форми, ваги та номіналу. Переважною

монетною формою є коло, однак монети деяких держав карбують у вигляді багатогранників чи в іншій формі.

У грошовому обігу в Україні зараз перебувають розмінні монети номіналом 10, 25, 50 копійок та обігові монети номіналом 1, 2,5,10 гривні. Проте існують й інші монети, які випускають центральні банки. Це колекційні, пам'ятні та інвестиційні монети, які не є розмінними/обіговими й призначені для інвестування.

Із 1 липня 2018 року в Україні припинили карбування монет дрібних номіналів (1, 2, 5 та 25 копійок). Також було введено в обіг монети номінальною вартістю 1 гривня та 2 гривні. У 2019–2020 роках в обігу монети номінальною вартістю 5 і 10 гривень. Нові обігові монети мають сріблястий колір, є невеликими, а також легкими та зручними для розрахунків.

Навіщо потрібно міняти дрібні банкноти на монети? Річ у тім, що чим дрібніший номінал банкноти, тим коротшим є її життя. Як свідчить практика, середній строк служби монети становить 20 років, а банкнот низьких номіналів – 2 роки. Тому, щоб центральний банк не був змушений зазнавати витрат на друк нових банкнот, він і вводить в обіг відповідні монети дрібного номіналу.

Детальніше про банкноти та монети української гривні, а також елементи їх захисту ви можете дізнатися на офіційному веб-сайті Національного банку України (www.bank.gov.ua).

2. Безготівкові кошти – це кошти на рахунках (ще кажуть: «у формі записів на рахунках») у банках, які також є законним платіжним засобом. Тобто, якщо ви внесли кошти готівкою в касу банку, банк зарахує аналогічну суму у формі безготівкових коштів на ваш поточний чи депозитний рахунок. А якщо ви зніматимете кошти, наприклад, у банкоматі, безготівкові кошти спишуть із вашого рахунка й видадуть вам у готівковій формі (банкнотами).

Між готівковим і безготівковим грошовим обігом є взаємозалежність: гроші постійно переходять з однієї форми в другу. Завдяки новітнім технологіям і платіжним інструментам останнім часом простежується загальна тенденція витіснення готівкових коштів безготівковими. В Україні цю тенденцію підтверджує показник рівня готівки в економіці (відношення готівкових коштів в обігу поза банками до валового внутрішнього продукту).

3. Електронні гроші – це грошові зобов'язання особи, яка їх випускає (емітента), що зберігаються на електронному пристрої. В Україні емітентом електронних грошей може бути виключно банк. Банк-емітент зобов'язаний забезпечити, щоб сума випущених ним електронних грошей не перевищувала

суми отриманих ним готівкових або безготівкових коштів, які зберігаються на окремому рахунку в банку-емітенті.

Отже, електронні гроші є фіатними грошима, вираженими в електронній формі, які можуть бути в будь-який час обміняні на готівкові чи безготівкові кошти в банку-емітенті за номінальною вартістю. Електронні гроші можуть прийматися в оплату не лише їх емітентом, але й продавцями товарів і послуг (торговцями), які бажають їх приймати.

Іноді електронні гроші вважають безготівковими коштами, проте це не зовсім так. У розрахунках електронними грошима списання коштів здійснюється не з банківського рахунка, а з електронного носія (наприклад, із електронного гаманця), який не завжди містить ідентифікаційні дані його власника. Водночас, у розрахунках безготівковими коштами (наприклад, за допомогою банківської платіжної картки) списання коштів відбувається з банківського рахунка, і банку завжди відомо, хто саме, за що й де розрахувався. Тому основною відмінністю розрахунків електронними грошима від безготівкових розрахунків є те, що перші відбуваються без використання банківських рахунків.

Зауважмо, що до електронних грошей не належать передплачені цільові картки, які приймають як засіб платежу виключно їхні емітенти: подарункові сертифікати, електронні проїзні квитки, телефонні картки тощо. Використання таких карток передбачає здійснення платежу в момент купівлі чи поповнення такої картки. Тобто такі картки є просто способом попередньої оплати товарів або послуг, які буде спожито в майбутньому.

Слід розрізняти фіатні гроші й так звані віртуальні валюти (зокрема криптовалюти). Віртуальна валюта – цифрове вираження одиниць вартості, що може обмінюватися в цифровій формі та слугувати засобом обміну та/або одиницею обліку, але не має статусу законного платіжного засобу (принаймні в Україні).

Криптовалюта – віртуальна валюта, яка захищається методом криптографії, тобто шифрування інформації за допомогою таємного алгоритму (коду ключа).

Фіатні гроші завжди забезпечені авторитетом влади певної держави, тобто випуск та обіг фіатних грошей відбувається виключно за правилами її законодавства.

Водночас віртуальні валюти випускаються та використовуються (тобто обмінюються та приймаються до оплати) лише за згодою спільноти користувачів такої віртуальної валюти. Як правило, ніхто не гарантує безпеку та надійність у розрахунках за допомогою цих віртуальних валют.

Варто також відрізнити й електронні гроші як одну з форм фіатних грошей від віртуальних валют. Як зазначалося вище, електронні гроші завжди забезпечені коштами в банку й можуть бути в будь-який момент обміняні на готівкові чи безготівкові кошти за номінальною вартістю. Віртуальні валюти нічим не забезпечені: їхні власники користуються ними на свій страх і ризик.

1.3 Функції грошей та основні правила користування грошима

Незалежно від своєї форми гроші традиційно асоціюються з трьома основними функціями. По-перше, гроші виконують функцію одиниці обліку (рахунку) або міри вартості. Вони виступають стандартним цифровим значенням для вимірювання вартості товарів і послуг. Щоб зрозуміти, чому ця функція важлива, подивімося на бартерну економіку, у якій товари та послуги обмінюються безпосередньо на інші товари та послуги.

Уявіть, наприклад, фермера, який вирощує яблука, але не вміє робити чоботи, які йому потрібні. Він повинен знайти кожум'яку та чоботаря, які люблять яблука. Щоб сплатити кожум'яці справедливую ціну за шкіру, а чоботарю справедливую ціну за його роботу, фермеру потрібно знати принаймні дві ціни: ціну шкіри в яблуках та ціну роботи чоботаря в яблуках. Але такі товари, як яблука, можуть відрізнитися за якістю (наприклад, бути цілими чи пом'ятими, смачними чи кислими тощо). Шкіра також може бути гарної якості або поганої. Тоді фермеру потрібно буде знати ще й ціну гарної шкіри в кислих, але цілих яблуках, ціну поганої шкіри в спілих, але пом'ятих яблуках тощо. До того ж, чоботарю для роботи будуть потрібні ще голка, нитки, підошва, клей, фарба, цвяхи тощо...

Як ми можемо побачити з цього прикладу, функція грошей як одиниці обліку або міри вартості дуже важлива, оскільки вона дає змогу визначити вартість одних товарів і послуг порівняно з іншими. Гроші мають три важливі характеристики, які дозволяють їм виконувати функцію одиниці обліку: ділимість (гроші можна легко ділити на будь-які частки), однорідність (гроші є взаємозамінними) та лічильність (будь-який обсяг грошей підлягає математичним операціям). Ці характеристики грошей дають змогу вимірювати ціни, доходи, витрати, борги та багатство.

По-друге, гроші – це засіб обміну (платіжний засіб). Гроші використовують як посередника в торгівлі, тобто для купівлі та продажу товарів і послуг. Оскільки більшість людей визнають гроші цінними, вони готові обмінювати свої товари та послуги на гроші з метою їх використання для купівлі товарів чи послуг у когось іншого. Чому ця функція важлива? За умов бартерної економіки люди змушені задовольняти «подвійний збіг

бажань». Це означає, що покупець товару має знайти того, хто може запропонувати потрібний йому товар і згоден взамін свого товару отримати наявний у покупця товар. Водночас, використання фіатних грошей заощаджує багато часу та зусиль, що витрачалися б під час безпосереднього обміну товару на товар.

І по-третє, гроші – це засіб накопичення (заощадження). Їх можна накопичити та витратити в майбутньому. Ця функція грошей корисна, бо більшість людей не хоче витратити гроші негайно після отримання, а вважає за краще почекати, доки виникне потреба щось купувати.

Гроші не є унікальним засобом накопичення. Нерухомість (земля, будинки), об'єкти мистецтва або ювелірні вироби, а також цінні папери (наприклад, акції та облігації) можуть використовуватися для зберігання багатств. Перелічені цінності, які використовують для заощадження чи інвестицій, в економіці називають словом актив. Актив – це певна цінність, якою володіє особа, очікуючи, що вона забезпечить їй вигоду чи принесе користь у майбутньому.

Проте всі ці активи мають один недолік порівняно з грошима. Вони є менш ліквідними. Термін ліквідність походить від латинського слова liquidus – «плинний».

Під ліквідністю активів розуміють їхню здатність перетворюватися на грошову форму без втрати вартості. Відповідно, що швидше актив можна продати за гроші, то більше він ліквідний. Усі види активів (нерухомість, цінні папери тощо) можуть бути оцінені з погляду ступеня їхньої ліквідності.

Гроші є найбільш ліквідним активом із усіх, тому що всі готові використовувати їх як засіб обміну. Гроші не потрібно перетворювати на щось інше для придбання товарів і послуг. Пояснимо це на прикладі: людині терміново потрібно розрахуватися за новий автомобіль. Якби в неї були гроші (готівкою або на поточному рахунку в банку тощо), вона зробила б це негайно. А якщо вона володіє активами, які є менш ліквідними, ніж гроші, наприклад, садовим будинком, то їй потрібен час для його продажу. Якщо гроші потрібні негайно, то власник, можливо, буде змушений призначити досить низьку ціну, щоб швидше продати цей будинок. Той факт, що гроші є найбільш ліквідним активом, пояснює, чому люди готові накопичувати саме гроші, навіть якщо вони не збільшують своєї вартості в майбутньому так добре, як деякі інші активи.

Гроші як засіб накопичення (заощадження) необхідні для стійкого функціонування економіки. Гроші, які тимчасово не використовуються, можуть зберігатися на рахунках у банках і бути витрачені в майбутньому. За

рахунок коштів, розміщених на банківських рахунках вкладниками, банки можуть кредитувати підприємства, які виробляють нові товари.

Основні правила користування грошима

1. Отримавши банкноти, перевіряйте наявність на них водяних знаків й інших елементів захисту.
2. Перераховуйте отримані гроші, не відходячи від каси чи банкомату.
3. Не зберігайте значні суми грошей у готівці.
4. Користуйтеся банківськими рахунками та платіжними картками.
5. Завжди просіть на касі чек під час купівлі будь-яких товарів чи послуг. Намагайтеся, за можливості, розраховуватися не готівкою, а безготівковими коштами. Так ви легко проконтролюєте, чи правильну суму коштів ви сплатили, чи не нарахували вам чогось зайвого, а також зможете проаналізувати, на що ви зазвичай витрачаєте гроші.
6. Ведіть облік своїх грошей.
7. Утримуйтеся від емоційних і спонтанних покупок, особливо в мережі Інтернет.
8. Зважуйте всі ризики та витрати, пов'язані з оплатою вартості товарів і послуг на різних веб-сайтах, використанням різних способів платежу тощо.
9. Частину зароблених грошей заощаджуйте на майбутнє.
10. Вкладайте гроші в різні активи (диверсифікуйте свої активи).

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. *Чому золоті та срібні монети були найпоширенішим платіжним засобом у багатьох країнах?*
2. *Що таке готівкові та безготівкові кошти?*
3. *Чим відрізняються електронні гроші від безготівкових коштів?*
4. *Які функції виконують гроші?*
5. *Які основні правила користування грошима?*
6. *Чи змінюватиметься співвідношення використання готівкових і безготівкових коштів у майбутньому? Яким чином та чому? Обґрунтуйте свої відповіді.*
7. *На вашу думку, якими будуть гроші через 50 років? Обґрунтуйте свою відповідь.*

ТЕМА 2. ЗАЙНЯТІСТЬ І ПІДПРИЄМНИЦТВО

Мета: розрізнати форми особистої зайнятості, дізнатися, як формується винагорода за працю, зможти оцінити зв'язок між знаннями, досвідом, навичками та винагородою

Опорні поняття: зайнятість населення, підприємництво, мінімальна заробітна плата, кар'єра

Література:

1. Фінансова грамотність. Фінанси. Що? Чому? Як?: навчальний посібник / авт.кол. Київ, 2019. 272 с.

2. Фінансова грамотність: навч. посібник / авт. кол.; за ред. д-ра екон. наук, проф. Т. С. Смовженко. Вид. 2-ге, випр. і доп. Київ, 2013. 311 с. URL: <http://surl.li/dhdek>.

3. Ясинськаю Н. А. Управління особистими фінансами : навчальний посібник. Львів : Видавництво Львівської політехніки. 2015. 352 с.

4. Криховець-Хом'як Л. Я., Длугопольський О. В., Вірковська А. А. Економіка (профільний рівень): підручник для 11 класу закладів загальної середньої освіти. Тернопіль : Астон. 2019. 296 с.

5. Навчальний контент з курсу «Фінансова грамотність» (конспект лекцій, практичні завдання, завдання для самостійної та індивідуальної роботи студентів, тести) [Система MOODLE]. URL: <http://surl.li/dhdeq>.

6. Навчальні матеріали «Фінансова грамотність. Фінанси. Що? Чому? Як?» для учнів 10, 11 класів. URL: <https://cutt.ly/gXAv0D2>.

План викладу матеріалу

- 1 Форми зайнятості
- 2 Порядок формування винагороди
- 3 Безперервність покращення професійних знань і навичок
- 4 Побудова кар'єри

2.1 Форми зайнятості

Ми всі доволі чітко уявляємо різницю між дитинством та дорослим життям. У дитинстві ми обмежені в ухваленні самостійних рішень та маємо виконувати вказівки старших. Натомість доросле життя асоціюється в нас із незалежністю, здатністю стати «повноцінним власником» свого життя. Утім, варто пам'ятати, що ця незалежність є доволі умовною та йде пліч-о-пліч з обов'язками дорослої людини.

У той час коли діти або підлітки переважно зайняті здобуттям нових знань, дорослі люди використовують отримані знання для заробітку. Власне, за цим майже кожен із нас має нагоду спостерігати вдома, коли старші члени сім'ї працюють, аби використати отримані за таку працю гроші для задоволення особистих або сімейних потреб. У масштабах усієї країни це є зайнятістю населення – діяльністю людей для одержання доходу в грошовій або іншій формах, яка не заборонена законодавством.

Звісно, роботу не можна розглядати винятково як спосіб заробляння грошей.

Робота – це, окрім грошей, чудовий спосіб реалізації власних мрій, ідей і переконань, а тому важливо заздалегідь замислитися й обрати те професійне заняття, яке більше припаде до душі. Утім, у цьому навчальному посібнику ми оцінюватимемо роботу крізь призму фінансів.

Насамперед розгляньмо такі форми особистої зайнятості як:

- робота за наймом;
- самозайнятість, або фріланс;
- підприємництво.

Для більшості людей доросле життя тісно пов'язане з роботою за наймом, яка передбачає, що людина стає працівником компанії, установи, органу державної влади тощо (роботодавця) та регулярно виконує обумовлені під час працевлаштування завдання. За це роботодавець виплачує людині заробітну плату. Крім того, роботодавець має створити працівнику сприятливі умови для праці (наприклад, забезпечити всім необхідним для виконання завдань, зокрема, безпечним робочим місцем). Також роботодавець має надати працівнику час для відпочинку (упродовж дня – перерва на обід, упродовж тижня – вихідні, упродовж року – відпустка). Перевагами роботи за наймом є те, що найманий працівник:

- виконує лише ту роботу, яка відповідає його професії та посадовим обов'язкам.

Зазвичай їх описано в окремому документі (посадовій інструкції), який підписує працівник і затверджує керівництво роботодавця;

- отримує соціальні гарантії. Наприклад, під час хвороби він може розраховувати на оплату лікарняних. Крім того, час роботи за наймом враховують у страховий стаж для призначення пенсії за віком;

- переважно має менше ризиків, ніж роботодавець. Незалежно від того, наскільки успішно працює компанія, чи вчасно з нею розраховуються її замовники тощо, працівник у будь-якому разі має право на отримання заробітної плати;

- може розраховувати на регулярну виплату заробітної плати в розмірі, обумовленому під час працевлаштування. На додаток до заробітної плати деякі роботодавці можуть пропонувати своїм працівникам так звані соціальні пакети. Це певні блага та преференції (наприклад, можливість користуватися службовим автомобілем, відшкодування витрат на мобільний зв'язок, медичне страхування), що можуть істотно вплинути на привабливість роботи.

Варто пам'ятати, що на найманого працівника покладаються певні обов'язки, як-от: якісно та вчасно виконувати доручені завдання, дотримуватися трудової дисципліни та режиму роботи.

У пошуках більшої свободи та кращих можливостей для особистої чи професійної реалізації люди дедалі частіше відмовляються від роботи за наймом і шукають альтернативні форми зайнятості. Подивімось на можливі альтернативи роботі за наймом. Ми розглядатимемо їх насамперед за фактичною сутністю, що не завжди може збігатися з юридичною формою.

Перша та найпростіша опція – це самозайнятість, або фріланс, коли людина виконує окремі замовлення компанії-клієнта та отримує від неї за це певну винагороду. Таких людей називають фрілансерами.

Зазвичай фрілансер на прохання компанії-клієнта виконує конкретні, чітко вимірні, але переважно короткострокові завдання. Це може бути, наприклад, переклад іноземного тексту, підготовка звіту за результатами дослідження ринку або написання комп'ютерної програми. На відміну від роботи за наймом, коли найманий працівник змушений чітко виконувати вказівки керівника та працювати відповідно до встановленого режиму роботи, фрілансер самостійно визначає, як, де та коли виконувати завдання. Головне, щоб клієнт залишився задоволеним якістю виконаної роботи. За кожне виконане завдання фрілансер й отримує винагороду. До речі, фріланс може поєднуватися з роботою за наймом, особливо якщо людина як найманий працівник працює в компанії неповний робочий день.

Звісно, сфера застосування фрілансу певною мірою обмежена: неможливо уявити фріланс у закладах, які безперервно обслуговують клієнтів (наприклад, цілодобова аптека або супермаркет, громадський транспорт). Водночас із участю в рекламних заходах зі стимулювання продажів ліків, перевезенням пасажирів на власному автомобілі або випічкою тортів до днів народження фрілансер може чудово впоратися.

Популярність фрілансу зростає в усьому світі: за припущеннями американського інвестиційного банку Morgan Stanley, до 2028 року фрілансери становитимуть понад 50% усього населення США, яке працює. Ця тенденція може істотно видозмінити традиційну економіку, яка базується на найманій праці. У багатьох країнах вже починає формуватися так звана економіка вільного заробітку (або gig-економіка), що базується на гнучкій та тимчасовій зайнятості та зростанні ролі фрілансу.

Привабливість gig-економіки для компаній та організацій полягає в тому, що праця фрілансерів є для них дешевшою та ефективнішою, ніж праця найманих працівників.

Варто пам'ятати, що на фрілансера не поширюються соціальні гарантії, що діють для найманих працівників. Він не зможе отримати лікарняний у разі хвороби або піти в оплачувану щорічну відпустку: за той час, що він хворіє або перебуває у відпустці, йому ніхто не заплатить. Фрілансер може розраховувати лише на оплату роботи в розмірі та в строки, як це узгоджено із замовником. До того ж, фрілансу притаманний певний елемент ризиковості. Наприклад, якщо замовнику не сподобається якість виконаного завдання, то він навряд чи звернеться до того виконавця наступного разу. Замовлення також часто мають одноразовий, випадковий характер, і фрілансер, відповідно, мусить постійно шукати інших клієнтів та домовлятися про нові завдання.

За певними ознаками дуже подібним до фрілансу є ведення особистого підсобного господарства. У ньому людина самотійно або спільно з членами сім'ї виробляє сільськогосподарську продукцію, яку вона продає за гроші, наприклад, на ринку. Спільним для такої форми зайнятості та фрілансу є використання особистої праці та ухвалення самотійних рішень, яку продукцію виробляти, та пов'язані з цим ризики (наприклад, чи буде попит на продукцію після збору врожаю, якою буде її ціна тощо).

Погляньмо, чим відрізняється фріланс від власного бізнесу (підприємництва).

Законодавство визначає підприємництво як самотійну, регулярну (систематичну), на власний ризик діяльність із виробництва чи продажу товарів і послуг, яка спрямована на одержання економічної вигоди (прибутку) або досягнення певних економічних і соціальних результатів. Підприємництво є основою розвитку економіки будь-якої країни. Тому держава всіляко сприяє розвитку підприємництва, і малого та середнього бізнесу зокрема.

Успішний власний бізнес базується на застосуванні таких ключових елементів підприємницького хисту:

- креативності, зокрема здатності розуміти потреби клієнтів, мислити нешаблонно та запропонувати їм продукт, що матиме попит;
- предметних знаннях і досвіді, які нададуть можливість створити такий продукт;
- організаторських і лідерських здібностях, необхідних, щоб залучити до виконання роботи та надихнути інших спеціалістів, делегувати та контролювати виконання завдань, пов'язаних із виробництвом, просуванням та продажем продукту. Вони також украй важливі для правильної організації «ділової рутини» бізнесу: складання планів діяльності та фінансової

звітності, налагодження бізнес-процедур і спілкування з органами державної влади.

Саме цей елемент відрізняє підприємництво від фрілансу, адже фрілансер справляється з усіма завданнями самостійно та не має клопоту з організацією роботи інших людей. Власний бізнес завжди починається з бізнес-ідеї – творчого задуму щодо створення певного продукту, що може бути запропонований клієнтам за гроші. Продуктом може бути, зокрема:

- новий товар чи послуга;
- нова характеристика товару, що дасть змогу покращити його використання;
- поширення товарів і послуг на новому ринку.

Важливо, щоб продукт був інноваційним й унікальним (тобто позитивно вирізнявся своїми властивостями з безлічі інших товарів та послуг, що їх пропонують конкуренти) та сприяв вирішенню конкретної проблеми потенційних клієнтів.

Гарна бізнес-ідея – це добрий початок. Проте для того, щоб реалізувати бізнес-ідею, підприємець повинен скласти бізнес-план, який має дати чіткі відповіді, зокрема, на такі запитання:

- кому та навіщо потрібен продукт;
- чи існують на ринку конкуренти, які їхні переваги та недоліки;
- скільки часу знадобиться для створення продукту, та які матеріальні ресурси для цього потрібні;
- чи потрібна для бізнесу допомога інших людей;
- яким має бути очікуваний результат діяльності в перший рік, упродовж наступних 3–5 років.

Аж ніяк не всі бізнес-ідеї можна реалізувати виключно на ентузіазмі, професійних знаннях і досвіді. Власний бізнес є недешевим заняттям, і для реалізації бізнес-плану будуть потрібні гроші. Пошук стартового капіталу та джерел фінансування є невід'ємною частиною планування власного бізнесу. Бізнес-план може стати також у пригоді, якщо підприємець захоче звернутися до банку по кредит для ведення бізнесу, адже підприємець має обґрунтовано, на чітких розрахунках, пояснити, як він планує заробляти гроші та як швидко зможе погасити борг.

Не треба забувати, що підприємництво за визначенням є ризиковою діяльністю. Ризик підприємця полягає, зокрема, у тому, що ніхто не може йому гарантувати того, що продукт, який він пропонує, знайде свого покупця та його продаж буде прибутковим. Тож підприємець-початківець повинен усвідомлювати, що започаткування власної справи автоматично призводить до витрат на її ведення, але ще не гарантує отримання доходу.

Утім, історії підприємців-невдах, які починали з не менш блискучими бізнес-ідеями, але з тих чи інших причин не досягли успіху, залишаються поза увагою широкого загалу. Так спрацьовує упередження виживання, тобто схильність орієнтуватися на переможців, замість тих, хто програв, на успіхи, замість невдач. Але знання та розуміння досвіду невдах може запобігти негативним наслідкам ухвалених рішень або зменшити їх.

Згідно з останніми дослідженнями, рівень невдач під час започаткування власного бізнесу в США сягає 90%. Іншими словами, справу продовжує лише один підприємець-початківець із 10. Проведений «посмертний» аналіз невдалих стартапів виявив, що найчастіше підприємці-початківці зазнають невдачі через:

- відсутність ринкової потреби в продукті, тобто продукт не зміг вирішити конкретну проблему, яка існує на ринку, або він мав обмежений набір функцій;

- вичерпання всіх наявних у підприємця грошей та нездатність віднайти додаткове фінансування;

- формування неефективної команди;

- недооцінку конкурентів і нездатність ефективно конкурувати з ними;

- складність у встановленні «правильної» (збалансованої) ціни на продукт,

яка зможе покрити витрати на ведення бізнесу та одночасно залишатиметься привабливою для клієнтів.

2.2 Порядок формування винагороди

Розгляньмо, як винагороджується праця за різних форм зайнятості.

Найманий працівник може розраховувати на отримання заробітної плати за свою роботу. Це – регулярний і доволі стабільний дохід. Зазвичай у структурі заробітної плати виокремлюють основну (оклади, тарифні ставки) і додаткову (бонуси, премії, надбавки) заробітну плату:

- основна виплачується працівнику за виконану роботу в межах так званих звичайних норм праці;

- додаткова – за ефективнішу роботу та перевищення звичайних норм праці.

Залежно від професії та сфери діяльності роботодавця, співвідношення основної та додаткової заробітної плати в загальній винагороді працівника може істотно різнитися. Наприклад, заробітна плата менеджера з продажів може більше ніж наполовину складатися з премій (додаткова заробітна плата), які він отримує з розрахунку кількості проданих товарів. А у винагороді касира або бухгалтера в тій самій компанії, найімовірніше,

переважатиме оклад (основна заробітна плата) з незначними за розмірами преміями.

Останнім часом багато компаній для визначення винагороди різних категорій працівників застосовують ключові показники ефективності (англ. – Key Performance Indicators, KPI). Так називають певні фінансові та нефінансові оцінки, які дають змогу визначити, наскільки працівник своєю роботою посприяв досягненню компанією поставлених цілей, зокрема, допоміг їй заробити більше грошей.

Тож розмір заробітної плати залежить від складності й умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, як-от: знань, навичок, практичного досвіду, а також результатів його праці. Впливає на розмір заробітної плати й успішність діяльності компанії або установи, у якій працює людина.

Але загалом розмір заробітної плати диктує ринок праці – умовне місце, де формується попит і пропозиція на робочу силу. Ринок праці – це, насамперед, сукупність суспільних відносин, що виникають на перетині бажання одних людей (працівників) продати свою здатність до праці (пропозиція) та бажання інших осіб (роботодавців) скористатися їхніми здібностями, знаннями та досвідом задля отримання фінансової вигоди або досягнення іншого соціального ефекту (попит).

Ринок праці є складовою економічної системи й в умовах глобальної ринкової економіки теж набуває глобальних рис. Водночас глобальність ринку праці об'єктивно співіснує з сегментацією ринку, обумовленою різноманітністю професій і робітників, які потрібні сучасній економіці.

У межах однієї (національної) економіки розміри заробітної плати для працівників можуть істотно різнитися. Це може стосуватися й працівників різних професій (наприклад, бухгалтер і лікар), і працівників однієї професії, які працюють у різних секторах економіки (наприклад, бухгалтер у дошкільному навчальному закладі та бухгалтер у комерційному банку). Також на розмір заробітної плати, а в деяких випадках і на здатність знайти роботу, може вплинути зміна економічної ситуації в країні, наприклад, спад ділової активності, економічна криза тощо.

Держава лише встановлює базові стандарти винагороди найманих працівників. Один із таких стандартів – мінімальна заробітна плата, тобто мінімальний розмір оплати праці, яку роботодавець має сплатити за виконану найманим працівником норму праці. В Україні її переглядають щорічно та закріплюють законом про державний бюджет. Станом на 1 січня 2023 року мінімальна заробітна плата становила 6700 гривні (у місячному розмірі)

За загальним правилом, роботодавці намагаються платити більше тим працівникам, які працюють продуктивніше, ніж тим, хто працює менш ефективно. Безумовно, продуктивність праці залежить не лише від внутрішньої мотивації працівника, а й, значною мірою, від рівня його професійних знань, навичок і досвіду.

Якщо працівник наполегливо працює та водночас підвищує свою професійну майстерність, а роботодавець не хоче підвищувати йому заробітну плату, ситуацію має виправити ринок: найімовірніше, працівник зможе знайти місце в іншій компанії або організації з вищою заробітною платою, що відповідає новому рівню його кваліфікації.

Утім, у цих особливостях ринку праці приховано ключовий недолік роботи за наймом – відносну складність стрімкого збільшення доходу. Ця проблема пов'язана з тим, що ринок не може запропонувати працівнику таку винагороду за працю, яка істотно відрізнялася б від «середнього» рівня винагороди спеціалістів із подібною кваліфікацією та досвідом. Так, кредитний спеціаліст із дипломом вишу та дворічним досвідом роботи зможе знайти роботу із «середньою» заробітною платою банківського спеціаліста (з незначним відхиленням і в більший, і в менший бік). Так само, фінансовий директор із дипломом магістра бізнес-адміністрування іноземного університету може розраховувати на «середню» заробітну плату фінансового директора.

У доволі схожий спосіб формується винагорода за працю фрілансера. Звісно, фрілансер сам встановлює вартість своєї продукції або послуг (наприклад, вартість перекладу сторінки тексту). Проте вона теж віддзеркалює стан ринку та умови роботи в певній сфері та залежить від наявних знань, досвіду та схвальних відгуків попередніх клієнтів. Вочевидь, така винагорода фрілансера навряд чи може істотно відрізнитися від якогось середнього значення для певного виду робіт у певному регіоні.

Ключовою спільною рисою роботи за наймом і фрілансом є так звана «немасштабованість» винагороди за працю. Ця особливість полягає в тому, що оплата праці буде похідною від двох чинників:

- середнього доходу, що пропонується ринком за подібну роботу, та
- кількості відпрацьованого часу або обсягу виконаної людиною роботи.

Вочевидь, що другий чинник (час, присвячений роботі, або фізичний обсяг виконаної роботи) є об'єктивно лімітованим: людина не може працювати понад 24 години на добу. Тому винагорода за працю найманого працівника та фрілансера завжди має свою верхню межу.

Винагорода ж підприємця не є об'єктивно лімітованою й залежить виключно від успішності його бізнес-ідеї. Підприємець може розраховувати на весь прибуток від свого бізнесу (доходи від продажу товарів і послуг за вирахуванням витрат і податків).

Звісно, розмір прибутку залежатиме й від виробничої потужності компанії та витрат на ведення бізнесу (внутрішні чинники), і від наявного попиту на товар чи послугу (зовнішній чинник). Із розширенням бізнесу до створення та продажу продукту залучають усе більше нових працівників, а тому в певний момент прибутки, які отримує компанія, перестають залежати від часу, який підприємець особисто витрачає на ведення бізнесу. Це зумовлюється тим, що він отримує можливість делегувати менш важливі, технічні, функції іншим людям. На певному етапі розвитку бізнесу підприємець, вірогідно, зможе довірити управління всією компанією сторонньому менеджеру, який опікуватиметься тим, щоб компанія й надалі працювала прибутково.

Утім, варто пам'ятати, що на етапі започаткування власної справи підприємець зазвичай виконує майже всі завдання самостійно, приділяючи створенню та продажу продукту весь вільний час. Іншими словами: спочатку підприємець працює на власний бізнес, щоб згодом його бізнес почав працювати на нього та приносити йому прибутки.

2.3 Безперервність покращення професійних знань і навичок

Вище ми казали про чинники, які впливають на рівень доходу від праці. Деякі з цих чинників, наприклад, економічна ситуація в країні або рівень «середньої» заробітної плати, яку отримують працівники певних професій, перебувають поза контролем людини. Їх треба прийняти як належне та врахувати під час вибору професійного заняття.

На інші чинники вплив людини є значною мірою обмеженим. До них можна зарахувати:

- фізичні властивості людини. Наприклад, варто замислитися, чи можна й чи варто робити кар'єру професійного баскетболіста юнаку на зріст 170 см, коли середній зріст баскетболіста в американській Національній баскетбольній асоціації перевищує два метри. Щоправда, низький зріст не позбавляє можливості зробити спортивну кар'єру. Але це радше буде винятком, і «вартість» такого гравця для баскетбольної команди, а отже, його заробітна плата, можуть відрізнятись від «середньої» по ринку баскетболістів;

- вроджені або виховані з дитинства риси характеру, як-от: енергійність, комунікабельність, відповідальність, схильність ризикувати. Наприклад,

про людину, яка готова взяти на себе відповідальність та своїм прикладом надихнути інших людей, можна почути фразу, що за натурою він або вона – природжений лідер (природжена лідерка). Звісно, певні позитивні якості характеру можна спробувати набути та розвинути, а інших, негативних, навпаки, позбутися. Проте докорінно змінити власну натуру людині вкрай складно.

Але існує група чинників, які перебувають у «сфері відповідальності» кожного.

Зазвичай, люди з вищим рівнем професійної кваліфікації (тобто поєднання освіти, практичних навичок, досвіду) можуть отримати вищу винагороду за свою працю. І головне – це правило однаково працює і для найманого працівника, і для фрілансера, і для підприємця-власника бізнесу.

Важливо розуміти, що набуття додаткових знань, розвиток навичок й здобуття професійного досвіду – це, насамперед, підвищення особистої продуктивності. Їх зазвичай називають інвестиціями в людський капітал. Вони дещо відрізняються від інвестицій у фінансові інструменти й інші активи, адже інвестиції в людський капітал лише інколи виражаються в грошовій формі (наприклад, витратах на здобуття другої вищої освіти в іноземному виші). У більшості випадків такі інвестиції пов'язані з витрачанням інших видів ресурсів – часу та фізичних сил. Наприклад, наполеглива робота за фахом автоматично розширить теоретичні знання, підвищить майстерність (рівень навичок), швидкість і правильність ухвалення рішень (досвід).

Інвестиції в людський капітал вимагають встановлення чітких цілей і ретельного планування, адже ті інвестиції, що потребують грошей, часто пов'язані з прийняттям людиною виважених рішень щодо:

- заощаджень, наприклад, накопичення грошей на оплату курсів іноземної мови;
- запозичень, наприклад, отримання позики для навчання в іноземному виші;
- оцінки та управління ризиками, наприклад, витрачання часу та грошей на здобуття теоретичних знань або практичних навичок, які неможливо відразу застосувати в роботі та які стануть у пригоді й дадуть змогу збільшити дохід лише з часом.

2.4 Побудова кар'єри

Можливо, ви вже помітили, що деякі люди отримують задоволення від роботи, якою вони займаються, тоді як інші – ні. Оскільки час, який доросла людина присвячує роботі та зароблянню грошей, займає значну частину її життя, дуже важливо обрати для себе професійне заняття, яке принесе не лише фінансову вигоду, а й задоволення. Крім цього, обрана робота має відповідати цінностям й ідеалам людини, дати їй можливість реалізувати прагнення та мрії.

У процесі того, як людина працює, супутньо набуваючи нові знання та досвід, підвищується важливість її рішень і рівень її відповідальності, а її професійні судження набувають більшої ваги в очах колег або клієнтів. Із часом рішення людини починають зачіпати інтереси великої кількості інших людей і в середині компанії або організації, у якій вона працює, і поза нею. Людина починає управляти не лише своєю роботою, а й роботою інших. Усе це є проявами професійного зростання.

Усвідомлені й активні дії людини, спрямовані на професійне зростання, називають кар'єрою. Її часто ототожнюють зі шляхом найманого працівника нагору службовими сходами до вищої посади, отриманням ним поважного соціального статусу. Людина може вирішити будувати кар'єру, працюючи в одній компанії або організації та поступово переходячи з однієї кар'єрної сходинки на наступну, або час від часу змінювати місця роботи (роботодавців), розширюючи досвід і коло професійних знайомств.

У XIX столітті представники таких професій, як бокораш (займався сплавом лісу гірськими річками) або ліхтарник (доглядав та запалював ліхтарі на вулицях міста) наполегливо працювали та заробляли своєю працею на життя собі та своїм сім'ям.

Сьогодні про них мало хто згадує. Ці професії зникли, бо відпала потреба доставляти ліс річками (до того ж, сьогодні це заборонено законом) або запалювати газові ліхтарі.

Науково-технічний прогрес давно став однією з рушійних сил на ринку праці. Тому, обираючи конкретну професію, плануючи кар'єру та здобуваючи необхідні для професійного зростання вміння та навички, варто взяти до уваги вплив останніх досягнень у сфері автоматизації праці.

Комп'ютерні технології вже тривалий час успішно запроваджують у тих видах робіт, які можуть бути чітко регламентовані та описані у вигляді алгоритмів. Утім, завдяки прориву в сфері обробки великих даних (big data) певні комп'ютерні алгоритми можуть справлятися з розпізнаванням «нестандартної» поведінки, а отже, зможуть замінити на роботі людей розумової праці.

Результати дослідження, проведеного в 2022 році вченими Оксфордського університету, продемонстрували, що 47% із 702 професій перебувають у високій зоні ризику через можливість їх комп'ютеризації впродовж двох найближчих десятиліть.

У цьому списку опинилися службовці страхових компаній, кредитні експерти й аналітики банків, спортивні судді та телефонні оператори. Високі шанси пережити комп'ютеризацію мають ті професії, у яких виконання завдань вимагає креативних і соціальних навичок. Серед них: спеціалісти, які забезпечують комунікації в командах, лікарі та вихователі.

Мотивація до побудови кар'єри часто має фінансовий характер, адже вища посада майже завжди гарантує вищий рівень винагороди, щоправда, разом із вищим рівнем відповідальності. Проте, плануючи кар'єру (а її, як і будь-які активні дії людини, потрібно планувати з огляду на особисті цінності, фінансові цілі та бажаний стиль життя), варто брати до уваги й нефінансові обставини, зокрема:

- задоволення від роботи в конкретній компанії на конкретній посаді, яке залежить від стосунків у колективі, відповідності завдань вподобанням й інтересам;

- незалежність і гнучкість, як-от: режим роботи та відпочинку, чітко регламентований або творчий підхід до виконання робочих завдань;

- стабільність та пов'язані з роботою ризику, коли регулярність грошових надходжень може важити більше за їх можливе, але негарантоване зростання;

- родина та місце розташування: зі зміною сімейних обставин, наприклад, народженням дітей, більше часу потрібно приділяти вихованню дітей, або, навпаки, заробляння грошей для утримання більшої сім'ї.

Варто пам'ятати, що обрана кар'єра не є «довічним ув'язненням». Багато людей упродовж свого «робочого» життя можуть докорінно змінювати свої кар'єрні шляхи та пробувати свої сили в геть новій професійній сфері. Також почали практикуватися тривалі, до року, відпустки працівників (так званий, саббатікал). Уперше вони були запроваджені в університетах для наукових співробітників, але зараз набирають популярності й у компаніях серед працівників, які займаються розумовою працею (юристи, аудитори тощо). Упродовж такої відпустки за працівником зберігається місце роботи, а час саббатікал може бути використаний для відпочинку або громадської роботи.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. *Що таке кар'єра?*

2. *Які чинники потрібно врахувати під час планування кар'єри?*
3. *Які існують форми особистої зайнятості?*
4. *Що таке підприємництво?*
5. *Із яких елементів складається заробітна плата?*
6. *Чи завжди розмір винагороди підприємця залежить від кількості відпрацьованого ним часу?*
7. *Які чинники впливають на рівень доходу від праці?*
7. *Що таке інвестиції в людський капітал?*

ТЕМА 3. ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ

Мета: вміти влучно формулювати фінансові цілі, розуміти навіщо потрібен фінансовий план, зрозуміти, як людина ухвалює фінансові рішення

Опорні поняття: вартість досягнення цілі, фінансовий план, чисті активи

Література:

1. Фінансова грамотність. Фінанси. Що? Чому? Як?: навчальний посібник / авт.кол. Київ, 2019. 272 с.
2. Фінансова грамотність: навч. посібник / авт. кол.; за ред. д-ра екон. наук, проф. Т. С. Смовженко. Вид. 2-ге, випр. і доп. Київ, 2013. 311 с. URL: <http://surl.li/dhdek>.
3. Ясинськаю Н. А. Управління особистими фінансами : навчальний посібник. Львів : Видавництво Львівської політехніки. 2015. 352 с.
4. Криховець-Хом'як Л. Я., Длугопольський О. В., Вірковська А. А. Економіка (профільний рівень): підручник для 11 класу закладів загальної середньої освіти. Тернопіль : Астон. 2019. 296 с.
5. Навчальний контент з курсу «Фінансова грамотність» (конспект лекцій, практичні завдання, завдання для самостійної та індивідуальної роботи студентів, тести) [Система MOODLE]. URL: <http://surl.li/dhdeq>.
6. Навчальні матеріали «Фінансова грамотність. Фінанси. Що? Чому? Як?» для учнів 10, 11 класів. URL: <https://cutt.ly/gXAv0D2>.

План викладу матеріалу

- 1 Фінансові цілі
- 2 Мета фінансового планування
- 3 Ухвалення фінансових рішень

3.1 Фінансові цілі

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.

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 та вимагають дій уже зараз (наприклад, купити подарунок другу на день народження).

Інші, віддалені в часі, будуть середньо- й довгостроковими та, зазвичай, вимагатимуть ретельного плану дій і значних зусиль і витрат. 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.

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

- Визначення власного фінансового стану. Для цього потрібно скласти перелік активів (всього того, що є власністю людини або сім'ї) та пасивів (того, що людина або сім'я комусь заборгувала).

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.

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

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

Варто пам'ятати, що 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. Відзначимо, що 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.

3.2 Мета фінансового планування

Як можна пересвідчитися з прикладу вище, для більшості людей шлях до фінансових цілей є доволі тривалим, адже для їхньої реалізації потрібно накопичити значну суму грошей. 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).

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

- 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.

- 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.

- 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.

- 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 в межах гарантованої законом суми; 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.

- **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).

- **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.

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.

3.3 Ухвалення фінансових рішень

Майже щодня ми приймаємо безліч рішень: купити пляшку води в магазині чи квиток до театру, 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 нееконімічної інформації з навколишнього середовища.

По-друге, людина не завжди знає, яка інформація буде критично необхідною для її рішення, і чи вона зібрала 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.

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. 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.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. *Яким критеріям має відповідати фінансова ціль?*
2. *Назвіть складові оцінки фінансової ситуації.*
3. *Що таке фінансове планування?*
4. *Які складові має особистий (сімейний) фінансовий план?*
5. *Які особливості людського мислення впливають на прийняття фінансових рішень у повсякденному житті?*

ЕМА 4. НАДХОДЖЕННЯ ТА ВИДАТКИ

Мета: дізнатися про джерела надходжень, зможти проаналізувати структуру надходжень сім'ї, зрозуміти, що впливає на обсяги надходжень, дізнатися потреби людини, що лежать в основі її поведінки, вміти проаналізувати структуру видатків власної сім'ї, зрозумієте, як інфляція впливає на видатки

Опорні поняття: домогосподарство, трудові надходження, нетрудові надходження, доходи від власності, блага, видатки, інфляція, споживчий кошик, купівельна спроможність

Література:

1. Фінансова грамотність. Фінанси. Що? Чому? Як?: навчальний посібник / авт.кол. Київ, 2019. 272 с.
2. Фінансова грамотність: навч. посібник / авт. кол.; за ред. д-ра екон. наук, проф. Т. С. Смовженко. Вид. 2-ге, випр. і доп. Київ, 2013. 311 с. URL: <http://surl.li/dhdek>.
3. Ясинськаю Н. А. Управління особистими фінансами : навчальний посібник. Львів : Видавництво Львівської політехніки. 2015. 352 с.
4. Криховець-Хом'як Л. Я., Длугопольський О. В., Вірковська А. А. Економіка (профільний рівень): підручник для 11 класу закладів загальної середньої освіти. Тернопіль : Астон. 2019. 296 с.
5. Навчальний контент з курсу «Фінансова грамотність» (конспект лекцій, практичні завдання, завдання для самостійної та індивідуальної роботи студентів, тести) [Система MOODLE]. URL: <http://surl.li/dhdeq>.

6. Навчальні матеріали «Фінансова грамотність. Фінанси. Що? Чому? Як?» для учнів 10, 11 класів. URL: <https://cutt.ly/gXAv0D2>.

План викладу матеріалу

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

4.1 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).

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.

4.2 Характеристика окремих видів надходжень

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 напряду 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. Щоправда, розмір такого доходу складно заздалегідь спрогнозувати. До того ж, володінню такими активами притаманна ймовірність отримання доходу від збільшення вартості активу, і ризик втрат від її зниження.

- 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, утратою 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 невинновданого 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).

4.3 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.

4.4. 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.

1. *Потреба в самореалізації,*
2. *Потреба в повазі,*
3. *Соціальні потреби,*
4. *Потреби у безпеці, Фізіологічні потреби*

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.

- 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.

4.5. 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 загрожуватиме 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).

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 кожну 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 сформувати 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 вдаватися 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.

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.

Зауважмо, 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 сформуванню 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.

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 спричинюють 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.

4.6. 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 «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 країни.

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.

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.

Індекс купівельної спроможності показує, що відбулося знецінення грошей, якими ми володіємо.

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).

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.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. У яких формах сім'я отримує надходження?
2. Які чинники впливають на розмір трудових і нетрудових надходжень?
3. Чи потрібно зараховувати до надходжень сім'ї грошову позику від друзів на придбання автомобіля?
4. Що таке «чистий» дохід?
5. Чи з усіх надходжень сім'ї необхідно платити податки?
6. Які потреби належать до потреб найнижчого та найвищого рівнів за ієрархією потреб Абрагама Маслоу?
7. Чим досвідні блага відрізняються від довірчих і від пошукових?
8. З яким із видів благ пов'язані обов'язкові видатки?
9. Які чинники впливають на способи витрачання людиною грошей?
10. Що відбувається з купівельною спроможністю грошей за зростання загального рівня цін?
11. Що таке споживчий кошук?

ТЕМА 5. СКЛАДАННЯ ТА ВЕДЕННЯ СІМЕЙНОГО БЮДЖЕТУ

Мета: зрозуміти важливість обліку та прогнозування надходжень і видатків, навчитись, зможете скласти особистий (сімейний) бюджет

Опорні поняття: особистий (сімейний) бюджет, профіцитний/дефіцитний бюджет

Література:

1. Фінансова грамотність. Фінанси. Що? Чому? Як?: навчальний посібник / авт.кол. Київ, 2019. 272 с.
2. Фінансова грамотність: навч. посібник / авт. кол.; за ред. д-ра екон. наук, проф. Т. С. Смовженко. Вид. 2-ге, випр. і доп. Київ, 2013. 311 с. URL: <http://surl.li/dhdek>.
3. Ясинськаю Н. А. Управління особистими фінансами : навчальний посібник. Львів : Видавництво Львівської політехніки. 2015. 352 с.
4. Криховець-Хом'як Л. Я., Длугопольський О. В., Вірковська А. А. Економіка (профільний рівень): підручник для 11 класу закладів загальної середньої освіти. Тернопіль : Астон. 2019. 296 с.
5. Навчальний контент з курсу «Фінансова грамотність» (конспект лекцій, практичні завдання, завдання для самостійної та індивідуальної роботи студентів, тести) [Система MOODLE]. URL: <http://surl.li/dhdeq>.
6. Навчальні матеріали «Фінансова грамотність. Фінанси. Що? Чому? Як?» для учнів 10, 11 класів. URL: <https://cutt.ly/gXAv0D2>.

План викладу матеріалу

- 1 Мета обліку та прогнозування надходжень і видатків
- 2 Види особистого (сімейного) бюджету

5.1 Мета обліку та прогнозування надходжень і видатків

З теми 3 «Фінансове планування» вам відомо, що оцінка надходжень і видатків

є одним із ключових елементів фінансового планування, адже правильне управління надходженнями та видатками створює підґрунтя для досягнення фінансових цілей і достатку сім'ї. Також із двох попередніх тем ви дізналися про види надходжень і видатків сім'ї, зокрема, як вони можуть різнитися за ступенем прогнозованості та регулярності.

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. Далі ми будемо переважно згадувати обидва бюджети як особистий (сімейний) бюджет.

Є декілька способів ведення особистого (сімейного) бюджету, які умовно можна представити таким чином :

Бюджет 1.0 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

Як бачимо, кожен наступний спосіб ведення бюджету є ускладненішою (або просунутішою) версією попереднього. Розгляньмо ці способи детальніше.

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 напрямків їх витрачання.

Бюджет 1.1. Більш комплексно управляти особистими (сімейними) фінансами дає змогу групування та регулярний аналіз надходжень і видатків.

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:

- вносилася 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 учнівському 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 прогностичними, а також постійний контроль за надходженнями та видатками впродовж певного часу.

Чим корисна така практика, і чи варті того витрачені зусилля? 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.

5.2 Види особистого (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».

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.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. *Що таке особистий (сімейний) бюджет?*
2. *У чому полягає користь від складання та ведення особистого (сімейного) бюджету?*

3. *Що таке спільно-роздільний сімейний бюджет?*
4. *Які бувають особисті (сімейні) бюджети за рівнем збалансованості між надходженнями та видатками?*

Розділ II. ФІНАНСОВА СИСТЕМА ТА ФІНАНСОВІ ПОСЛУГИ

ТЕМА 6. ПОДАТКИ

Мета: дізнатися, що таке податки і які існують їхні основні види, зрозуміти, чому потрібно сплачувати податки, навчитися порахувати розмір окремих податків, дізнатися, як і коли можна отримати податкову знижку.

Опорні поняття: податок, ставка податку (прогресивна, пропорційна, фіксована) податкова пільга

Література:

1. Фінансова грамотність: навч. посібник / авт. кол.; за ред. д-ра екон. наук, проф. Т. С. Смовженко. Вид. 2-ге, випр. і доп. Київ, 2013. 311 с. URL: <http://surl.li/dhdek>.
2. Ясинськаю Н. А. Управління особистими фінансами : навчальний посібник. Львів : Видавництво Львівської політехніки. 2015. 352 с.
3. Криховець-Хом'як Л. Я., Длугопольський О. В., Вірковська А. А. Економіка (профільний рівень): підручник для 11 класу закладів загальної середньої освіти. Тернопіль : Астон. 2019. 296 с.
4. Навчальний контент з курсу «Фінансова грамотність» (конспект лекцій, практичні завдання, завдання для самостійної та індивідуальної роботи студентів, тести) [Система MOODLE]. URL: <http://surl.li/dhdeq>.
5. Навчальні матеріали «Фінансова грамотність. Фінанси. Що? Чому? Як?» для учнів 10, 11 класів. URL: <https://cutt.ly/gXAv0D2>.

План викладу матеріалу

- 1 Що таке податки та їх види.
- 2 Податки на споживання
- 3 Податки на доходи
- 4 Податки на майно

1 Що таке податки та їх види

Податки – це гроші, які населення та компанії сплачують державі для того, щоб вона могла здійснювати свої функції. Є різні податки, і стягуються вони по-різному. Найпоширенішими є:

- податки на споживання, наприклад, податок на додану вартість (ПДВ);
- податки на доходи, наприклад, податок на доходи фізичних осіб, що стягується з заробітної плати;
- податки за користування певним майном, наприклад, якщо у власності є великий будинок.

Навіщо людям і компаніям взагалі потрібно сплачувати податки? Податки збирають до державного або місцевого бюджету, потім їх використовують для зміцнення оборони країни, забезпечення належної освіти та медицини, будівництва доріг і стадіонів. Ще частина податків витрачається на пенсії й інші соціальні виплати для допомоги людям, які через певні обставини не можуть працювати. Багато соціальних послуг, які ми вважаємо безплатними, насправді оплачено з податків, зібраних від кожного з нас.

Які цілі має стягнення податків? Насправді їх дуже багато, але ми виокремимо лише чотири .

ДОХІД БЮДЖЕТУ.

Податки становлять основну частину доходів для державного та місцевих бюджетів. Вони використовуються для фінансування шкіл, лікарень та інших соціальних сфер.

РОЗПОДІЛ.

Гроші перерозподіляються на користь тих, хто цього більше потребує (пенсіонерів, тимчасово безробітних, осіб з інвалідністю тощо).

РЕГУЛЮВАННЯ

Деякі податки можуть використовуватись для того, щоб робити певні продукти дорожчими, і таким чином знеохотити їх споживання та виробництво (наприклад, акцизний податок на алкоголь та цигарки). Пільги при сплаті податків, навпаки, повинні здешевлювати суспільно-корисні продукти. Це стосується, наприклад, пільг для електромобілів, які є менш шкідливими для навколишнього середовища, ніж автомобілі, що використовують бензин чи дизельне паливо.

ПРЕДСТАВНИЦТВО. Люди і компанії віддають частину своїх грошей державі. У відповідь, держава повинна виконувати належно свої функції і якнайефективніше використовувати зібрані завдяки податкам гроші.

Зважаючи на важливе суспільне значення податків, їх несплата є незаконною.

Особи, винні в несплаті податків, мають нести відповідальність.

Точний перелік податків, підходи до визначення їхнього розміру та способу стягнення відрізняються в різних країнах. Частково це залежить від особливостей історичного розвитку країни. На вибір податків також впливають особливості їх стягнення. Наприклад, якщо на вирахування розміру податку та контроль за його сплатою витрачається багато часу та зусиль, то такий податок країна може відкинути як економічно не вигідний.

Водночас загальні принципи податків та їхні основні види подібні в більшості країн. Далі наведено найпоширеніші групи та види податків :
Податки на споживання : Податок на додану вартість, Акциз, Мито

Податки на доходи Податок на доходи фізичних осіб, Єдиний соціальний Внесок, Єдиний податок Податок на прибуток (для компаній)

Податки на майно: Податок на землю, Податок на нерухомість , Податок на інше майно (автомобіль)

2 Податки на споживання

Розраховуючись за продукти чи послуги, ви сплачуєте не лише за вартість самого продукту чи послуги, а й водночас сплачуєте податки, які включено в ціну. Податки на споживання працюють таким чином, що люди, які більше споживають, відповідно більше сплачують, незалежно від їхніх статків.

Одним із таких податків є податок на додану вартість (ПДВ). Він стягується в більшості країн світу, зокрема і в Україні. Станом на 1 січня 2019 року його розмір (тобто ставка податку) у більшості випадків становив 20% від ціни товару. Тобто з кожних 120 грн, які ви сплачуєте в магазині, 20 грн – це ПДВ. Для ліків на той час було встановлено меншу ставку – 7%. Фактично, цей податок сплачується споживачами, але власне гроші перераховують у бюджет продавці товару чи надавачі послуги.

Сутність податку полягає в тому, що він сплачується на додану вартість товару чи послуги. Додана вартість товару – це вартість, яка додається до вартості товару на кожному етапі його виробництва та руху від виробника до споживача. Тобто ПДВ, фактично, стягується не з вартості всього товару, а з вартості, яку було додано в процесі руху товару від виробника до споживача.

За загальним правилом, для того щоб порахувати розмір ПДВ, який має сплатити компанія, треба застосувати таку формулу:

ПДВ = податкове зобов'язання – податковий кредит, де

- податкове зобов'язання – це ПДВ, який було сплачено компанії в складі ціни придбаних в неї товарів чи послуг, а
- податковий кредит – це ПДВ, який було сплачено компанією в складі ціни придбаних нею товарів чи послуг.

Водночас є випадки, коли компанія не може застосувати податковий кредит, і розмір ПДВ тоді дорівнює податковому зобов'язанню.

ПДВ привабливий для держави завдяки двом ознакам. По-перше, за його допомогою можна зібрати значні суми до бюджету. По-друге, на розрахунок його розміру та контроль за сплатою витрачається порівняно небагато ресурсів.

Деякі країни заохочують іноземців купувати товари на своїй території тим, що пропонують відшкодування ПДВ, сплаченого в складі ціни куплених товарів (система tax free). Зазвичай, це стосується одягу, взуття, техніки й інших видів побутових товарів. Умови та процедуру такого відшкодування варто вивчати напередодні поїздки за кордон щодо кожної країни окремо.

Окрім цього, ціна на деякі товари складається ще й з акцизу. Цей податок в Україні стягується з тютюнових виробів, алкогольних напоїв та пального.

Якщо товар привезли з-за кордону, то до його ціни також включається мито. Мито нараховується та стягується на іноземні товари під час перетину українського кордону. Це може бути або певна фіксована сума, або відсоток від ціни товару.

Стягується мито чи ні, залежить від багатьох чинників, наприклад, від ціни товару, його кількості, характеристик тощо. Тож, порівнюючи ціну на однаковий товар на веб-сайті закордонної платформи (наприклад, Amazon, eBay, AliExpress) і в Україні, зважте, що перша ціна може не включати в себе мито, і вам треба буде його сплатити додатково.

3 Податки на доходи

1. Податки на доходи найманих працівників Податки на доходи так чи інакше поширені в різних країнах, проте їхній розмір може істотно відрізнятись. Наприклад, у деяких країнах що більший заробіток, то більший відсоток від нього треба сплачувати як податок. Іншими словами, ставка такого податку є прогресивною. В інших країнах (зокрема і зараз в Україні) ставка податку не залежить від розміру доходу, тобто є пропорційною.

Найпоширенішим доходом, який отримує населення, є заробітна плата. У деяких країнах заробітну плату виплачують «до вирахування» податків, а працівники (платники податку) зобов'язані самостійно їх сплачувати.

В Україні, утім, найманий працівник отримує вже «чисту» заробітну плату, тобто за вирахуванням податків. Роботодавець замість працівника сам вираховує суму податків, які треба сплатити, і перераховує їх до бюджету. В Україні це податок на доходи фізичних осіб (ПДФО) у розмірі 18% (станом на 1 січня 2019 року).

На певний період часу можуть вводити також тимчасові податки на дохід.

Наприклад, із 2014 року і дотепер додатково до ПДФО стягується військовий збір у розмірі 1,5%.

Роботодавець повинен повідомити працівника про розмір заробітної плати та податків, сплачених із неї. Як ця інформація має повідомлятися, чітко не встановлено, проте на практиці багато роботодавців видають працівникам розрахункові листи.

Листи формуються за кожен період оплати (зазвичай, кожного місяця) і містять опис нарахованої заробітної плати, стягнених податків і заробітної плати, яку слід видати працівнику «на руки».

Отже, коли ви бачите вакансію роботи зі вказаною заробітною платою, завжди потрібно уточнювати, це плата до чи після вирахування податків, адже різниця буде істотна.

Окрім ПДФО, на заробітну плату також нараховується єдиний соціальний внесок (ЄСВ). Цей внесок сплачує роботодавець, тому його не відображено в розрахунковому листі. Станом на 1 січня 2023 року для більшості випадків ставка ЄСВ дорівнює 22%.

Більша частка сплаченого єдиного соціального внеску (на сьогодні приблизно 85%) потрапляє до Пенсійного фонду України, а решта ЄСВ – до інших соціальних фондів. Ці кошти використовують на соціальні потреби (пенсії, допомоги у зв'язку з безробіттям, тимчасовою втратою працездатності, нещасним випадком на виробництві тощо).

2. Податки на доходи від інших форм зайнятості

Як ви вже знаєте, багато людей працюють не як наймані працівники, а як фрілансери чи підприємці. Такі люди можуть бути зареєстровані в податкових органах як особи, що займаються незалежною професійною діяльністю (зазвичай це адвокати, лікарі, художники тощо), чи фізичні особи-підприємці. Оскільки такі особи не отримують регулярної заробітної плати, їхній дохід оподатковується інакше.

Система оподаткування таких осіб різна в різних країнах, але, зазвичай, вони повинні самостійно (1) визначити свої доходи та скільки податків їм треба сплатити, (2) відобразити такі розрахунки в окремому документі, який треба подати до податкових органів – податковій декларації, та (3) сплатити податки.

Податковий кодекс, який є основним законом у сфері оподаткування, визначає безліч вимог щодо того, які саме доходи зараховують до оподаткованого доходу та на які саме витрати можна такий дохід знизити. На практиці самостійно визначити суму доходу, із якого треба сплачувати податок, інколи буває складно. Єдиний податок дає змогу спростити підрахунки.

Отже, якщо перед вами стоятиме вибір між тим, яку систему оподаткування обрати, радимо уважно вивчити переваги та недоліки різних систем, щоб обрати найвигідніший для вас варіант. Для цього також можна скористатися порадою кваліфікованих податкових консультантів.

3. Податки на інші доходи незалежно від форми зайнятості

Крім заробітної плати чи доходів від підприємництва/незалежної професійної діяльності, багато хто може також одержувати додаткові доходи (нетрудові надходження). Це можуть бути проценти за депозитами, дивіденди (якщо особа є власником компанії), прибуток із інвестицій, орендні платежі, спадок, дорогий подарунок, гроші від продажу квартири чи будинку тощо. Податки за такими доходами сплачуються окремо.

Визначаючи, скільки податку потрібно сплатити з інших доходів, треба спершу перевірити, чи з таких доходів ви взагалі повинні платити податок. Наприклад, якщо особа отримує подарунок від найближчих родичів, то ставка податку дорівнює 0%.

Окрім того, в Україні наразі діє така модель, що у випадках, коли це можливо, розрахунком розміру ПДФО та його сплатою займаються особи, які виплачують дохід.

Наприклад, у разі виплати процентів за банківським депозитом, податки сплачує банк, а людина отримує дохід вже після вирахування податків.

Якщо ви визначили, що податок платити треба, і ніхто не сплатив його за вас, то в такому разі ви повинні подати річну податкову декларацію до податкових органів і самостійно сплатити податки.

4. Податки на доходи бізнесу

Податок, який зазвичай повинна сплачувати компанія, називається податком на прибуток підприємств. Принцип його нарахування такий самий, як і в податку на доходи підприємця за загальною системою оподаткування, а саме:

Податок на прибуток = (доходи компанії - витрати компанії) × ставка податку

На 1 січня 2019 року ставка податку на прибуток підприємств дорівнює 18%, проте для деяких видів підприємств ставка може бути нижча.

4 Податки на майно

Також доволі поширеною практикою є оподаткування рухомого чи нерухомого майна. Такі податки належать до третьої групи податків – податків на майно. Ви зобов'язані сплачувати такі податки, якщо володієте майном, яке підлягає оподаткуванню (наприклад, земельною ділянкою, квартирою чи дорогим автомобілем, із року випуску якого минуло не більш як п'ять років).

Сплата податків на майно відбувається, зазвичай, після отримання повідомлення від податкових органів, у якому зазначається, скільки треба сплатити. Водночас, компанії повинні подати декларацію та самостійно визначити розмір податку.

Розмір податку на майно розраховують по-різному, залежно від виду майна.

Наприклад, податок на квартиру чи будинок залежить від площі (кількості квадратних метрів), що належить платнику податку. Ставка податку на автомобіль є фіксованою, тобто періодично треба перераховувати до бюджету певну зафіксовану суму, що не залежить від характеристик автомобіля.

Ставки податків на майно (крім податку на автомобіль, яка є фіксованою) відрізняються в різних областях України, оскільки їх встановлюють місцеві ради. Проте такі ставки не повинні перевищувати максимальні розміри ставок, визначені законом. Наприклад, для нерухомості така ставка не може бути більша за 1,5% розміру мінімальної заробітної плати (станом на 1 січня 2022 року – це не більш як 63 грн з одного квадратного метра). Є багато винятків, коли дозволяється не сплачувати податок на майно або сплачувати його в меншому розмірі. Відповідно, завжди треба уважно вивчати, чи потрібно і, якщо так, то в якому розмірі сплачувати податки на майно.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. *Що таке податкова пільга?*
2. *Який орган в Україні відповідає за збір податків та їх облік?*
3. *Що таке податки та які їх основні цілі?*
4. *Які групи та види податків ви знаєте?*
5. *Які види податків на споживання ви знаєте?*
6. *Що таке додана вартість?*
7. *Які податки стягують із доходів: а) найманого працівника; б) незалежного професіонала чи підприємця; в) бізнесу?*
8. *Чи потрібно сплачувати податки з нетрудових надходжень?*
9. *Із якого майна зазвичай потрібно сплачувати податки?*

ТЕМА 7. ФІНАНСОВА СИСТЕМА, БАНКИ І БАНКІВСЬКІ ПОСЛУГИ

Мета: дізнаєтеся, що таке фінансова система і хто є її основними учасниками, ознайомитися з фінансовими посередниками та послугами, які вони надають, знати, якими є основні способи регулювання фінансових ринків. Ознайомитись із структурою банківської системи України, знати, які послуги банки надають своїм клієнтам, дізнатись про те, як поточні рахунки допомагають управляти коштами

Опорні поняття: фінансова система, фінансові посередники, нетто-кредитори, нетто-позичальники, банк, поточний рахунок, платіжна картка, тарифи

Література:

1. Фінансова грамотність: навч. посібник / авт. кол.; за ред. д-ра екон. наук, проф. Т. С. Смовженко. Вид. 2-ге, випр. і доп. Київ, 2013. 311 с. URL: <http://surl.li/dhdek>.
2. Ясинськаю Н. А. Управління особистими фінансами : навчальний посібник. Львів : Видавництво Львівської політехніки. 2015. 352 с.
3. Криховець-Хом'як Л. Я., Длугопольський О. В., Вірковська А. А. Економіка (профільний рівень): підручник для 11 класу закладів загальної середньої освіти. Тернопіль : Астон. 2019. 296 с.
4. Навчальний контент з курсу «Фінансова грамотність» (конспект лекцій, практичні завдання, завдання для самостійної та індивідуальної роботи студентів, тести) [Система MOODLE]. URL: <http://surl.li/dhdeq>.
5. Навчальні матеріали «Фінансова грамотність. Фінанси. Що? Чому? Як?» для учнів 10, 11 класів. URL: <https://cutt.ly/gXAv0D2>.

План викладу матеріалу

1. Фінансова система та канали руху коштів
2. Фінансові посередники та фінансові послуги
3. Ринки капіталу, ринок грошей та регулювання діяльності фінансових посередників
4. Банки та банківська система
5. Види банківських послуг
6. Поточні рахунки та банківські картки

1 Фінансова система та канали руху коштів

Фінансова система є необхідною для ефективного функціонування економіки країни та її розвитку. Сьогодні прожити «поза» фінансовою системою фактично неможливо. У найближчому майбутньому ви розпочнете працювати та отримуватимете стипендію чи заробітну плату на свій поточний рахунок у банку. За допомогою платіжної картки, випущеної до рахунку, ви зможете сплатити за комунальні послуги чи за проїзд у метро, розраховуватися в магазинах та в Інтернеті. Усі ці й інші фінансові послуги забезпечує фінансова система.

Фінансову систему можна розглядати в широкому та вузькому розуміннях. У широкому до фінансової системи зараховують фінанси держави, фінанси підприємств, фінанси домогосподарств і фінансові ринки. Ми розглядатимемо в цьому навічальному посібнику фінансову систему у вузькому розумінні – як сукупність фінансових регуляторів, фінансових установ (банків, страхових компаній, інших фінансових установ) і фінансових ринків.

Фінансова система є «кровоносною системою» економіки, а тому держава, підприємства та домогосподарства не можуть існувати без фінансових послуг, які вона продукує. Особливе місце у фінансовій системі належить фінансовим регуляторам. Нижче ви дізнаєтеся більше про їхні функції та про те, які з них діють в Україні.

Фінансова система виконує основну функцію передачі коштів від тих, хто має їх надлишки, до тих, хто їх не має, але потребує та може в майбутньому повернути, сплативши за це певну винагороду. Чому ці визначення починаються з «нетто-» (від італ. *netto* – «чистий, у чистому вигляді»)? Тому що, наприклад, домогосподарство може одночасно мати й гроші на рахунку в банку, і кредит, і якщо грошей на рахунку більше, ніж сума кредиту, то домогосподарство є нетто-кредитором; а якщо навпаки – то нетто-позичальником, який позичає в інших більше, ніж сам надає в позику.

Як ми бачимо різні домогосподарства, підприємства та держави можуть бути або нетто-кредиторами, або нетто-позичальниками. Водночас домогосподарства частіше є нетто-кредиторами, а підприємства та держави – нетто-позичальниками. Кошти надходять від нетто-кредиторів до нетто-позичальників двома каналами.

Перший канал – канал непрямого фінансування, який передбачає участь фінансових посередників. Непряме фінансування означає, що нетто-кредитори надають кошти нетто-позичальникам за посередництва банків й інших фінансових установ. Іншими словами: одне домогосподарство вкладає кошти до банку, а банк видає за рахунок залучених ним коштів кредит іншому домогосподарству. Тож банк, а не домогосподарство – нетто-кредитор є безпосереднім кредитором для домогосподарства – нетто-позичальника. Процес непрямого фінансування є основним маршрутом для переміщення коштів від нетто-кредиторів до нетто-позичальників.

Другий канал – канал прямого фінансування, який передбачає залучення коштів від нетто-кредиторів до нетто-позичальників напряду через ринки капіталу та ринок грошей. Щоб залучити кошти на цих ринках, підприємства та держава (нетто-позичальники) випускають цінні папери, які посвідчують прямі відносини між нетто-позичальниками та нетто-кредиторами. Домогосподарства цінні папери не випускають, а можуть бути лише їхніми покупцями (тими, хто робить інвестиції, – інвесторами/нетто-кредиторами). Хоча це є каналом прямого фінансування, на цих ринках також працюють фінансові посередники, які сприяють передачі коштів від нетто-кредиторів до нетто-позичальників.

Кошти між домогосподарствами можуть обмінюватися й поза фінансовою системою, але такому обміну можуть бути притаманні певні ризики. Для економічного розвитку дуже важливим є належне функціонування компонентів фінансової системи – фінансових посередників і ринків .

2 Фінансові посередники та фінансові послуги

Фінансові посередники – це фінансові установи, які надають специфічні послуги (фінансові послуги), спрямовані на задоволення фінансових потреб клієнтів й одержання прибутку від використання грошових коштів чи інших активів або управління ними.

Фінансові установи можуть використовувати у своїй діяльності й власні кошти (надані їм їхніми власниками та зароблені), і кошти, залучені (запозичені) від держави, підприємств і домогосподарств. Для цілей цього навчального посібника терміни «фінансові установи», «фінансові

посередники» та «надавачі фінансових послуг» використовуватимуться як взаємозамінні.

Постає логічне запитання, а навіщо потрібні фінансові посередники, якщо нетто-позичальники можуть напряду домовитися з нетто-кредиторами, і таким чином зекономити на вартості послуг фінансового посередника? Щоб відповісти на це запитання, розгляньмо деякі аспекти діяльності фінансових посередників.

Економія на масштабі. Наприклад, ви можете позичити незнайомій людині 1 000 грн, але ви хочете мати гарантію повернення цих коштів, а саме надійний договір позики. Ви звернетесь до юриста, і він підготує для вас надійний договір за 500 грн. Якщо ви включите вартість послуг юриста у вартість позики, навряд чи позичальник буде готовий вам її сплатити. Водночас фінансовий посередник (наприклад, банк) може мати цілий підрозділ юристів, які готуватимуть стандартні договори. Враховуючи загальний обсяг виданих фінансовим посередником кредитів, середня вартість юридичного супроводження на один договір не буде така значна.

Передача ризику. Якщо ви позичаєте комусь особисто і позичальник виявився недобросовісним, втрата коштів – це ваш особистий ризик. Фінансовий посередник, який взяв від вас гроші на вклад, видасть далі кредит на власний ризик. Якщо цей кредит фінансовому посереднику не повернеться, це не означає автоматичного неповернення ним коштів за залученим від вас вкладом. По-перше, фінансові посередники можуть «перекрити» власні збитки від неповернених кредитів за рахунок прибутків від тих кредитів, які повертаються з процентами. По-друге, у певних випадках держава може гарантувати домогосподарствам повернення вкладів, розміщених ними в певних фінансових установах. Звісно, надаючи гроші фінансовому посереднику, ви також наражаєтеся на ризик того, що такий посередник збанкрутує й що ваші кошти вам ніколи не повернуть. Це може статися через «надмірний апетит» фінансового посередника до ризикової діяльності – прийняття надмірного ризику (наприклад, кредитування позичальників, про яких із високою ймовірністю відомо, що вони не повернуть кредит) із метою отримання високих прибутків. Також це може статися через шахрайство керівників цих фінансових посередників тощо.

Для запобігання таким випадкам держава використовує механізми регулювання, про які ви дізнаєтеся далі.

Недостатність інформації. Якщо ви плануєте позичити гроші незнайомій особі, ви, найімовірніше, не зможете зібрати про неї досить інформації, щоб перевірити її доходи, та іншу інформацію, яка впливає на вірогідність повернення вашої позики. Наприклад, позичальник може

запевнити вас, що він бере кошти на відкриття маленького кафе або іншого власного малого бізнесу, а фактично – намагатиметься виграти на ці кошти, наприклад, на іподромі. Якщо він виграє, він зможе легко віддати вам гроші, а якщо ні – у нього не буде коштів на повернення позики. Тобто якщо у вас на початку була б інформація, що надані вами кошти будуть використані не за призначенням, ви, імовірно, не позичали б цій особі. На відміну від пересічної людини, фінансові посередники мають більше можливостей збирати потрібну інформацію та «відсіювати» недобросовісних позичальників.

Розгляньмо тепер послуги, які надають фінансові посередники. Їх називають фінансовими послугами, а основними з них є:

- залучення вкладів (депозитів);
- видача кредитів;
- ведення поточних рахунків, випуск платіжних карток і їх обслуговування;
- переказ коштів;
- страхові послуги;
- діяльність брокерів (торговців цінними паперами), депозитарних установ, інститутів спільного інвестування;
- фінансовий лізинг;
- діяльність недержавних пенсійних фондів;
- послуги обміну валют.

Залежно від видів фінансових послуг, які їм дозволено надавати, фінансових посередників поділяють на банки та небанківські фінансові установи.

Банки – це юридичні особи, які мають право на підставі відповідної ліцензії залучати вклади від фізичних і юридичних осіб і розміщувати залучені кошти на власний ризик, відкривати та вести банківські рахунки фізичних і юридичних осіб та надавати інші фінансові послуги.

До небанківських фінансових установ належать, зокрема кредитні спілки, ломбарди, страхові компанії та інші юридичні особи, винятковим видом діяльності яких є надання окремих фінансових послуг. На відміну від банків, які можуть надавати різні фінансові послуги, небанківські фінансові установи надають, переважно, одну фінансову послугу (наприклад, ломбард може лише видавати кредити) або обмежений спектр послуг (наприклад, кредитна спілка може залучати депозити та видавати кредити).

Ще один термін, який ви зустрічатимете це фінансовий продукт. Це форма представлення фінансової послуги на ринку. За допомогою цікавих

назв, використання різних каналів продажу фінансових послуг (онлайн тощо), додаткових «зручностей» банки, страхові компанії та інші фінансові посередники заохочують потенційн их клієнтів купувати фінансові послуги саме в них. Наприклад, фінансовою послугою є надання кредиту, а фінансовим продуктом є кредит на придбання транспортного засобу «Нове авто».

3 Ринки капіталу та ринок грошей

Капітал – це гроші й інші активи, які використовують для започаткування та розвитку бізнесу підприємства з метою отримання прибутку від його діяльності в майбутньому. Тож ринки капіталу – це ринки, на яких інвестори (нетто-кредитори) можуть напряму надавати кошти в користування іншим особам, які цих коштів потребують (нетто-позичальникам).

Основна мета ринків капіталу – максимально спростити прямий обмін коштів і зробити його ефективнішим. Зазвичай виокремлюють такі функції ринків капіталу.

Перша функція полягає в тому, що ринки капіталу полегшують продаж цінних паперів, тобто роблять їх більш ліквідними. Більша ліквідність цінних паперів робить їх цікавішими для інвесторів, оскільки вони можуть обміняти їх у будь-який час на гроші.

Друга функція ринків капіталу – це визначення ринкової ціни цінних паперів. Активні та прозорі торги цінними паперами дають можливість сформуванню справедливої ціни на відповідний цінний папір.

Третя функція полягає в тому, що ринки капіталу є барометрами фінансової системи в певній країні й у світі загалом. Зростання цін на ринках капіталу свідчить про оптимізм інвесторів і загальне зростання економіки. Водночас, різке падіння цін може свідчити про настання фінансової кризи.

Частиною ринків капіталу є ринок грошей, на якому здійснюють переважно короткострокові операції з купівлі-продажу грошових коштів. Такими операціями є, наприклад, операції з короткостроковими (до одного року) борговими зобов'язаннями, що випускаються фінансовими посередниками чи підприємствами. Ринок грошей є важливішим для фінансових посередників та підприємств, ніж для споживачів, тому далі в навчальному посібнику увага зосереджуватиметься на ринках капіталу.

Регулювання діяльності фінансових посередників

Фінансові посередники можуть стати неплатоспроможними, наприклад, унаслідок прийняття надмірних ризиків або через шахрайство

їхніх керівників. Крім того, фінансові посередники, які надають кредити, можуть бути зацікавлені в тому, щоб не розкривати позичальникам повну вартість кредиту, оскільки, знаючи її, позичальники шукатимуть дешевші варіанти. А страхові компанії, наприклад, можуть бути не зацікавлені в тому, щоб виплачувати клієнтові відшкодування в разі настання страхового випадку, та можуть шукати будь-які причини не робити цього.

До того ж часто нетто-кредитори (особливо домогосподарства-вкладники), через брак повної інформації, не в змозі оцінити, чи має фінансова установа досить коштів для повернення вкладів, чи ні. Якщо у вкладників є сумніви щодо надійності фінансових посередників, що тримають їхні кошти, вони можуть забирати свої вклади й із ненадійних, і з надійних установ. Можливим результатом такої поведінки є «паніка», коли вкладники активно забирають свої вклади. У результаті фінансові посередники або банкрутують, або просто не мають коштів для того, щоб продовжувати кредитувати, що завдає серйозної шкоди економіці.

Саме для того, щоб реагувати на ці та інші загрози, важливим є регулювання діяльності фінансових посередників. Таке регулювання здійснює, насамперед, держава, за допомогою спеціального законодавства та створення спеціальних державних органів – фінансових регуляторів (регуляторів фінансових ринків). Окрім того, регулювання діяльності фінансових посередників можуть здійснювати й професійні об'єднання фінансових установ (так звані саморегулювні організації). Насправді фінансові посередники самі зацікавлені в тому, щоб не було зловживань, тому в багатьох країнах роль саморегулювних організацій є дуже важливою. Проте ми зосередимося далі на державному регулюванні.

Державне регулювання означає, що фінансові посередники мають підпорядковуватися певним вимогам й обмеженням, спрямованим на підтримку цілісності та безпеки фінансової системи. Фінансові регулятори оцінюють ризики, на які наражаються фінансові посередники, та вживають заходів, необхідних для пом'якшення таких ризиків.

Зазвичай держава регулює діяльність фінансових посередників, виходячи з трьох основних цілей:

- забезпечення надійності фінансової системи;
- підвищення прозорості діяльності фінансових посередників;
- захисту прав споживачів фінансових послуг і створення однакових «правил гри» для всіх учасників фінансової системи.

На сьогодні у світі немає єдиного підходу, якою має бути модель регулювання діяльності фінансових посередників. Система регуляторних органів у кожній країні залежить від особливостей її внутрішньої фінансової

системи. Якщо узагальнювати, то станом на січень 2019 року можна виокремити три основні моделі регулювання:

1) секторальна модель, коли різні регулятори наглядають за різними видами фінансових посередників (наприклад, банками, страховими компаніями тощо).

Така модель використовується, наприклад, у Болгарії, Іспанії, Італії, Кіпрі, Люксембурзі, Португалії, Румунії, Словенії, Хорватії;

2) функціональна модель, у якій один регулятор наглядає за надійністю та платоспроможністю всіх фінансових установ, а другий регулятор наглядає за дотриманням «правил гри» на ринку й у відносинах із клієнтами. Ця модель відома ще під назвою модель «двох вершин» (англ. «Twin peaks»). Вона працює в Бельгії, Нідерландах, Великій Британії;

3) консолідована (інтегрована) модель, у якій діє один орган нагляду за всіма фінансовими посередниками. Це може бути центральний банк країни, а може бути інший державний орган. Така модель набуває дедалі більшого поширення наразі застосовується в багатьох країнах Європи, а саме в Австрії, Греції, Данії, Естонії, Ірландії, Латвії, Литві, Мальті, Німеччині, Польщі, Словаччині, Угорщині, Фінляндії, Франції, Чехії, Швеції.

Водночас в Україні деякі фінансові установи підпадають під регулювання декількох регуляторів одночасно (наприклад, якщо небанківська фінансова установа надає платіжні послуги, вона підпадає під регулювання Нацкомфінпослуг та НБУ).

4 Банки та банківська система

Як ви вже знаєте, банк – це юридична особа, яка має право на підставі відповідної ліцензії залучати вклади від фізичних і юридичних осіб і розміщувати залучені кошти на власний ризик, відкривати та вести банківські рахунки фізичних і юридичних осіб і надавати інші фінансові послуги. Це найвідоміший вид фінансових посередників, про який кожен із нас знає з дитинства.

Сам термін «банк» походить від італ. banco, що означає «лавка або стіл, за яким міняйли надавали свої послуги». Від цього-таки італійського слова походить і вже знайомий вам термін «банкрутство».

Банківська система більшості країн (зокрема й України) є дворівневою:

1) Перший рівень – центральний банк («банк банків»), який координує діяльність банківської системи країни загалом. В Україні таким банком є Національний банк України (НБУ). Створення Національного банку України стало можливим після проголошення державного суверенітету України 16

липня 1990 року. Основою для цього став Закон «Про банки і банківську діяльність», ухвалений у березні 1991 року, за яким Українська республіканська контора Держбанку СРСР перетворювалася на Національний банк України зі статусом центрального емісійного банку держави.

Національний банк України виконує такі важливі функції:

- НБУ є емісійним центром країни. Лише НБУ має монополіне право здійснювати емісію (випуск) національної грошової одиниці – банкнот і монет гривні;

- НБУ відповідає за цінову стабільність у країні, тобто за забезпечення умов, коли ціни в країні зростають настільки несуттєво, що громадяни на це не звертають увагу. Для цього НБУ розробляє та реалізує монетарну політику, контролює рівень облікової ставки – ключової ставки, яка є індикатором вартості грошей у фінансовій системі країни;

- НБУ відповідає за фінансову стабільність в країні. НБУ піклується, щоб банківська система України була стабільною, прозорою й ефективною. Для цього НБУ здійснює регулювання та нагляд за діяльністю банків. Зокрема, НБУ реєструє банки, видає банківські ліцензії, встановлює єдині правила проведення банківських операцій, стежить за їх дотриманням, а також ухвалює рішення про покарання банків-порушників;

- НБУ забезпечує надійність, ефективність і стабільність грошових розрахунків на

території України;

- НБУ здійснює управління золотовалютними резервами України .

- НБУ контролює обіг іноземної валюти на території України. Щоб надавати послуги з обміну валюти, переказу коштів, видачі кредитів або залучення депозитів в іноземній валюті банки й небанківські фінансові установи повинні отримати в НБУ спеціальний дозвіл – ліцензію на валютні операції;

- НБУ сприяє економічному розвитку України. В умовах стабільної роботи банківського сектору зростає рівень довіри населення до банків, про що свідчить збільшення обсягів депозитів. Останні є ресурсами для майбутніх кредитів, які інвестуватимуться в національну економіку.

2) Другий рівень – комерційні банки, які безпосередньо працюють із фізичними та юридичними особами.

Комерційні банки відіграють важливу роль у фінансовій системі. Якщо спробувати описати роль банків одним реченням, то це можна зробити так: банки пере спрямовують кошти від тих, хто їх має і хоче їх примножити, до

тих, хто потребує коштів для задоволення своїх потреб і готовий сплачувати за користування «чужими» грошима.

Якщо узагальнювати, то бізнес-модель банку (а не треба забувати, що банк – це бізнес, який повинен генерувати прибуток для своїх власників) проста .

Спрощена модель бізнесу банку така: банк бере у вкладника кошти на депозит і видає ці кошти як кредит позичальнику. Позичальник сплачує проценти за кредитом, а банк сплачує частину цих процентів вкладнику за депозитом. Залишок (маржа) – це дохід банку. Банки також заробляють на інших видах послуг, наприклад, на переказах коштів або на видачі платіжних карток.

Інформацію щодо українських банків, яким НБУ видав банківську ліцензію (тобто дозволив працювати на ринку), можна знайти на веб-сайті НБУ.

Деякі банки мають лише один офіс. Інші мають низку офісів (головний офіс та філії чи відділення) в одному місті або в декількох містах. Ще інші мають розгалужену мережу філій та відділень по всій (чи практично всій) Україні. Також банки мають зазвичай мережу банкоматів – апаратів, призначених для прийому та видачі грошових коштів і здійснення інших операцій за допомогою платіжної картки.

Але чи завжди потрібно йти до відділення банку для того, щоб отримати банківську послугу? Якщо ваша відповідь на попереднє запитання «ні», – ви маєте рацію! Багато банківських послуг можна отримати, не відвідуючи відділення банку.

Наприклад, сидячи вдома та користуючись інтернет-банкінгом, ви можете переказати гроші на картку іншої людини, сплатити за комунальні послуги, відкрити депозит чи отримати кредит тощо.

5 Види банківських послуг

Комплекс послуг, які банки пропонують клієнтам, різниться залежно від країни, рівня розвитку її фінансової системи й економіки загалом. Але в переважній більшості країн світу спектр банківських послуг є досить широким. Водночас такий перелік послуг постійно змінюється з урахуванням розвитку технологій, змін у вподобаннях споживачів тощо.

ОСНОВНІ ВИДИ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ ДЛЯ НАСЕЛЕННЯ ТАКІ:

Обмін валют, Сейфи, Депозити, Поточні рахунки (для виплати стипендії, заробітної плати, пенсії та інші) та дебетові платіжні картки, Платежі без відкриття рахунку (переказ коштів на користь людей та

підприємств), Кредити (готівкові, на дебетову платіжну картку позичальника, на рахунок продавця товару, кредитні картки тощо)

ОСНОВНІ БАНКІВСЬКІ ПОСЛУГИ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ : Депозити, Поточні рахунки, зарахування та переказ коштів, Прийом платежів на користь підприємств від населення (наприклад, за комунальні послуги) Кредити (кредити на придбання певної продукції, чи обладнання, кредитні лінії та овердрафти на поточні витрати тощо), Обмін валют та обслуговування міжнародної торгівлі (гарантії, акредитиви тощо)

В Україні лише банки можуть пропонувати такі послуги, як відкриття та обслуговування поточних рахунків і випуск платіжних карток. Інші фінансові послуги можуть надавати не лише банки, а й певні небанківські фінансові установи.

Наприклад, кредитні спілки теж залучають вклади фізичних осіб і надають їм кредити, а ломбарди та фінансові компанії надають кредити за рахунок власних (не залучених від населення) коштів.

6. Поточні рахунки та Платіжні картки

Поточний рахунок – це рахунок, який банки відкривають підприємствам та фізичним особам (клієнтам) для здійснення насамперед розрахунково-касових операцій, тобто операцій із переказу коштів з рахунку/на рахунок та приймання/видачі готівки. Це одна з найпоширеніших послуг, яку банки пропонують населенню та бізнесу.

ЗА ДОПОМОГОЮ ПОТОЧНИХ РАХУНКІВ ВИ МОЖЕТЕ:

надсилати/отримувати, перекази від інших людей, купувати іноземну валюту, отримувати стипендію, заробітну плату чи пенсію сплачувати свої рахунки (наприклад, за комунальні послуги, придбаний в інтернет-магазині товар або туристичну подорож), зберігати кошти на поточному рахунку та переказувати їх на свої депозитні рахунки, сплачувати в супермаркетах, ресторанах, готелях тощо.

Зауважимо, що поточні рахунки фізичних осіб не можуть використовуватися для підприємницької діяльності, тобто, наприклад, для отримання оплати за проданий товар або за надані послуги. Для цього підприємцям відкривають окремі рахунки.

Банк відкриває поточний рахунок на підставі договору між банком та клієнтом (договір банківського рахунку). Перелік документів, які потрібно подати для цього банку, зазвичай, невеликий.

Для відкриття рахунку ви маєте, як правило, завітати особисто до відділення банку. Це потрібно для того, щоб банк міг перевірити, що ви насправді та людина, на ім'я якої буде відкрито рахунок. Із розвитком цифрових технологій також можливим стає, у певних випадках, відкриття поточних рахунків дистанційно.

Основні умови функціонування поточних рахунків в Україні:

1) банк приймає та зараховує на рахунок кошти, які розміщує сам клієнт або які надходять йому від інших осіб (наприклад, від роботодавця);

2) банк повинен виконувати вказівки (інструкції) клієнта про видачу йому певних сум готівкою з рахунку або про їх перерахування на інші рахунки (наприклад, на рахунок магазину, який продав клієнту товар, або поліклініки, яка надала медичну послугу);

3) банк «користується» грошовими коштами, які знаходяться на рахунку клієнта.

Тобто банк може, фактично, за рахунок коштів одного клієнта видати кредит іншому клієнтові. Але якщо клієнт вимагає переказати кудись його гроші чи видати йому кошти готівкою, банк повинен виконати таку вимогу;

4) договір може передбачати, що, якщо кошти знаходяться на рахунку певний час, банк сплачує вам проценти на залишок коштів. Тож поточні рахунки можуть використовуватися для зберігання грошових коштів. Але зазвичай українські банки сплачують досить низькі проценти на залишок коштів на поточному рахунку (менше ніж 1% річних) або взагалі 0%. Тому для заощадження/ примноження грошей краще використовувати депозитні рахунки;

5) клієнт зазвичай сплачує банку певну суму (комісію) за відкриття рахунку, за зняття або переказ коштів і за проведення інших операцій;

6) поточні рахунки можуть відкриватися в гривні (національній валюті) або іноземній валюті (переважно в доларах США або євро);

7) якщо банк збанкрутує, то повернення коштів, розміщених клієнтом-фізичною особою на поточному рахунку, здійснюватиме держава, а саме – Фонд гарантування вкладів фізичних осіб.

Платіжні картки

Українські банки випускають для споживачів платіжні картки, які можуть бути використані для здійснення низки операцій. Їх поділяють на дебетові та кредитні.

Коли людина відкриває поточний рахунок, банки практично завжди пропонують видати їй дебетову платіжну картку. Така картка є інструментом доступу до поточного рахунку, на якому зберігаються ваші гроші. Водночас

ви можете робити такі операції лише в межах залишку коштів на вашому рахунку – у цьому й полягає відмінність дебетової картки від кредитної картки. Остання дає змогу здійснювати операції за рахунок кредитного ліміту, відкритого банком. Водночас, поширеними є платіжні картки, які поєднують у собі риси дебетової та кредитної картки: людина може користуватися як власними коштами, так і коштами, що надаються банком у кредит.

ЗА ДОПОМОГОЮ ПЛАТІЖНОЇ КАРТКИ, ВИПУЩЕНОЇ ДО ПОТОЧНОГО РАХУНКУ, ВИ МОЖЕТЕ: знімати готівку з рахунку, поповнювати готівкою рахунок, розраховуватися за товари та послуги, в торгових організаціях (магазинах, готелях тощо) в Україні та за кордоном, користуватися кредитом від банку чи іншої фінансової установи та погашати його здійснювати платежі з рахунку – сплачувати рахунки за комунальні послуги, мобільний зв'язок, товари в інтернет-магазинах і багато іншого. Такі платежі можна, як правило, робити через касу, банкомат, за допомогою інтернет-банкінгу, безпосередньо на сайтах продавця чи надавача послуг тощо

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Що таке дебетова платіжна картка?
2. Які основні види операцій можна здійснити за допомогою платіжної картки?
3. Що таке банки та яка їхня роль у фінансовій системі?
4. Назвіть основні банківські послуги для підприємств і споживачів.
5. Що таке поточний рахунок? Для чого люди користуються такими рахунками?
6. Що розуміють під терміном «фінансова система»?
7. Хто такі нетто-кредитори та нетто-позичальники?
8. Хто такі фінансові посередники й навіщо вони потрібні?
9. Які основні фінансові послуги надають фінансові посередники в Україні?
10. Що таке ринки капіталу та які їхні основні функції?

Рекомендована література

Базова

1. Фінансова грамотність. Фінанси. Що? Чому? Як?: навчальний посібник / авт.кол. Київ, 2019. 272 с.
2. Фінансова грамотність: навч. посібник / авт. кол.; за ред. д-ра екон. наук, проф. Т. С. Смовженко. Вид. 2-ге, випр. і доп. Київ, 2013. 311 с. URL: <http://surl.li/dhdek>.
3. Фінансова грамотність (рівень стандарту): підручник для 10 (11) класу закладів загальної середньої освіти/В.В. Письменний. Тернопіль: Астон, 2023. 240 с.
4. Фінансова грамотність. Фінанси. Що? Чому? Як?: навчальний посібник / авт. кол. Київ, 2019. 272 с.
5. Фінансова грамотність. Фінанси. Що? Чому? Як?: робочий зошит для учня / авт. кол. Київ, 2019. 160 с.
6. Ясинськаю Н. А. Управління особистими фінансами : навчальний посібник. Львів : Видавництво Львівської політехніки. 2015. 352 с.

Допоміжна

1. Бізнес-планування: навч. посіб. / Т. Г. Васильців, Я. Д. Кочмарик, В. І. Блонська, Р. Л. Лупак. Київ : Знання. 2013. 207 с.
2. Дванадцять щаблів фінансової грамотності. URL: <http://surl.li/dhddr>.
3. Ділова активність. Методичний посібник з дидактичним наповненням для вчителів, вихователів, класних керівників (загальний ресурс) / За заг. ред. Павла Гнуса. Львів, 2001. 192 с.
4. Кізіма Т., Куцяк В. Особисте фінансове планування: сутність, специфіка, основні етапи. URL: <http://surl.li/dhddq>.

5. Криховець-Хом'як Л. Я., Длугопольський О. В., Вірковська А. А. Економіка (профільний рівень): підручник для 11 класу закладів загальної середньої освіти. Тернопіль : Астон. 2019. 296 с.
6. Крупська Л. П., Тимченко І. Є., Чорна Т. І. Економіка (профільний рівень): підруч. для 10 кл. закл. загал. серед. освіти. Харків : Вид-во «Ранок». 2018. 240 с.
7. Крупська Л. П., Тимченко І. Є., Чорна Т. І. Економіка (профільний рівень): підруч. для 11 кл. закл. загал. серед. освіти. Харків : Вид-во «Ранок». 2019. 256 с.
8. Методика викладання фінансової грамотності: навч. посіб./Т.О. Кізіма, В.В. Письменний, С.Л. Коваль, Н.І. Карпишин та ін.; за ред. д.е.н., професора Кізіми Т.О. Тернопіль: Осадца Ю.В., 2017. 200 с.
9. Навчальний контент з курсу «Фінансова грамотність» (конспект лекцій, практичні завдання, завдання для самостійної та індивідуальної роботи студентів, тести) [Система MOODLE]. URL: <http://surl.li/dhdeg>.
10. Особистий фінансовий план. Як правильно скласти? URL: <http://surl.li/dhdeg>.
11. Розумні гроші. Фінансові історії родини Іваненків. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=4387346>
12. Семенов А. Ю., Кривич Я, М., Цирулик С. В. FinTech технології: суть, роль і значення для економіки країни. *Вісник Одеського національного університету імені І. І. Мечникова. Серія: Економіка*. 2018. Вип. 2(67). Т. 23. С. 100–105.
13. Складаємо сімейний бюджет URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=4387347>
14. Фінансова грамотність. Фінанси. Що? Чому? Як? : робочий зошит для учня / авт. кол. Київ, 2019. 160 с.

Інформаційні ресурси

1. Економіка для всіх. Онлайн-курс. URL: <http://surl.li/qume>.
2. Економіка та суспільство. Електронний журнал. URL: <https://economyandsociety.in.ua/>.
3. Економіка. Сайт учителів економіки та фінансової грамотності. URL: <https://ekonomika85.webnode.com.ua/kontakti/>.
4. Навчальні матеріали «Фінансова грамотність. Фінанси. Що? Чому? Як?» для учнів 10, 11 класів. URL: <https://cutt.ly/gXAv0D2>.
5. Підприємництво для школярів. Дія. Цифрова освіта. URL: <http://surl.li/хааа>.
6. Підприємництво для школярів. Дія. Цифрова освіта. URL: <https://osvita.diia.gov.ua/courses/pidpriemnictvo-dla-skolariv-modul-3>.
7. Стратегія фінансової грамотності. Національний банк України. URL: <http://surl.li/dhdez>.
8. Твій перший стартап. Онлайн-курс для підлітків. URL: <https://courses.zrozumilo.in.ua/courses/course-v1:EEF+017+2021/about>.
9. Фінансова грамотність. Електронні версії посібників курсу. URL: <https://cutt.ly/IXAbQUJ>.
10. Фінансова грамотність. Програмне забезпечення у основній і початковій школі. URL: <https://cutt.ly/oXAbZUy>.
11. Фінансова грамотність. Програмне та навчально-методичне забезпечення курсу у старшій школі. URL: <https://cutt.ly/yXAb9ch>.
12. Фінансова просвіта. Фонд гарантування вкладів фізичних осіб. URL: <https://www.fg.gov.ua/finansova-prosvita>
13. Фінансовий сенсей. Дія. Цифрова освіта. URL: <https://osvita.diia.gov.ua/courses/finansovyy-sensey>
14. Школа платіжної безпеки. Онлайн-курс для підлітків. URL: <http://surl.li/wyox>