

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ**

На правах рукопису

Куцяк Вадим Олександрович

УДК 336.63

**ОСОБИСТІ ФІНАНСИ В УМОВАХ РОЗВИТКУ РИНКОВИХ ВІДНОСИН
В УКРАЇНІ**

Спеціальність 08.00.08 - гроші, фінанси і кредит

ДИСЕРТАЦІЯ

на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук

Науковий керівник:

Кізима Тетяна Олексіївна

доктор економічних наук, професор

Тернопіль – 2015

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. КОНЦЕПТУАЛЬНО-ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОСОБИСТИХ ФІНАНСІВ.....	11
1.1. Людський чинник в економічному розвитку.....	11
1.2. Сутність та необхідність ідентифікації особистих фінансів у фінансовій системі держави.....	25
1.3. Прийняття особистих фінансових рішень в умовах економічної нестабільності.....	52
Висновки до розділу 1.....	71
РОЗДІЛ 2. ПРАГМАТИКА ФУНКЦІОНУВАННЯ ОСОБИСТИХ ФІНАНСІВ В УКРАЇНІ.....	74
2.1. Особисті доходи як матеріальне вираження фінансових відносин: склад, динаміка, пріоритети формування	74
2.2. Аналіз особистих витрат громадян: сутнісно-аналітичний аспект.....	103
2.3. Основні пріоритети формування та використання заощаджень громадян.....	117
Висновки до розділу 2.....	135
РОЗДІЛ 3. ДОМІНАНТИ РОЗВИТКУ ОСОБИСТИХ ФІНАНСІВ В УМОВАХ РИНКОВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ.....	139
3.1. Зарубіжний досвід функціонування особистих фінансів та можливості його використання в Україні.....	139
3.2. Напрями розвитку особистих фінансів в умовах ринкових трансформацій.....	164
Висновки до розділу 3.....	192
ВИСНОВКИ	195
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	200
ДОДАТКИ	216

ВСТУП

Актуальність теми. Однією з найважливіших проблем, що постали перед українським суспільством, є доцільність перегляду підходів щодо взаємодії держави і громадян в кризових умовах життєдіяльності з метою підвищення рівня життя та добробуту населення. Падіння доходів та зубожіння частини населення зумовлюють необхідність поглибленого дослідження економічних процесів, що відбуваються на мікрорівні. Особисті фінансові рішення мають визначальний вплив як на особистий добробут громадян, так і на економічні процеси в країні в цілому. Виокремлення особистих фінансів в самостійну ланку фінансової системи дозволить ґрунтовніше дослідити розподільчі процеси на рівні особи, виявивши особливості такого розподілу, додаткові джерела доходів громадян, шляхи оптимізації особистих витрат та використання заощаджень, що становить значний практичний інтерес в контексті пошуку шляхів підвищення добробуту громадян та формування державної соціальної політики в кризовий період.

Особисті фінанси та процес прийняття особистих фінансових рішень досліджували представники різних наукових шкіл та течій економічної теорії: М. Вебер, Дж. Дьюї, Д. Канеман, А. Маршал, К. Маркс, А. Сміт, А. Сен, А. Тверські, Дж. Ходжсон. Вагомий внесок у розвиток теорій поведінкових та сімейних фінансів зробили Д. Акерлоф, Г. Беккер, І. Бентам, В. Глухов, Р. Єкшембієв, Дж. Кейнс, Р. Масгрейв, А. Маслоу, Ф. Модільяні, І. Фішер, М. Фрідман, Р. Шіллер. Дослідженням проблем, пов'язаних з економічною діяльністю населення, займаються багато вітчизняних вчених-економістів. Зокрема, дослідженням фінансової поведінки домогосподарств в економіці країни присвятили свої праці такі науковці, як: А. Бабич, В. Борейко, О. Ватаманюк, В. Голуб, Т. Кізима, Н. Нагайчук, С. Юрій; проблемам формування заощаджень населення та трансформування їх в інвестиції присвятили свої наукові доробки А. Бабич, А. Берегуля, А. Вдовиченко, В. Лагутін, П. Макаренко, В. Савенюк; проблеми формування та диференціації

доходів громадян висвітлені у працях Г. Кундєєва, О. Кролевець, С. Лозинської, С. Простотіної, Б. Тимченка. Проте, досліджуючи праці вітчизняних вчених та аналізуючи їх внесок у розвиток економічної думки, варто зауважити, що особисті фінанси, як важлива ланка фінансової системи України, досі залишаються напрямом фінансової науки, який не має чітко визначеного концептуального та системного характеру. Наукові розвідки та практичні дослідження особистих фінансів в Україні відстають від зарубіжної економічної думки і потребують наукової конкретизації та прикладних практичних досліджень.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційна робота є складовою науково-дослідної роботи кафедри фінансів Буковинського державного фінансово-економічного університету за темою «Фінансове забезпечення та регулювання як елемент системи інноваційно-інвестиційного розвитку економіки в сучасних умовах» (державний реєстраційний номер 0111U009026) та кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету за темами: «Фінансова політика інвестиційно – інноваційного розвитку України в умовах глобальних структурних зрушень» (державний реєстраційний номер 0112U000077) і «Формування фінансового механізму сталого розвитку України» (державний реєстраційний номер 0110U008613). Внесок автора полягає в обґрунтуванні сутності та ролі особистих фінансів у фінансовій системі держави, а також напрямів інтенсифікації залучення заощаджень населення до інвестиційних процесів на фінансовому ринку України.

Мета і завдання дослідження. Метою дисертаційної роботи є формування теоретико-концептуальних засад особистих фінансів як важливої ланки фінансової системи України та розроблення практичних рекомендацій щодо перспектив їх подальшого розвитку в умовах трансформаційних процесів ринкової економіки. Реалізація визначеної мети зумовила виконання таких завдань:

- охарактеризувати еволюцію людського фактора в економічному розвитку суспільства з метою систематизації основних підходів до дослідження особистих фінансів як невід’ємного атрибуту ринкової економіки;
- обґрунтувати теоретичні засади виокремлення особистих фінансів у складі фінансової системи України з метою ідентифікації понятійного апарату;
- розкрити природу та зміст особистих фінансових рішень в контексті підвищення ефективності управління особистими фінансами в умовах мінливого економічного середовища;
- обґрунтувати соціально-економічну сутність особистих доходів з метою виявлення перспективних напрямків їх диверсифікації та проаналізувати склад і динаміку доходів населення в Україні;
- проаналізувати прагматику та особливості здійснення особистих витрат з метою виявлення їх диспропорцій, зміни кількості та якості споживання товарів і послуг громадянами України;
- визначити специфіку формування і використання заощаджень громадян в Україні з метою окреслення основних напрямків їх трансформації в інвестиційні ресурси;
- проаналізувати зарубіжний досвід функціонування особистих фінансів з метою виявлення можливостей його адаптації до вітчизняних реалій;
- визначити перспективи розвитку особистих фінансів в умовах ринкових трансформацій в Україні.

Об’єктом дослідження є особисті фінанси як ланка фінансової системи України.

Предмет дослідження – концептуально-теоретичні та прикладні аспекти формування і розвитку особистих фінансів в умовах трансформації ринкових відносин в Україні.

Методологія та методи дослідження. Дисертаційну роботу виконано на основі застосування загальнонаукових та спеціальних методів пізнання. Автором використано методи наукової індукції та дедукції, порівняння і синтезу, узагальнення, абстрагування, а також логічний, синергетичний,

інституціональний, функціональний та комплексний підходи.

Методологія дослідження базується на діалектичному та системному підходах до загальнотеоретичного осмислення процесів розвитку фінансів домогосподарств загалом, і особистих фінансів як важливої ланки фінансової системи зокрема. Основу логічної послідовності та застосування категорій, понять і класифікацій становить діалектичний метод пізнання в поєднанні з формально-логічними методами. При дослідженні прагматичних аспектів функціонування особистих фінансів, пов'язаних із формуванням та використанням їхніх доходів, витрат і заощаджень, особливостями прийняття фінансових рішень, застосовано методи емпіричних досліджень: спостереження, порівняння, емпіричного опису. При аналізі проблем функціонування особистих фінансів використано методи формалізації, сходження від конкретного до абстрактного та від абстрактного до конкретного. У роботі широко застосовано структурно-функціональний, комплексний і графічний методи, за допомогою яких пояснено більшість явищ та процесів у сфері особистих фінансів.

Інформаційним підґрунтям для положень і висновків дисертаційної роботи слугували праці вітчизняних та зарубіжних вчених, матеріали конференцій і наукових семінарів, присвячених питанням особистих фінансів, особистого фінансового планування і бюджетування, використання заощаджень та їх трансформації в інвестиції. При написанні роботи використано звітні дані Міністерства фінансів України, Національного банку України, Державної служби статистики України, наукові розробки і звіти науково-дослідних центрів, матеріали спеціалізованих періодичних видань та інтернет-ресурси.

Наукова новизна одержаних результатів. Теоретичні та практичні результати дисертаційної роботи спрямовані на вирішення важливого наукового завдання – розроблення теоретико-концептуальних засад формування і розвитку особистих фінансів в умовах трансформації ринкової економіки в Україні, що сприятиме зростанню особистих доходів громадян та підвищенню рівня їхнього добробуту. У процесі дослідження отримано

результати, які містять наукову новизну, характеризують особистий внесок автора й полягають у такому:

удосконалено:

– трактування особистих фінансів як сукупності економічних відносин окремих громадян, матеріалізованих у формі вхідних (доходи) і вихідних (витрати) грошових потоків щодо формування, розподілу та використання відповідних фондів грошових коштів (передусім фондів споживання і заощадження) з метою досягнення особистих фінансових цілей та максимізації як індивідуального, так і суспільного добробуту. У наведеному трактуванні відображено сутність і явище, зміст і форму особистих фінансів і вказано на їх основну мету, що дає змогу системно та всебічно досліджувати цю важливу ланку фінансових відносин;

– науково-теоретичні підходи щодо ідентифікації особистих фінансів, зважаючи на персоніфікацію фінансових операцій і відносин власності у суспільстві, у контексті визначення їх первинної ролі у фінансовій системі держави, що сприятиме більш ґрунтовному дослідженню фінансових відносин окремої особи з іншими суб'єктами ринкової економіки;

– класифікацію особистих витрат за ознакою черговості їх здійснення з виділенням особистих витрат на сплату податків та обов'язкових платежів, споживання, інвестиційні цілі та добродійність, що сприятиме більш ґрунтовному і системному дослідженню цієї важливої форми фінансових відносин та дасть змогу вдосконалити їх аналіз відповідно до класифікаційних ознак і встановити нові структурно-логічні зв'язки між ними;

– теоретико-методичні підходи до управління особистими заощадженнями у контексті формування типових інвестиційних портфелів залежно від рівня доходу особи. Особистим інвестиційним портфелем запропоновано вважати цілеспрямовано сформовану сукупність інвестиційних активів (реальних та фінансових), що належать фізичній особі і є цілісним об'єктом управління з метою реалізації особистої інвестиційної стратегії. Це дасть можливість активізувати трансформацію заощаджень населення в

інвестиції та сприятиме підвищенню ефективності фінансового планування особи і більш точному прогнозуванню дохідності інвестицій.

набули подальшого розвитку:

– трактування поняття особистих доходів як певної суми коштів та вартості матеріальних благ і послуг, отриманих громадянами за певний період часу, які збільшують їх активи, сприяючи таким чином зростанню особистого добробуту. Це дає змогу повною мірою ідентифікувати доходи громадян та виявляти основні тенденції і недоліки, що виникають в процесі їх формування та статистичного дослідження;

– теоретико-емпіричні підходи до визначення напрямів зростання особистих доходів громадян з виокремленням екстенсивного та інтенсивного векторів їх формування у контексті максимізації доходів від підприємницької діяльності та зростання частки пасивних доходів у загальній структурі доходів населення. Це сприятиме формуванню цілісного підходу до визначення пріоритетів оптимізації дохідної частини особистого бюджету;

– систематизація основних напрямів раціоналізації особистих витрат у контексті формування фінансових планів та рекомендацій щодо використання фінансових інструментів, що сприятиме зменшенню кількості нераціональних фінансових рішень, оптимізації витрат споживчого та неспоживчого характеру і, як результат, зростанню особистого добробуту громадян.

Практичне значення одержаних результатів. Матеріали наукового дослідження мають як теоретичне, так і практичне значення. Пропозиції щодо підвищення фінансової грамотності та оцінки інвестиційного попиту фізичних осіб на муніципальні цінні папери враховано у програмі соціально-економічного розвитку Чернівецької області на 2016-2017 роки та плані заходів Департаменту фінансів Чернівецької обласної державної адміністрації (довідка № 31–05000–19–15/6447 від 24.10.2015 р.). Висновки і пропозиції, які стосуються вдосконалення статистичної інформації в частині виокремлення особистих фінансів та деталізації статистичних даних, що характеризують доходи і витрати домогосподарств, взято до впровадження у діяльність

Державної служби статистики в Чернівецькій області (довідка № 14–10/422-6358 від 17.06.2015 р.). Пропозиції стосовно диверсифікації фінансових інструментів з метою залучення заощаджень громадян та розширення послуг щодо надання консультацій індивідуальним інвесторам, використані в практичній роботі Департаменту роздрібних продаж ПАТ «Укрсоцбанк» Подільського регіону та включені в план роботи департаменту на 2016 рік (довідка № 1254 від 24.10.2015 р.). Наукові положення і висновки дисертаційного дослідження використовуються у Буковинському державному фінансово-економічному університеті при викладанні дисциплін «Фінанси», «Ринок фінансових послуг», «Фінансовий ринок», «Соціальне страхування» (довідка № 24/153236 від 10.10.2015 р.).

Методологічні та концептуально-теоретичні положення, висновки й практичні рекомендації автора забезпечують подальший розвиток національної фінансової науки і є підґрунтям для розробки та впровадження прикладних досліджень в сфері особистих фінансів в Україні.

Особистий внесок здобувача. Дисертація є одноосібно виконаним дослідженням. Наукові результати, висновки і пропозиції одержані автором самостійно. З наукових праць, написаних у співавторстві, у дисертації викладено тільки ті ідеї та положення, які сформовані здобувачем.

Апробація результатів дисертації. Основні теоретичні, методологічні та практичні результати дисертаційного дослідження доповідалися на всеукраїнських та міжнародних науково-практичних конференціях і семінарах, зокрема: Міжнародній науково-практичній інтернет-конференції «Методологія, методи та інструментарій фінансово-економічного та організаційно-правового регулювання відтворювальних процесів за інноваційно-інвестиційною моделлю» (м. Чернівці, 2011 р.); VI Міжнародній науково-практичній конференції «Фінансово-податкові механізми активізації підприємництва» (м. Львів, 2012 р.); Науково-практичній конференції «Розвиток фінансової системи в сучасних умовах» (м. Київ, 2013 р.); Міжнародній науково-практичній інтернет-конференції «Формування стратегії науково-технічного,

екологічного і соціально-економічного розвитку суспільства» (м. Дніпропетровськ, 2014 р.); Всеукраїнській науковій інтернет-конференції «Сучасні пріоритети фінансового забезпечення інноваційно-інвестиційного розвитку економіки України» (м. Чернівці, 2015 р.).

Публікації. За результатами дисертаційного дослідження опубліковано 15 наукових праць загальним обсягом 4,66 д. а., в тому числі: 2 публікації у колективних монографіях (0,8 д. а.), 6 статей - у наукових фахових виданнях України (2,3 д. а.), 2 статті - в іноземних періодичних виданнях (Росія, Франція) (0,6 д. а.), 5 статей - у збірниках наукових праць за матеріалами конференцій (0,96 д. а.).

Структура і обсяг роботи. Дисертація складається із вступу, трьох розділів, висновків, додатків та списку використаних джерел. Основний текст роботи викладений на 199 сторінках і містить 18 таблиць та 22 рисунки. Список використаних джерел налічує 185 найменувань на 16 сторінках, 5 додатків на 12 сторінках.

РОЗДІЛ 1

КОНЦЕПТУАЛЬНО-ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОСОБИСТИХ ФІНАНСІВ

1.1. Людський чинник в економічному розвитку: концептуально-теоретичні засади

Сучасний етап розвитку людського суспільства, для якого характерне стрімке вдосконалення науки та технологій, інформатизація та глобалізація не тільки економічного життя, а й культурної та суспільної свідомості, ставить нові проблеми перед економічною наукою і напрямками її еволюції, місцем людини в цьому процесі. Відбувається переосмислення ролі людини, відхід від матеріальних процесів, за допомогою яких вона впливає на фактори виробництва в бік соціалізації її діяльності, визначення впливу на економічні рішення соціальних, культурних, духовних, інтелектуальних потреб людини.

Всі суспільні науки мають предметом свого аналізу суспільство, людину, хоча кожна з них намагається досліджувати людину під власним кутом зору. Так, В.Д. Лагутін вважає, що «розвиток індивіда, забезпечення і підтримання його життя є природнім кінцевим призначенням економіки. Вона служить розкриттю талантів і величі духу людини, не пригноблює, а звеличує людську особистість. Кінцева мета суспільного виробництва – це людина, людські цінності, багатства і повнота людського життя» [1, с.56].

Економічна наука (наукове пізнання економічних явищ) істотно відрізняється від пізнання на буденному, побутовому рівні, що є результатом вияву загальнолюдської здатності відображати економічні явища. Таке відображення хоча і відіграє в житті людей важливу роль, не завжди є науковим, оскільки воно виникає лише на основі простого спостереження.

Так, Г. Беккер, основоположник теорії людського капіталу, основним джерелом економічного зростання вважає людину: «Саме людський капітал, а не матеріальні засоби виробництва є визначальним чинником конкурентоспроможності, економічного зростання та ефективності» [2, с.125].

Український економіст В.І. Вернадський в своїй праці «Біосфера і ноосфера», де досліджувалась теорія ноосфери, зазначав, що в центрі уваги його теорії є «розумна людина, яка впливає на своє оточення у всіх його проявах» [3, с.96].

Динаміка цивілізаційних процесів існувала завжди, і в кожному епоху в результаті кризових явищ, які відбувались в суспільстві та в економіці, поставали нові доміанти розвитку економіки та суспільства. В Античності це була філософія, в Середньовіччі – релігія, в Новий час – наука. На даному етапі розвитку ми перебуваємо в полі доміанти економічного виміру всіх аспектів соціокультурного життя. Невід’ємною частиною постіндустріальної та інформаційної епохи є економіка, під впливом якої визначаються темпи науково-технічного процесу, формуються соціально-економічні, політичні та культурні взаємовідносини між людьми і державами. Економічні процеси сьогодні мають загальний та всеохоплюючий вплив на всі сфери людського життя і є основою для подальшого цивілізаційного розвитку.

Економічна наука протягом всього свого історичного розвитку розглядала людину як основну парадигму, а її потреби – як основну мету господарської діяльності. Виходячи з цього, в різних господарських системах людина розглядалась через різні призми цінностей та відповідно через догматичні пріоритети тієї чи іншої економічної системи [4].

Витоки сучасного уявлення про місце людини в економіці беруть свій початок з класичної школи політекономії, основоположниками якої були А. Сміт та Д. Рікардо, які виходили з того, що головний мотив людської діяльності – це збагачення, власні егоїстичні інтереси [5, с.354]. А. Сміт у своїй праці «Дослідження про природу і причини багатства народів» (1776 р.) писав: «Людина постійно потребує допомоги своїх ближніх, і марно буде вона чекати її лише від їхньої доброзичливості. Вона швидше сягне своєї мети, якщо звернеться до їхнього егоїзму і зможе показати їм, що у їхніх власних інтересах зробити для неї те, що вона вимагає від них. Дай мені те, що мені потрібно, і ти отримаєш, що потрібно тобі,— такий сенс усякої подібної пропозиції. Не від

доброчливості м'ясника, пивовара або пекаря очікуємо ми отримати свій обід, а від задоволення ними своїх власних інтересів. Ми звертаємося не до їхньої гуманності, а до їхнього егоїзму, і ніколи не говоримо їм про наші нужди, а про їхні вигоди» [6, с.54].

Класична школа економічної науки базується на таких основних теоретичних засадах як ідея природного порядку, згідно з якою все у світі (у тому числі людське суспільство й окрема особа) підпорядковується законам природи. Людина діє природно, коли використовує всі доступні їй засоби — здібності, розум, майно — з метою забезпечення суспільного існування, задоволення матеріальних і духовних потреб. Звідси випливає право вільного розпорядження особистою працею й майном, свобода обміну та конкуренції, неприпустимість існування монополій, недоторканність приватної власності.

А. Сміт вперше довів, що економічна поведінка людини є особливою економічною проблемою та потребує детального дослідження, оскільки без визначення основних мотивів економічного вибору, визначення основних шаблонів та типових рішень людей в процесі їх життєдіяльності неможливо забезпечити комплексний підхід до вивчення економіки як вирішальної сфери життя суспільства. Характеризуючи економічну природу людини, він виділив егоїстичні мотиви і стимули поведінки в економіці, її здатність формувати передові погляди та уявлення щодо економічних процесів та явищ. А. Сміт сформував концепцію "економічної людини", поведінка якої, на думку автора, визначається схильністю людини до особистої вигоди, егоїзму та раціонального вибору в процесі життєдіяльності. Водночас, в даній теорії недостатньо уваги приділяється значенню та впливу на споживчий вибір і поведінку людини при прийнятті економічних чи фінансових рішень суб'єктивних факторів (таких як культура, релігія, особисті вподобання чи психологічні особливості індивіда) внаслідок чого теорія «людини економічної» зумовлює дещо звужене розуміння економічних мотивів поведінки, оскільки відкидає вплив багатьох зовнішніх факторів та особистих переконань людини, які впливають на прийняття нею економічних рішень та формування пріоритетів задоволення

потреб, не враховуючи належним чином інтелектуально-психологічну складову економічного вибору.

Засновник вчення утилітаризму І. Бентам (1748-1832) запропонував модель "раціонального гедоніста". Гедонізм означає, що всі мотиви людської поведінки можна звести до досягнення задоволення й уникнення засмучення через раціональну поведінку, тобто здатність людини розрахувати й проаналізувати всі дії й шляхи, що приведуть її до щастя й задоволення. На відміну від класиків, котрі розглядали людину як виробника товарів та послуг, І. Бентам зосереджує увагу на споживацькій діяльності людини [7, с.31]. Пізніше ця модель була успадкована маржиналістами й на її основі створена теорія споживчого вибору.

Німецька історична школа, одним із представників якої був Ф. Ліст, виступала проти індивідуалізму й раціоналізму в моделюванні економічної поведінки людини. На думку представників цієї школи, об'єктом аналізу може бути лише народ (не як сукупність індивідів, а як національно й історично визначене ціле) [8, с.366]. При цьому мотивація виступає не лише як прагнення до збагачення, задоволення, а й як певні традиції, групові інтереси.

Вчення марксистів від попередніх вчень відрізняється насамперед предметом дослідження. Воно зосереджує увагу на тому, що є спільним для природної і соціальної дійсності, людського мислення, процесу пізнання, що об'єднує ці сфери, досліджує найзагальніші закономірності їхнього розвитку. Крім загальних закономірностей розвитку природи, суспільства і пізнання, К.Маркс і Ф.Енгельс включають до предмета філософії також людину, практику, відношення "людина – світ" [9, с.68; 10, с.93].

Особливе місце у філософії марксизму посідає проблема людини. Якщо найбільші досягнення матеріалістичної домарксистської філософії в розумінні людини, її призначення в світі зводились до того, що людина – це частка природи, активна, свідома істота, яка має право на свободу і потребує гуманного ставлення до себе, то К. Маркс і Ф. Енгельс розглядають людину не лише як продукт природи, а й як соціальний феномен. Причому акцент

робиться на її соціальних характеристиках. Основні ідеї марксистського вчення з цього питання викладено у працях Ф. Енгельса "Роль праці в процесі перетворення мавпи в людину" (1876 р.) [9], "Походження сім'ї, приватної власності та держави" (1884 р.) [10], "Тези про Фейєрбаха" К.Маркса (1845 р.) [11].

За К. Марксом, економічну сутність людини треба шукати у виробничих відносинах. Людина розглядалася як основна продуктивна сила й суб'єкт виробничих відносин. Послідовники-марксистки взагалі принизили значення особистості, спростивши модель людини до так званого класового підходу (якості людини відкидалися, а все вирішувала належність до певного класу), який, на нашу думку, був надто матеріалістичним та позбавленим індивідуальності в формуванні економічної поведінки людини.

Відношення до марксистської концепції розвитку політичної економії в світовій економічній науці ніколи не було однозначним. Видатний німецький соціолог М. Вебер, критично трактуючи марксистські підходи щодо економічної поведінки людини в економічній системі, пов'язав її з релігійними та етичними цінностями. Предметом його дослідження була, в першу чергу, протестантська етика, а не релігія як така (праця "Протестантська етика й дух капіталізму" [12]). Необхідною умовою розвитку, прогресу М. Вебер вважав заощадливість, яка накопичувала багатство, а щоденна праця сприймалися як свідчення служіння Богу.

Еволюція суспільства, розвиток науки і техніки є причиною формування нових теорій економіки або перегляду старих положень економічної теорії з метою її адаптації до сучасних вимог суспільства. Один із таких напрямків економічної науки започаткував нобелівський лауреат А. Сен, який, критикуючи домінуючі положення економічної теорії, піддає сумніву егоїстичну поведінку індивіда в економіці. На його думку, «не має доказів ні на користь того, що максимізація особистого інтересу відповідає дійсній поведінці людини, ні того, що вона обов'язково сприяє оптимальному стану економіки» [13, с.10].

Зміна підходів до розуміння економічних процесів та ролі людини в них була викликана загостренням глобальних проблем і протиріч, посиленням цілісності світу, залежністю кожної окремо взятої людини від подій, що відбуваються в національних, регіональних та громадських масштабах. Людина все більше стикається з непередбаченими результатами своєї діяльності. Використання природних ресурсів в результаті тривалого і все більш інтенсивного впливу на природу обертається загрозою екологічної катастрофи. Кількість технічних процесів, що негативно впливають на природу, попри їх вдосконалення, веде до створення настільки руйнівних сил, що під загрозу стає існування людства, а спроби здійснення теоретично обґрунтованих перетворень часом приводять до прямо протилежних результатів або є малоефективними.

Сформована А. Сеном парадигма людського розвитку змінює наукові погляди на цивілізаційний процес. Нова концепція людського розвитку на перший план висуває не накопичення матеріальних благ, а розвиток людського потенціалу та екології. Розвиток людини визнається основною передумовою прогресу, оскільки саме людські ідеї та винаходи є тим невичерпним ресурсом, що може забезпечити поступовий розвиток суспільства та задоволення його основних потреб в умовах обмеженості матеріальних ресурсів.

Сьогодні ринкова економіка, на фундаментальних принципах якої побудоване сучасне суспільство, не просто товарно-обмінне господарство. А модель відносин в економічному суспільстві орієнтована на прибуток, на приріст грошей та ефективність їх використання. Метою господарювання стає насамперед виробництво матеріальних благ та надання послуг завдяки людському капіталу – тобто завдяки новим, креативним методам та формам ведення господарської діяльності, створенню благ та задоволенню потреб. Гроші, а разом з ними і вартість, лише опосередковують господарську діяльність, є другорядними по відношенню до особистісних характеристик та ідей людини. Через це найважливіший смисловий момент – людина – набуває особливої актуальності, оскільки саме вона ухвалює рішення, без яких матеріальні блага не мають значення. Разом з тим, ми чітко усвідомлюємо, що

применшувати роль інших факторів виробництва не варто, оскільки без них неможливо буде втілити в життя більшість ідей щодо ведення господарської діяльності чи задоволення потреб людини.

Протягом багатьох років основним показником розвитку суспільства, який був орієнтиром при розробці соціально-економічної політики, було економічне зростання. Вчені вважали, що досягнення економічного зростання автоматично забезпечує розвиток особистості та всього суспільства загалом. Домінуючою була думка, що збільшення ВВП призводить до зменшення рівня бідності та збільшення достатку громадян. В основі такої гіпотези була думка про те, що із збільшенням виробництва також збільшуються доходи, які, в свою чергу, збільшують матеріальне та соціально-економічне становище громадян.

Практика господарювання показала, що добробут громадян в країні не завжди зростає із зростанням виробництва. Так, у країнах, що розвиваються, часто спостерігалась тенденція до зменшення добробуту широких верств населення, збільшення розшарування та бідності в суспільстві навіть при стабільному економічному зростанні. Відтак на основі спостережень за веденням господарської діяльності та державної політики було зроблено висновок, що лише цілеспрямована політика держав, яка направлена на підвищення рівня освіти, охорони навколишнього середовища та вирівнювання диспропорцій в економіці та рівня доходів громадян забезпечує збільшення рівня добробуту широких верств населення.

Підвищення рівня виробництва в концепції людського розвитку розглядається не як основна ціль, а як засіб досягнення високого рівня благополуччя людини. А тому, прослідковується і зворотній зв'язок – внаслідок підвищення життєвого рівня та розвитку людського капіталу буде підвищуватись також і рівень розвитку виробництва. Відповідно, основною практичною ціллю суспільства є забезпечення тісного взаємозв'язку між економічним зростанням та людським розвитком в частині трансформації додаткового доходу в додаткові можливості для розвитку та підвищення добробуту людини (рис. 1.1)



Рис. 1.1. Взаємозв'язки між економічним зростанням та людським розвитком

Визначальним твердженням концепції людського розвитку є те, що «людям не потрібен нескінченно високий дохід для забезпечення достойного рівня життя» [14, с.59]. Більш високий дохід буде сприяти розширенню людського вибору, але по мірі збільшення доходу ця можливість буде зменшуватись.

Дохід людини, згідно концепції людського розвитку – це лише одна із можливостей, яка необхідна людині для досягнення нею максимального благополуччя. Неможливо досягнути максимального добробуту для людини лише в економічній площині, не враховуючи якості використання інших сфер людського життя – навколишнього середовища, рівня освіти, охорони здоров'я, свободи слова та культури. Саме тому економічне зростання є лише засобом, за допомогою якого людина буде вдосконалювати свою матеріальну, соціальну,

екологічну, освітню та культурну сфери життя з метою максимізації власного добробуту і розвитку.

В концепції людського розвитку розглядаються дві причини, відповідно до яких концентрація досліджень розвитку на матеріальній складовій є хибною.

По-перше, накопичення багатства не є запорукою здійснення та задоволення всіх потреб людини. Високий дохід у суспільстві не є запорукою встановлення демократичних засад, високого розвитку культури чи моралі.

По-друге, людські бажання виходять далеко за рамки економічного добробуту. Навіть без високого рівня доходу людина може прагнути досягнення довголіття, здорового життя, досягнень в сфері культури, екології та самореалізації через інші засоби, ніж матеріальні блага.

Відповідно до концепції людського розвитку, науковці основним результатом економічної діяльності визначають не накопичення матеріальних благ чи зростання доходів громадян, а людину, життя якої проявляється й в інших сферах. Згідно визначення ООН, основною метою економічного розвитку та його якісним показником є «розширення можливостей вибору для людини», яке реалізується в загальнолюдських та загальноприйнятих цінностях, духовних та культурних потребах людини, досягненні більш високої якості життя.

Багатогранність людської особистості, її неповторна індивідуальність, різноманітні мотиви діяльності та їх суб'єктивізм зробили необхідним науковий аналіз економічного життя і вибору громадян з метою розширення уявлення про людину, як економічну одиницю, що діє в конкретній системі історичних координат. Ця модель людини включає в себе основні параметри, що характеризують індивідів, і, перш за все, мотиви економічної активності, а також особливості фізичних, психологічних та інтелектуальних можливостей людини, які використовуються нею для досягнення поставленої мети.

Неокласицизм, що виник у кінці XIX століття, є суб'єктивною школою в політекономії, постулати якої панували в економічній думці досить тривалий час. Об'єктом досліджень неокласичної економічної теорії була поведінка

«людини економічної», що намагається максимізувати свій дохід та мінімізувати витрати [14, с.128]. Аналіз економічної поведінки людей в рамках даної моделі припускає використання постулату про раціональне поведіння людини. При задоволенні своїх суб'єктивних інтересів люди часто стикаються із необхідністю вибирати альтернативні способи використання обмежених економічних благ, для чого їм необхідно мати певну свободу поведінки чи варіанти використання наявних ресурсів із максимальною ефективністю, не лише з економічної, а й з суспільної точок зору. З розвитком людства ступінь свободи вибору економічної поведінки збільшується, що пов'язано з поступовою ліквідацією станових, кастових, політичних, ідеологічних та інших обмежень, що збільшує відповідальність людей за свій економічний вибір, його доцільність і раціональність в певний момент часу.

Ідея про раціональну економічну поведінку людей в системі ринкового господарства дуже важлива. Адже будувати певні прогнози щодо тих чи інших наслідків (наприклад, щодо державної політики) можливо лише тоді, коли передбачається, що людина буде вести себе економічно раціонально. З плином часу і розвитком науки розглянута модель значно удосконалилася. Однак найбільше число неокласичних нововведень відноситься до пошуку та обробки інформації, трактування теперішньої та майбутньої невизначеності, формування очікувань.

Вчені-неокласики у своїх моделях побудови економічної системи та поглядах на об'єктивні явища фінансових відносин не враховували обмежень на доступ до інформації. У неокласичній теорії передбачалося, що поведінка кожного учасника ринку не залежить від поведінки інших. Ця передумова була переглянута в «теорії ігор». Тут велику роль відіграє взаємодія суб'єкта і партнера-суперника. При цьому в інформацію, доступну суб'єкту господарської діяльності, входить повний набір не тільки власних, але й чужих варіантів поведінки, і, крім того, він має можливість розрахувати, до якого результату призведе для нього будь-яке поєднання своїх і чужих стратегій, і вибрати

оптимальну для себе поведінку в залежності від своєї цільової функції [15, с.564].

Існують й інші способи вбудовування феномену невизначеності в неокласичну модель. Однак у всіх розглянутих випадках відбувається одне й те саме: спроба відійти від передумови досконалої інформації і врахувати її обмеженість, складність отримання, невизначеність, що веде до посилення вимог до іншої компоненті моделі – її інтелектуальної складової.

Зі зміною економічної системи змінюється і роль у ній людини. Багато вчених у своїх працях доводять те, що в сучасній економіці саме людський капітал стає основним ресурсом. Так, П. Друкер у своїй книзі "Революція освіти" висуває твердження, що "людина і її знання є капіталом, якщо не єдиний капітал" [16, с.89].

Інший видатний дослідник ролі людського капіталу в економіці – Т. Стоуньєр – в роботі "Інформаційне суспільство: профіль постіндустріальної економіки" зазначав, що "в постіндустріальній економіці знання замінили собою традиційну тріаду землі, праці і капіталу і стали найбільш важливою основою сучасних продуктивних сил. Це пояснює появу і підйом нової професійної категорії, домінуючої форми сучасної праці – інформаційних працівників" [17, с.165].

Відповідно до сформованої концепції, «економіка знань» – це нероздільне поєднання трьох ринків: ринку знань, ринку послуг і ринку праці. Їх не можна розглядати ізольовано, оскільки вони взаємодоповнюють один одного. Економіці, заснованій на знаннях, відповідає інша, в порівнянні із звичною, соціальна структура.

У випадку, коли знання є продуктом продажу, на основі якого формується прибуток, використовується поняття людського капіталу. Інтелектуальний капітал є важливим фактором інновацій та економічного розвитку, хоча і не відображається в балансі підприємств і не піддається обліку традиційними методами. Саме людським інтелектуальним капіталом визначається ефективність і конкурентоспроможність суб'єктів на різних рівнях. Зазвичай

розділяють три компоненти інтелектуального капіталу: людський капітал, структурний (організаційний) капітал і капітал відносин. [1; 15; 22; 24].

Основні особливості економіки, заснованої на знаннях, визначаються тим, що вона значною мірою використовує інформаційні ресурси, які мають ряд специфічних рис, що відрізняють їх від традиційних ресурсів. Людський капітал в широкому значенні – це інтенсивний продуктивний фактор розвитку економіки, суспільства і сім'ї, що включає освічену частину трудових ресурсів, знання, інструментарій інтелектуальної і управлінської праці, середовище проживання і трудової діяльності, що забезпечують ефективне і раціональне функціонування людського капіталу як продуктивного чинника розвитку [18, с.23].

Доповнює та розвиває концепцію людини в економічному розвитку неокласичний підхід з вбудованою моделлю людини – раціонального максимізатора. Критики неокласичного підходу, відзначаючи його окремі слабкі місця і пропонуючи свої альтернативи, не претендували на створення всеохоплюючої системи. Тільки з 80-их років ХХ ст. почав формуватись комплексний альтернативний підхід. Він формується на паритеті неокласичної, поведінкової та інституціоналістської теорій.

Нове обґрунтування економічної поведінки людини формують інституціоналісти, які, на відміну від всіх інших напрямків економічної теорії, не виходять з людської природи як з даності, а намагаються вивчити закономірності її формування та еволюції. Інституціоналісти розглядають людину як біосоціальну істоту, що знаходиться під перехресним впливом всієї біологічної природи і суспільних інститутів.

Головна ідея сучасного інституціоналізму – в утвердженні не просто зростання ролі людини як основного економічного ресурсу постіндустріального суспільства, але і в аргументації висновку про загальну переорієнтацію постіндустріальної системи на всебічний розвиток особистості, а ХХІ ст. проголошено століттям людини.

На думку представників інституційного напрямку, економічна наука не повинна займатися суто економічними відносинами. Це занадто вузько і нерідко призводить до певних абстракцій. Важливо враховувати весь комплекс умов та факторів, що впливають на господарське життя: правових, соціальних, психологічних, політичних.

Американський філософ Джон Дьюї, що зробив великий вплив на економістів-інституціоналістів, писав, що людська природа може бути зрозуміла «тільки як система вірувань, бажань і цілей, які формуються у взаємодії біологічних схильностей з суспільним середовищем». Згідно Дьюї, людська природа складається з природних «імпульсів і звичок, які (в тому числі й саму «звичку вчитися») людина досягає в процесі навчання, відчуваючи позитивну або негативну реакцію суспільства на свою поведінку» [19, с.54].

Економічна теорія припускає наявність суб'єкта діяльності, адекватного теоретичній моделі. Іноді людина постає в аксіоматиці економічної теорії і опрацьовується в ній, отримуючи більш розгорнуті характеристики. Іноді він есплікується з тих чи інших теорій, даючи привід до розгляду моделі людини іншими соціальними науками.

Велике значення сьогодні має парадигма інституціональної економіки. Тут «дії агентів розгортаються не «в чистому полі вільного ринку», а в сильно «пересіченій місцевості», наповненій різноманітними інститутами – організаціями, правилами, традиціями і т.п. Спонукальними мотивами дій агентів є не стільки спроби забезпечення максимального прибутку, скільки прагнення до відповідності даного агента інституційним нормам і правилам, до поліпшення свого становища в межах цих інститутів» [20, с.56]. Об'єктом дослідження стає не агент, а інститут. Предмет економічної науки – відносини агентів та інститутів. Модель людини – людина інституційна.

Порівнюючи «людину економічну» і «людину інституційну», Г.Б. Клейнер відзначає спрямованість цілей першої групи на максимізацію матеріальних благ, а другої – на зміцнення свого становища і статусу в суспільстві [21, с.119]. В свою чергу, «людина інституційна» в реальності може ставати «людиною

економічною» тільки якщо вона, працює та живе заради максимізації свого споживання через примноження прибутку. Крім того, «економічна людина» стає реальним продуктом неоліберальної політики, її соціальних технологій, повністю реалізуючись у матеріальній сфері та сфері ринку, обмежуючи при цьому не тільки себе, але й ці сфери. Така замкненість економічного середовища суперечить цілям її власного розвитку. Працюючи на прибуток, можна, однак, не жити прибутком, як і, працюючи за гроші, можна жити не заради грошей.

Підводячи підсумок, варто зазначити, що в сучасних умовах роль людського чинника в економіці різко зростає, що проявляється як у нових вимогах щодо оволодіння науково-технічними новаціями, так і в процесі підвищення ролі науки, її перетворення в головну продуктивну силу.

Людина, з її здатністю до праці, одночасно є і фактором виробництва, і суб'єктом виробничих відносин. Через систему потреб та інтересів людина реалізує об'єктивні вимоги економічних законів, робить зворотний активний вплив на розвиток суспільного виробництва. Зростання ролі людини в економічному розвитку – це об'єктивний процес, обумовлений, насамперед, тими змінами, які відбулися в матеріально-технічній основі виробництва другої половини ХХ ст. технологічною революцією і реформуванням соціально-економічних відносин. У цей період змінився зміст та підходи до організації праці, відбулася модернізація технологій, інформація і знання людини перетворилися в найбільш важливий фактор виробництва, а сама інформація – на домінуючий продукт на ринку праці. При цьому серйозним перетворенням піддалися мотиви поведінки економічних суб'єктів на господарських ринках і економічна політика держави.

Зростання ролі «людського капіталу» у світовому господарстві, зміна матеріальної основи виробництва, демократизація відносин власності та ідеї побудови соціально-орієнтованої держави склали основу для перегляду ролі й значення людського чинника в економічному розвитку.

В Україні ідеї гуманізації економіки, виведення на перший план людини, як основної мети суспільного розвитку, залишаються реалізованими не в повній мірі. Суттєвим недоліком українського суспільства продовжує залишатися недостатній динамічний і всесторонній розвиток особистості та її не надто висока економічна культура. Нашому співвітчизнику досить непросто знайти своє місце в нових ринкових умовах, оскільки ринок, який формується в Україні, не є абсолютно цивілізованим, адже містить елементи криміногенності та є надміру монополізованим. Загальний безлад, економічна скрута, падіння життєвого рівня, втрата звичних орієнтирів формують явний і неявний опір ринковим реформам, що негативно впливає на соціально-політичну та економічну ситуацію в країні.

1.2. Особисті фінанси у фінансовій системі держави: сутність та необхідність ідентифікації

В останні десятиліття все частіше з'являються наукові та практичні публікації, присвячені вивченню та способам організації особистих фінансів громадян. Все частіше науковці говорять про їх значимість та первинну роль у фінансовій системі країни.

Економічні відносини є досить різноманітними та відрізняються одні від одних, вони існують на всіх стадіях відтворювального процесу, на всіх рівнях господарювання. При цьому однорідні економічні відносини, постійно виникаючі в будь-якій сфері соціально-економічної діяльності, формують основу самостійних економічних понять. Одним із таких понять є особисті фінанси, які відображають реально існуючі економічні відносини, що мають об'єктивний характер та специфічне суспільне призначення.

Із розвитком ринкових методів і форм господарювання, глобалізацією економічних відносин, формування та використання фінансових ресурсів громадянами набуває нового значення. Розширюються можливості щодо

використання особистих фондів грошових коштів та впливу окремих фінансових рішень щодо їх використання на загальний стан особистих і суспільних фінансів, що зумовлює необхідність по-новому поглянути на роль окремої людини в суспільно-економічних процесах.

Поглиблений практичний та теоретичний інтерес сучасної економічної думки до концепції людського капіталу, яка трансформувалася в концепцію «розширення людських можливостей» визначають своєю основою не економічні агрегати, які є надбудовою суспільства, а приділяють першочергову увагу людині — як основній ланці соціуму, що існує та поєднує в собі різноманітні сфери життєдіяльності.

При цьому метою існування та розвитку економіки визначається не багатство суспільства загалом, а добробут кожного індивіда зокрема. Рівень розвитку людини, її освіта, культура, звички та поведінка забезпечують можливість, з однієї сторони, самореалізації на ринку праці, яка визначає її дохід, а з іншої — формування економічних відносин всередині сім'ї та домашнього господарства, які впливають на розподіл та використання отриманих доходів громадянина.

Об'єктивне існування персональних мотивів кожного індивіда здійснює вплив на економічну систему, формуючи загальний споживчий попит. У фінансовій системі цей вплив проявляється через цілеспрямоване інвестування власних заощаджень в економіку, що стимулює її розвиток. У соціальній сфері — визначають принципи поведінки, формують певну культуру у всіх її проявах та забезпечують розвиток людини. Однак, бездіяльність індивіда щодо використання власних фінансових ресурсів має не менший вплив на економічну систему, ніж цілеспрямовані дії кількох учасників фінансово-економічних відносин. Так, наприклад, відсутність інвестицій з боку населення буде сприяти підвищенню вартості капіталу, або відсутність зацікавлення людини у споживанні певного продукту також визначає обсяги виробництва цього товару чи послуги.

Роль особистих фінансів у фінансовій системі є досить багатогранною. Населення є вагомим суб'єктом відносин розподілу та перерозподілу ВВП. Функціонування та обсяги фінансових ресурсів громадян на стадії розподілу мають визначальне значення, оскільки від них залежить частка розподільчих процесів та обсяг надходжень до бюджету. І цей вплив забезпечується не лише сплатою податку на доходи фізичних осіб та ЄСВ, які прямо справляться із доходів громадян, а й інших похідних платежів, що сплачуються громадянами при покупці товарів чи послуг (ПДВ, акцизний податок), користуванні певними благами, за користування якими держава стягує певну плату.

На стадії перерозподілу особисті фінанси не менш активно впливають на його структуру, визначаючи обсяг трансфертних платежів на соціальну інфраструктуру та соціальні трансферти, тим самим визначають соціальну політику держави. Стан особистих фінансів у громадян буде визначати залежність населення від соціальних допомог та необхідність державної підтримки незахищених верств населення.

Беззаперечним вважаємо вплив особистих фінансів також і на поведінку та економічну культуру самого індивіда, його спосіб життя, здоров'я, освіту, громадську активність. Всі ці параметри також визначають загальну потребу в якісній освіті, медицині, споживанні товарів, благоустрою і т.д. Низька економічна грамотність або недостатність особистих фінансів буде гальмувати страховий ринок, який має значний сегмент обслуговування населення.

Відтак, вважаємо, що особисті фінанси є беззаперечною складовою соціально-економічних відносин у суспільстві та економіці зокрема. Збалансованість та стабільність особистих фінансів громадян визначають цілу низку соціально-економічних процесів та забезпечують розвиток людського потенціалу.

Індивідуальність процесу прийняття рішень та їх беззаперечний вплив на економічну систему в цілому сприяли виокремленню сім'ї та особистості як відносно самостійного економічного суб'єкта. Таке виокремлення, на думку дослідників, є наслідком того, що в умовах сучасної ринкової економіки сфера

фінансів не обмежується відносинами з приводу формування та використання централізованих грошових фондів, говорячи про те, що з розвитком товарно-грошових відносин, збільшенням масштабів виробництва і розширенням діяльності та значною глобалізацією, яка супроводжується технічним прогресом, фінансові відносини отримали подальший розвиток в різних сферах економічної діяльності та тісно переплелись із життєвими реаліями населення та фінансовими системами країн [22; 23; 25].

Саме цими фактами та посиленням ролі людини в економічній системі і пояснюється збільшення кількості наукових робіт із зазначеної проблематики та все більше привертається увага вченими до дослідження особистих фінансів і їх ролі у фінансовій системі держави.

На сьогоднішній день існують дві основні точки зору з приводу можливості виділення особистих фінансів в якості самостійного об'єкта дослідження фінансової науки. Одні дослідники вважають, що особисті фінанси не можуть бути використані в якості самостійного, об'єктивно існуючого поняття фінансової науки і не можуть бути віднесені до числа елементів фінансової системи, тому що вони є тотожними із фінансами домогосподарств; інші ж вважають використання даного поняття цілком прийнятним.

Як зазначається колективом авторів підручника «Фінанси» під загальною редакцією С.І. Юрія «для сучасної вітчизняної фінансової науки характерна певна фрагментарність у концептуальних підходах до розуміння ролі окремої особи як важливого суб'єкта фінансових відносин, у той час як західні вчені в епіцентрі знань про фінанси насамперед бачать не просто грошові потоки, доходи чи витрати, а людину як суб'єкта прийняття фінансових рішень та носія індивідуальних і суспільних інтересів» [23, с.391].

У вітчизняній науковій літературі загальноприйнятим вважається використання терміну «фінанси населення», який об'єднує або включає в себе поняття фінансів домашніх господарств, фінансів сім'ї, родинних фінансів та особистих фінансів окремих індивідів. Ці терміни вживаються як тотожні і характеризують одну з важливих складових децентралізованих фінансів, від

результатів економічної діяльності якої залежить не тільки благополуччя всіх цих елементів окремо, але і населення країни в цілому.

Попри об'єктивне існування поняття особистих фінансів, вітчизняна фінансова думка ще не прийшла до остаточного визначення ролі та місця даного поняття у фінансовій системі держави. Так, у вітчизняній фінансовій літературі найчастіше зустрічаються такі терміни як: «персональні фінанси», «особисті фінанси», «фінанси населення», «фінанси домогосподарств», «індивідуальні фінанси». В англійській літературі переважно використовують терміни «personal finance», «family finance», «household finance» [24; 25; 26]. Найбільш часто вживаним поняттям в зарубіжній економічній літературі є поняття «personal finance», тобто «особисті фінанси». Етимологію використання наукових термінів, що визначають фінанси населення в широкому розумінні цього терміну, наведено в табл. 1.1. В Україні більш широкого застосування набув термін «фінанси домогосподарств», який в певній мірі замінив термін «фінанси населення», що в основному пов'язано із виділенням даного поняття в СНР.

Таблиця 1.1

Етимологія використання наукових термінів, щодо визначення поняття «фінанси населення»

Визначення	Науковці
Фінанси домогосподарств	В.В.Глухов [27]
	Т.О. Кізіма[28]
	С.І.Юрій [23]
	А.М. Бабич [29]
Фінанси населення	В.В. Глущенко [30]
	С.В.Кламберт [16]
Особисті фінанси	В.С.Савенюк [31]
	В.М.Голуб [33]
Персональні фінанси	В.А. Слепов [34]
	Р.С. Екшембієв [35]
	М.В.Романовський [36]

У вітчизняній літературі фінанси, як економічна категорія, представляють собою сукупність відносин щодо формування, розподілу та використання

фондів грошових коштів. Основні класичні концепції економічної теорії ставлять в основу фінансової системи країни фінанси суб'єктів господарювання. Також в зарубіжній фінансовій літературі все більше прослідковується відхід від теоретичних досліджень фінансів в сторону дослідження практики функціонування фінансів з точки зору ефективності використання та оптимізації управління фінансовими ресурсами. Наприклад, Д. Волкер вважає, що «особливість фінансових досліджень сьогодні в тому, щоб результати цих теоретичних та академічних досліджень можна було використати завтра на практиці» [37,с.45].

Теоретичний апарат фінансової науки сьогодні відстає від темпів розвитку самих фінансових відносин між різними контрагентами всередині фінансових систем, що призводить до відставання фінансової науки від реалій практичного життя та ігнорування певних явищ, які існують в фінансовій системі на практиці, але не введені в фінансову теорію як об'єктивні явища. Одним із таких явищ, на нашу думку, є особисті фінанси, які об'єктивно присутні в житті, але не мають теоретичного обґрунтування у вітчизняній фінансовій науці.

На нашу думку, особисті фінанси є невід'ємною складовою будь-якої економічної системи, оскільки саме з появою товарно-грошових відносин відбулась персоналізація цих відносин та власності, на функціонування яких суттєвий вплив здійснюють не лише загальні економічні закони, але й людський фактор [38, с.97].

В сучасній економічній літературі поняття особистих фінансів трактується досить неоднозначно та часто ототожнюється з поняттям домогосподарства. Хоча трансформації, що відбуваються останніми роками в Україні та світі, характеризуються докорінною зміною ролі людини в суспільстві, суттєво розширюють «людський» аспект фінансової науки і практики, зумовлюють необхідність перегляду всіх теоретичних уявлень про людину як громадянина – платника податків, активного учасника фінансового ринку, отримувача суспільних благ та основної мети існування держави [39, с.89]. Розуміння

перебігу цих процесів зумовлює необхідність виділення в окрему ланку фінансової системи України особистих фінансів, оскільки численні рішення у сфері фінансово-господарської діяльності найчастіше приймаються не сім'ями, а індивідами, і такі рішення пов'язані у першу чергу з особистими доходами. Індивідуальний характер має і сплата податків до бюджетів усіх рівнів та державних цільових фондів (тоді як в окремих зарубіжних країнах здійснюється загальне оподаткування доходів сім'ї). До того ж, вкладення тимчасово вільних коштів у фінансові та нефінансові активи також має індивідуальний характер [40, с.27].

В процесі економічної діяльності у розпорядження домогосподарств надходять фінансові ресурси, матеріальні та інтелектуальні цінності, які знаходяться в особистій власності сім'ї або окремого індивіда, котрий входить до складу домашнього господарства. І хоча ці блага використовуються спільно, однак спочатку вони належать своїм безпосереднім власникам. Якщо основну частину в бюджеті сім'ї займають доходи одного з її членів, то він, як правило, і диктуватиме основні умови розподілу цього доходу.

У сучасних умовах, поряд із державними, поступово зростає роль приватних, децентралізованих фінансів суб'єктів господарювання та населення. Звісно, фінанси господарюючих суб'єктів є вихідною ланкою фінансової системи держави, оскільки саме тут створюється валовий внутрішній продукт, який пізніше розподіляється між іншими ланками економічної системи. Однак особисті фінанси є первинною ланкою фінансової системи та основою економіки, тому що виробництво функціонує та продукує товари і послуги саме для задоволення попиту й особистих потреб кожного окремо взятого громадянина, враховуючи його фінансовий стан, рівень освіченості та вподобання [41, с.120].

Найбільш поширеним у фінансовій літературі залишається виділення трьох суб'єктів фінансових відносин: фінансів населення, підприємств та держави. В економічній теорії в якості базових елементів економічної системи часто оперують поняттям домогосподарства та підприємства. Однак сьогодні

все більш домінуючою стає теза про те, що ці елементи, в свою чергу, теж складаються з окремих частин. Тривалий час економічна думка сприймала домашні господарства та приватні підприємства як унітарних суб'єктів фінансових відносин (котрі приймають рішення як одиничні суб'єкти), ігноруючи при цьому таких реальних міні-суб'єктів, як працівники підприємства або члени домогосподарства, котрі також впливають на прийняття фінансових рішень базовими структурами.

Погоджуючись із існуючим підходом до визначення суб'єктів фінансових відносин, вважаємо за необхідне підкреслити, що фінанси населення – це агрегований показник, що є сумою фінансів окремих громадян і може включати в себе також такі поняття як сімейні, родинні фінанси та фінанси домогосподарств.

Фінансові ресурси громадян використовуються та знаходяться в постійному русі, а саме: при покупці товарів чи послуг, при отриманні різних видів доходів, при сплаті податків, при інвестуванні або взятті на себе кредитних зобов'язань, що формує кругообіг даних ресурсів в економіці. Особливо акцентуємо увагу на тому, що в кругообігу перебувають не фінансові ресурси домогосподарств, а кошти громадян, тобто окремих індивідів. З юридичної точки зору, в процесі кругообігу відповідальним за всі свої дії щодо управління та здійснення фінансових операцій несе окрема людина – фізична особа. Так, в Україні податки справляються не з доходів домогосподарства, а з доходу окремої особи або кожного члена сім'ї; юридичну відповідальність за взяття кредитних зобов'язань бере на себе також лише фізична особа, яка підписує відповідну угоду; при купівлі цінних паперів всі права власності на них має лише одна людина. Як зазначалось раніше, персоналізація фінансових відносин в Україні є досить значною, саме тому незаперечним є факт існування особистих фінансів, на основі функціонування яких і формується більшість нормативно-правової бази нашої країни.

Вплив фінансів кожного індивіда на фінанси суб'єктів господарювання та держави є беззаперечним, оскільки стан фінансового забезпечення громадян

формує соціальну, грошово-кредитну політику держави, забезпечує дохідну базу бюджету через сплату податків. Отримані доходи громадяни використовують на споживання, що формує попит на товари та послуги або інвестують в реальну частину економіки. Для відображення місця особистих фінансів у фінансовій системі держави використано видозмінену модель кругообігу ресурсів, що зображена на рис.1.2.

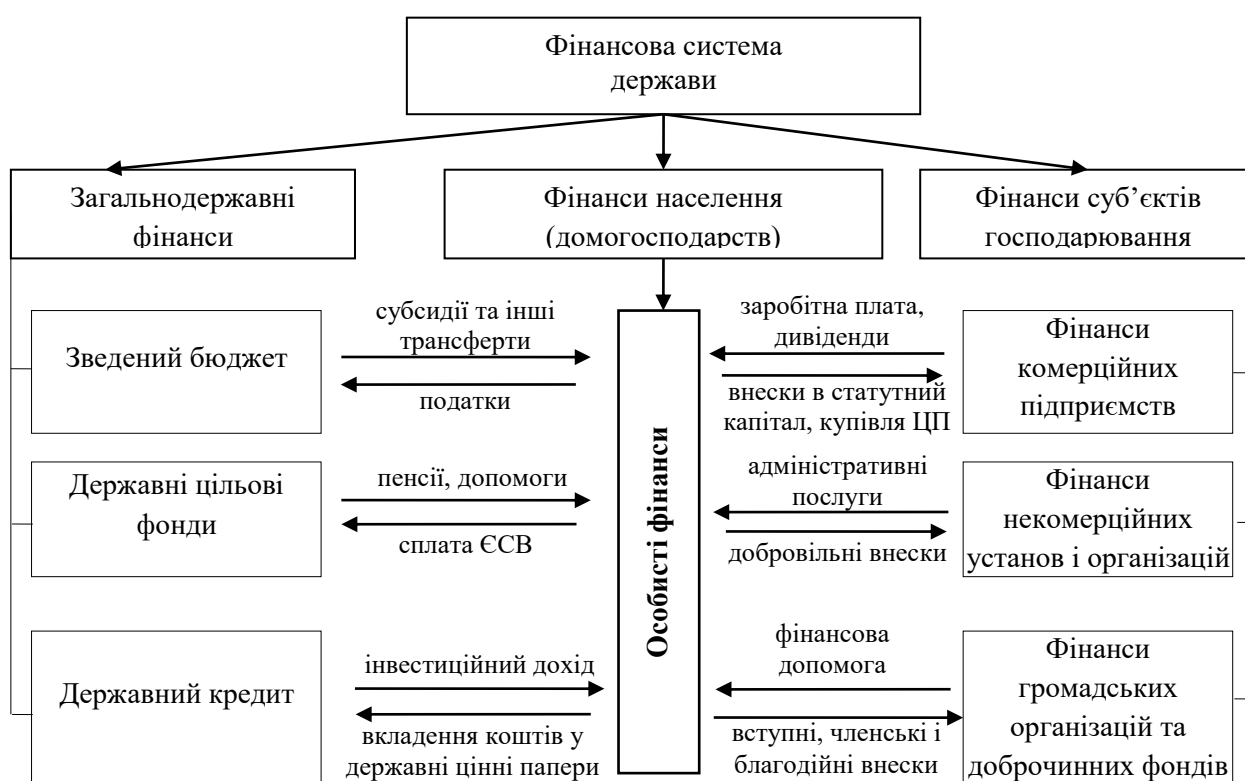


Рис. 1.2. Особисті фінанси у фінансовій системі держави

На ринку ресурсів громадяни пропонують підприємствам економічні ресурси, власниками яких вони є, тобто працю, людський капітал, підприємницькі здібності. Підприємства та держава є зацікавленими у цих ресурсах і формують на них попит. Взаємодія попиту і пропозиції на ринку формує середні ціни на працю та трудові ресурси. Платежі, які здійснюють підприємства, купуючи дані ресурси, є їхніми витратами, але одночасно з ними вони формують потоки заробітної плати громадянам, тим самим формуючи їхні доходи. В процесі своєї життєдіяльності індивід здійснює певні витрати на необхідні йому товари чи послуги, які він сам не має змоги самостійно

виробити. Формуючи попит на ці товари та купуючи їх у підприємств, індивіди формують доходи підприємств, які ці товари та послуги виробляють.

Доходи, які отримують громадяни та підприємства, використовуються на придбання товарів і послуг не в повній мірі, оскільки певна їх частина йде на сплату податків державі та в сектор фінансового ринку у вигляді заощаджень або інвестицій. Визначальну регулюючу роль у цій системі відіграє держава, яка визначає напрямки розвитку фінансового ринку і здійснює регулювання фінансової й соціальної сфери, встановлює мінімальні обсяги необхідних благ, для фінансування яких збираються податки. Держава, забезпечуючи мінімальний рівень надання благ громадянам і забираючи частину їхнього доходу у вигляді податків, може одночасно повертати частину вилучених коштів у вигляді трансфертів. Для кожної окремо взятої людини співвідношення податків і трансфертів може коливатись на користь то одного, то іншого виду в залежності від віку або соціального статусу особи. Так, молода працююча людина часто сплачує більше податків, ніж отримує трансфертів; тоді як пенсіонер, навпаки, отримує трансфертів з бюджету в декілька раз більше, ніж сплачує податків.

Загалом дана модель кругообігу ресурсів відображає лише основні взаємозв'язки, не містячи багатьох деталей та неофіційних взаємодій між зазначеними суб'єктами. Так, офіційна статистика не враховує всіх взаємодій між самими громадянами, які вони надають одні одним, в результаті яких може створюватись додана вартість. При чому, чим менше в країні розвинута сфера відповідних послуг, тим більша додана вартість буде утворюватись окремими особами та заповнювати цю нішу, утворюючи так звану «сіру економіку». Чим менше розвинені фінансові відносини в країні і чим менші доходи населення, тим більшу частину часу громадян буде займати самообслуговування та надання неофіційних благ один одному в обхід офіційної статистики та податкового навантаження. В сучасних умовах господарювання в Україні є досить значна частина саме цих неофіційних відносин між громадянами,

державою та підприємствами, що і спричиняє становлення тіньової економіки приблизно у 37% від ВВП [57].

З метою розмежування теоретичного аспекту та певних діалектичних розбіжностей у рамках понятійного апарату між фінансами домогосподарств та особистими фінансами потрібно надати певну характеристику даним поняттям, використовуючи загальнонауковий, логічний та діалектичний підходи.

Так, економічний словник-довідник (за ред. С.В. Мочерного) тлумачить поняття «домогосподарство» як «сукупність учасників розподілу, котрі є членами соціально-економічного осередку, який об'єднує людей відносинами, що виникають під час організації їх сумісного побуту (веденні загального домашнього господарства, спільному проживанні тощо)» [45, с.132]. Таке визначення є неповним або навіть дещо одностороннім, оскільки описує домогосподарство лише з соціально-побутової точки зору, не зачіпаючи його характеристик, як суб'єкта економічних відносин.

З юридичної точки зору домогосподарство визначається різними нормативними актами по-різному, що становить певну юридичну колізію, оскільки одразу в трьох наказах органів державної влади наводяться три різних визначення [46; 47; 48]. Попри це, найбільш загальним визначенням домогосподарства є тлумачення його як «особи або групи осіб, об'єднаних з метою забезпечення всього необхідного для життя, тобто об'єднаних спільним веденням господарства» [49, с.56]. Як бачимо, домогосподарство і сім'я – поняття близькі, але відмінні між собою. Домогосподарство жорсткіше прив'язане до територіальних меж і може включати членів, які не є родичами. Тобто, можна сказати, що фінанси домогосподарств можуть складатись із сімейних фінансів та особистих фінансів.

Російський науковець В.В. Глухов розмежовує поняття фінансів домогосподарства, сімейних фінансів та персональних фінансів. Відтак, фінанси домогосподарств, на думку автора, являють собою «фінансово-грошові відносини, виникаючі всередині домашнього господарства, які дорівнюють сумі сімейних та особистих фінансів». В свою чергу, під сімейними фінансами

науковець розуміє економічні відносини між подружжям, а фінанси окремих членів сім'ї є особистими фінансами. Дане визначення є досить широким у своєму трактуванні, оскільки не визначає конкретних меж між економічними відносинами, що стосуються сімейних та особистих цілей в задоволенні економічних потреб [27, с.35-38].

Визначення поняття персональних фінансів трактується як «система формування та використання грошових доходів окремих індивідів у відповідності рішенням щодо їх використання» [35, с.87]. Р.С. Єкшембієв вважає, що структуру та зміст персональних фінансів визначають, перш за все, джерела отримання ресурсів і напрямки їх використання. Під фінансами домогосподарств він розуміє «систему формування та використання грошових доходів групи людей, які проживають в одному приміщенні та ведуть спільне господарство з метою спільного споживання та накопичення» [35, с.89]. Автор розмежовує поняття персональних фінансів і фінансів домогосподарств, вважаючи відмінністю останніх у відносинах щодо спільного ведення господарства та місця проживання, що в сучасних умовах життя не завжди є вірно, оскільки часто люди, будучи в сімейних відносинах, можуть не проживати разом, або здійснення спільної діяльності є результатом не тільки сімейних, а й дружніх, соціальних, доброзичливих відносин індивіда.

Своє бачення домогосподарства наводять автори підручника «Фінанси», які трактують їх як «сукупність фізичних одиниць – резидентів, що мають спільні економічні інтереси, функції, поведінку і джерела фінансування» [23, с.198], що, на нашу думку, не розкриває всю сутність домогосподарства, оскільки група людей, які мають спільні економічні інтереси, ще не є домогосподарством. З іншої точки зору, в цьому визначенні домогосподарство розглядається як «сукупність фізичних одиниць-резидентів», тобто фактично окремих людей, які мають свої економічні та соціальні інтереси, що максимально наближує дане поняття до категорії особистих фінансів.

Згадані автори під поняттям особистих фінансів розуміють «сукупність розподільних і перерозподільних відносин, у які вступає громадянин з приводу

розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту, формування і використання централізованих та децентралізованих грошових фондів суспільства з метою збереження чи підвищення свого соціального статусу, а також вирішення основних завдань поточного і перспективних етапів життєвого циклу» [23, с.202]. Наведене визначення, на нашу думку, найбільш широко висвітлює поняття «особисті фінанси» і враховує більшість аспектів життя людини як учасника фінансових відносин, враховуючи як процес нагромадження ресурсів, так і їх використання в процесі розподілу та перерозподілу ВВП. Недоліком даного визначення є те, що воно не дає характеристики особистим фінансам як одному із основних джерел інвестування за рахунок приватних заощаджень.

Варто також зауважити, що фінансові відносини на особистісному рівні не імперативні, і є найменш регламентованою сферою фінансових відносин; визначаються не обов'язковими до виконання інструкціями та методиками, а багатьма (економічними, соціальними, психологічними і т.д.) чинниками.

На думку Ю.Б. Кушніра, основною метою фінансових відносин, які формуються всередині домогосподарства, є ефективне збереження особистих (персональних) фінансів громадян і спільне використання частини індивідуальних фінансових ресурсів для реалізації цілей сім'ї [41, с.124].

Один із відомих російських науковців у сфері персональних фінансів Р.С. Єкшембієв зазначає, що «при аналізі фінансової сфери доцільно розглядати в якості первинного елемента системи саме персональні фінанси. Оскільки аналіз економічної системи на рівні домашніх господарств дозволяє враховувати створюваний ними ВВП, але ігнорування того факту, що рішення приймаються в даній сфері в основному персонально, здатне призвести до значних неточностей в оцінці їх наслідків. Крім того, важливо враховувати, що отримання доходів носить індивідуальний характер» [51, с.53-57].

Проблема теоретичного розмежування понять «особисті фінанси» та «фінанси домогосподарств», які часто ототожнюються вченими, полягає у їх схожості та взаємовключені одного поняття відносно іншого, та їх тісному

переплетінні. Обидва поняття є об'єктивно існуючими, між ними є певний взаємозв'язок: особисті фінанси є складовою фінансів домашніх господарств, а останні визначають обсяг і структуру фінансів окремих індивідів. Таким чином, особисті фінанси є основною та єдиною формуючою ланкою фінансів домогосподарств, оскільки сукупність особистих фінансів може утворювати сімейні, родинні фінанси або фінанси домогосподарств. У випадку, коли домогосподарство складається з однієї особи, різниці між поняттям «особисті фінанси» та «фінанси домогосподарств» немає.

Досліджуючи наведені дефініції поняття домогосподарства та особистих фінансів, вважаємо, що особисті фінанси є первинною та ключовою ланкою фінансової системи, які в залежності від їх соціально-економічних зв'язків, семантики трактування та масштабів укрупнення формують сімейні, родинні фінанси та фінанси домогосподарств (населення) (рис.1.3).

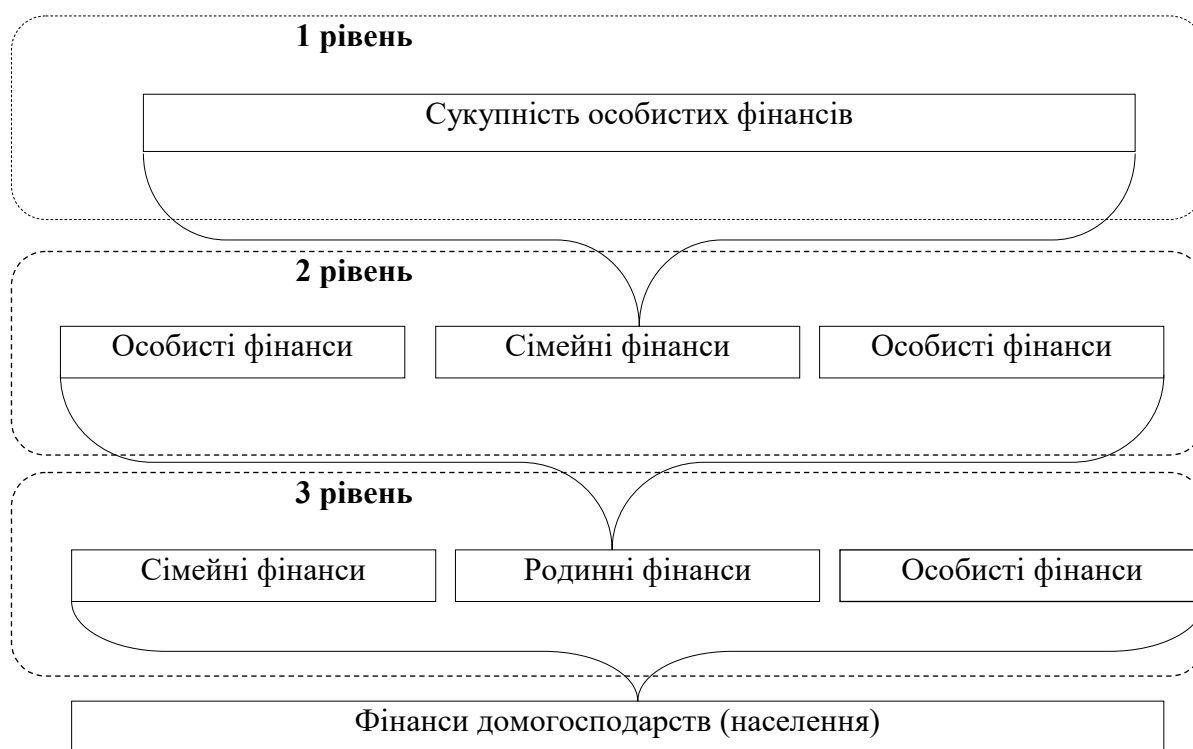


Рис. 1.3. Семантика особистих фінансів у фінансовій термінології

Особисті фінанси, як первинна і неподільна складова фінансової системи, здійснюють вплив на інші ланки, тому фактично, використовуючи поняття

«сімейні, родинні фінанси», «фінанси домогосподарств» чи «фінанси населення», мається на увазі сукупність особистих фінансів громадян, до яких застосована певна ступінь укрупнення, функціональна чи суспільна ознака, відповідно до якої більш доцільно використовувати інший термін чи їх назву.

Відповідний розподіл фінансів домогосподарств застосовують провідні науковці у даній сфері, зокрема Т.О. Кізима, яка обґрунтовує такий поділ, виходячи із специфіки формування та особливостей управління бюджетом, і В.В. Глухов – виходячи із функціональних особливостей в соціально-економічному устрої [27; 28].

Однак, така градація фінансів домогосподарств, побудована на функціональному та управлінському підходах, не враховує індивідуальних якостей кожного члена домогосподарства, його фінансового потенціалу та впливу на прийняття фінансового рішення чи формування бюджету.

Також варто зауважити, що єдиного законодавчого визначення термінів «сім'я» та «родина» в українському законодавстві немає. Сімейний кодекс України визначає поняття «сім'я» через визначення складу сім'ї, підстав для її створення та ознак [42]. Однак повного і чіткого правового визначення поняття сім'ї, як і родини, немає. Визначення, які наводяться у тлумачних словниках (Тлумачний словник Даля [43, с. 563], Словник сучасної української мови [44, 503]) ототожнюють дані поняття, визначаючи їх як «соціальну групу, яка складається з чоловіка та жінки, які зазвичай перебувають у шлюбі, їхніх дітей (власних або прийомних) та інших осіб, поєднаних родинними зв'язками з подружжям, кровних родичів, і здійснює свою життєдіяльність на основі спільного економічного, побутового, морально-психологічного укладу, взаємної відповідальності, виховання дітей» [44, с.503; 43, с.563]. Отже, оскільки складовою сім'ї чи родини є людина, то і відповідно родинні чи сімейні фінанси, складаються із особистих фінансів. Відтак первинним поняттям щодо визначення складових фінансової системи вважаємо саме особисті фінанси, оскільки природа їх утворення є неподільною.

Відповідно сукупність особистих фінансових потоків можуть утворювати як сімейні, так і родинні фінанси, які є похідними поняттями й визначаються лише масштабами укрупнення та соціальними зв'язками між людьми, а не економічними відносинами, так як не завжди сімейні чи родинні фінанси є цілісними у своїй економічній природі. Часто сім'я чи родина може не мати спільних економічних інтересів чи зв'язків через віддаленість проживання, світоглядні протиріччя, ворожість чи недовіру у відносинах.

Обґрунтовуючи роль особистих фінансів у складі фінансів домогосподарств, окремі автори використовують метод «матрьошки». Це означає, що якщо до складу домогосподарства входить декілька сімей, то у кожній сім'ї, незалежно від ступеня родинного зв'язку, буде свій бюджет. У свою чергу, кожен член сім'ї може володіти особистими фінансами і спрямовувати їх для задоволення власних потреб [34, с.5; 35, с.78].

Саме тому варто зауважити, що упродовж усього життя в особистості формується своє власне, індивідуальне ставлення до особистих фінансів та виробляються навички управління ними з корисністю для себе та інших людей. Існування особистих фінансів обумовлене особистими потребами людини щодо забезпечення гідного існування, розвитку та самореалізації. Свобода вибору в ринковій економіці надає можливість отримати індивідуальну вигоду (у тому числі і фінансову), яка служить основним мотивом, що виконує роль регулятора та контролера успішного функціонування ринку.

Досліджуючи зарубіжні англомовні й вітчизняні наукові праці та статистичну звітність, можна констатувати, що використання вищезазначених понять залежить від джерела, в якому воно зустрічається, та підтексту, відповідно до якого вживається той чи інший рівнозначний особистим фінансам термін. Так, в англомовній літературі найчастіше використовуються поняття «personal finance» та «household finance». При чому більш розповсюджене поняття «personal finance», тобто особисті фінанси найчастіше використовується для визначення сфери фінансів населення, яка функціонує на мікрорівні, а саме сфера менеджменту, індивідуальних фінансів, формування

сімейних бюджетів, домашня економіка, освіта, мале підприємництво, соціологічні аспекти в економіці та фінансах. Це значить, що використовуючи поняття «особисті фінанси» під ними розуміють відносини щодо формування чи використання тих фінансових потоків, які доцільно досліджувати на рівні особи, не застосовуючи певні укрупнення об'єкту дослідження та не досліджуючи фінанси населення загалом, в їх сукупності.

Менш розповсюджене поняття «household finance» (фінанси домогосподарств) також застосовується при дослідженні фінансів громадян. Але такий термін набагато частіше зустрічається в теорії фінансів, економічній теорії, теорії домашньої економіки. За своїм змістом відображає соціально-економічну сутність домогосподарств та є основою для теоретичних і методологічних засад теорії фінансів, тобто є більш академічним поняттям, ніж особисті фінанси.

У вітчизняній науковій думці більшого використання здобув термін «фінанси домогосподарств» у зв'язку з використанням даного терміну в національній статистиці, з іншого боку – у зв'язку із академічним стилем написання більшості наукових праць і підручників, які притримуються науково-теоретичного стилю вкладу матеріалу. Така розбіжність у використовуваних термінологіях спричинена тим, що в зарубіжній (особливо в американській) науковій літературі домінуючими темами досліджень є не академічні теоретичні дослідження, а практичні аспекти діяльності людини в сфері фінансів: страхування, особисте планування бюджету, оптимізація оподаткування, управління кредитними ресурсами та готівкою, планування пенсійних накопичень тощо. Саме різниця у підходах до об'єкта і контексту дослідження та методологічні підходи і завдання аналізу є визначальними для застосування тієї чи іншої термінології, яка за своїм змістом практично тотожна.

Вищезазначене дозволяє зробити висновок про те, що суб'єктами особистих фінансів є окремі громадяни, а поняття «сімейні фінанси» та «родинні фінанси», на нашу думку, просте укрупнення поняття «особисті

фінанси», яке застосовується для визначення певних особливостей функціонування фінансів на рівні окремого індивіда.

Вважаємо, що термін «особисті фінанси» найбільш близький до практичного використання та повинен розглядатися з прагматичної точки зору на мікроекономічному рівні, коли мова йде про необхідність дослідження процесу прийняття особистого рішення індивіда, що впливає на сферу фінансів та при управлінні активами окремого домогосподарства, яке здійснює особа чи група осіб, враховуючи свої індивідуальні потреби формування цього бюджету, визначення особистих можливостей щодо оптимізації споживання чи заощадження, прийняття інвестиційних рішень, зменшення податкових платежів, планування пенсійного забезпечення чи розподілу спадщини.

Наведені погляди та підходи до трактування досліджуваного об'єкту, на наш погляд, дають можливість обґрунтувати включення в сферу фінансових відносин саме особистих фінансів.

Зважаючи на це, сформулюємо власне визначення цього відносно нового для фінансової науки поняття «особисті фінанси».

Відтак вважаємо, що особисті фінанси – це сукупність економічних відносин окремих громадян матеріалізованих у формі вхідних (доходи) і вихідних (витрати) грошових потоків) щодо формування, розподілу та використання відповідних фондів грошових коштів (передусім фонду споживання і фонду заощадження з метою досягнення особистих цілей та максимізації як індивідуального, так і суспільного добробуту.

Автори публікації «Фінансова система та економіка» відзначають, що в даний час в суспільстві все більше визріває розуміння необхідності глибокого і всебічного вивчення особистих фінансів як перспективного джерела залучення ресурсів для розвитку економіки, а з точки зору формування доходів населення – як найважливішої складової відтворення людського капіталу [52, с.96].

У фінансовій системі особисті фінанси відіграють важливу роль і характеризуються особливостями, що відрізняють їх від державних фінансів та фінансів суб'єктів господарювання. До таких особливостей відносимо наступні.

По-перше, особисті фінанси первинні по відношенню до державних і фінансів суб'єктів господарювання, оскільки рішення індивідів щодо використання своїх грошових заощаджень і людського капіталу обумовлюють темпи економічного розвитку й, відповідно, умови формування державних фінансів і фінансів суб'єктів господарювання.

По-друге, особисті фінанси служать основою для розвитку та розширення державних фінансів і фінансів суб'єктів господарювання, оскільки доходи факторів виробництва – праці і капіталу, що формують додану вартість, є відповідно повністю та частково персональними.

По-третє, формуються особисті фінанси, на відміну від державних фінансів і фінансів суб'єктів господарювання, на всіх стадіях розподілу й перерозподілу доходів. Вони охоплюють відносини на всіх рівнях системи перерозподілу. Разом з тим, слід відмітити єдність фінансової системи, що виражається у взаємозв'язку державних фінансів і фінансів суб'єктів господарювання й особистих фінансів. Ця єдність ґрунтується на об'єктивності існування в економічній системі суспільних і приватних благ. Неможливо уявити систему господарювання, в якій не існувало б приватних благ, тобто предметів особистого споживання.

По-четверте, особисті фінанси безпосередньо визначають обсяг платоспроможного попиту в економіці. У структурі особистих фінансів формуються фонди споживання (продуктів харчування, одягу, комунальних послуг) та фонди заощадження. Їх сукупний обсяг визначає індивід, формуючи тим самим загальний платоспроможний попит, що є одним з важливих чинників сталого економічного розвитку.

По-п'яте, у сфері формування особистих фінансів відбувається трансформація особистих заощаджень в інвестиції. Однією з важливих характеристик розвиненої економіки є ступінь перевищення доходу над поточним споживанням. У такій економіці індивіди забезпечують за рахунок своїх заощаджень основний обсяг інвестицій.

По-шосте, особисті фінанси – основний показник добробуту населення, який визначається не тільки загальним обсягом накопичених в країні особистих фінансових активів, але й ступенем диференціації особистих фінансів і мірою їх розподілу між різними ланками фінансової системи.

Таким чином, особисті фінанси є первинною ланкою фінансової системи. Вони опосередковують приватне споживання та інвестування в державний і приватний сектори економіки, створюючи тим самим умови для їх розвитку.

Ще одним фактом, що зміщує акцент дослідження фінансової науки в напрямку особистих фінансів, є те, що з кожним роком кількість домогосподарств, які складаються з одного члена сім'ї, збільшується й становила в 2014 році 22,6% від загальної кількості домогосподарств, у тому числі в міській місцевості цей показник становить 21,9%, в сільській – 24,2%. Це свідчать про старіння населення та переселення людей в міста. Молоді люди переважно створюють сім'ї та працюють в містах, а кількість осіб, що проживають та ведуть свою господарську діяльність в селах поступово зменшується [53].

Також можна стверджувати, що сьогодні спостерігається тенденція проживання поза класичною нуклеарною сім'єю (батьки з дітьми). Відтак, процес індивідуалізації та самотнього проживання призводять до поширення домогосподарств, що складаються з однієї людини [54, с.22-36].

Економічна поведінка суб'єктів в умовах ринкових відносин доводить, що їхні індивідуальні фінансові рішення мотивовані власними інтересами, які, в першу чергу, вигідні самій людині. Але і ринкові відносини з недосконалою конкуренцією також змушують учасників цих відносин підлаштовуватись до відповідних умов, рівноваги цін, балансу попиту і пропозиції на товари та послуги тощо. Координацію дій при цьому здійснюють особисті фінанси, які забезпечують прийняття вмотивованих економічних рішень економічними суб'єктами через сформовану систему цін і рівень конкуренції. При дослідженні особистих фінансів доцільно виділяти грошові відносини, пов'язані з виробничою діяльністю як однією з форм індивідуального або сімейного

підприємництва, і відносини, пов'язані з діяльністю щодо відтворення самої людини як суб'єкта соціально-економічних відносин. У процесі реалізації фінансових відносин відбувається перерозподіл власності між фізичними особами, їх взаємодія з бюджетом, участь у страхуванні, інвестиційна діяльність, а також перерозподіл коштів, спрямованих на задоволення особистих потреб [55].

Відтак, можемо стверджувати, що процес формування та використання особистих фінансів має як прямий, так і зворотній зв'язок з макроекономічною політикою держави. Об'єктивна несправедливість та непропорційний розподіл і перерозподіл національного багатства зумовлюють залежність державної політики від структури цього розподілу й економічного циклу, в якому знаходиться економіка держави. У свою чергу, макроекономічне регулювання може активно впливати на розподільчі процеси в економіці та формування доходів населення через стимулювання споживання або інвестування, забезпечуючи таким чином тісний зв'язок між особистими, корпоративними й державними фінансами.

Суттєвий вплив на прийняття особистих фінансових рішень здійснює асиметричність отримуваної населенням економічної інформації, а також рівень його фінансової грамотності, що особливо яскраво проявляє себе в умовах фінансової нестабільності. Адже громадяни, які володіють достатнім рівнем економічних знань, можуть правильно обрати місце своєї роботи, оцінити, наскільки справедливо оплачуються результати їхньої праці. Знання базових економічних законів дозволить більш ефективно планувати доходи та витрати сімейного бюджету, збільшити його дохідну частину, розробити оптимальні методи поведінки в умовах інфляції, безробіття тощо [56, с.31].

Безумовно, задоволення особистих потреб людини визначає загальну тенденцію розвитку економіки. Фінансові рішення індивідів базуються на основі сімейних та особистих бюджетів – системи індивідуальних економічних відносин, де кожна людина планує свої дії в залежності від рівня розвитку ринкових відносин в державі та місця цієї людини в економічній системі.

Особисті фінанси в цьому випадку розглядаються як система вільних і рівноправних економічних відносин всередині домашнього господарства, заснованих на приватній власності, де процес прийняття рішень щодо розпорядження й управління особистими матеріальними й інтелектуальними цінностями приймається безпосередньо кожною окремою людиною.

При дослідженні фінансових відносин населення та розмежуванні понять «фінанси домогосподарства» й «особисті фінанси» доцільно використовувати два рівні аналізу.

1. Макроекономічний аналіз – це, перш за все, дослідження фінансів населення як визначеної кількості економічних одиниць, поведінка яких відображає економічні інтереси громадян в цілому та впливає на економічні процеси в країні. На макроекономічному рівні доцільно розглядати сукупні доходи і витрати, активність заощаджень та інвестиційної діяльності, відносини між державою й соціальним сектором економіки, індикатори рівня життя населення у розрізі територіальних і економічних особливостей.

2. Мікроекономічний аналіз передбачає дослідження особистих фінансів громадян, як окремих суб'єктів економічного життя, з використанням специфічних знань і навиків з управління ресурсами в фінансовій сфері. Фінансовий сектор має значні можливості та перспективи розвитку в контексті особистого управління фінансовими ресурсами й сімейними фінансами. Дослідження особистих фінансів на макрорівні включає дослідження факторів участі фізичних осіб на ринку товарів і різних видів фінансових послуг – банківських, страхових, інвестиційних; дослідження якостей людини та їх впливу на економічну поведінку, управління доходами і витратами, складання особистих бюджетів для фінансового планування й оптимізації фінансових потоків окремого індивіда, а в результаті – і всієї економічної структури.

Така система аналізу особистих фінансів також зумовлена тим фактом, що основною сферою, в якій виникають фінансові відносини, є друга стадія процесу виробництва, на якій відбувається розподіл вартості виробленого сукупного продукту. Люди, зайняті в його формуванні, є власниками таких

факторів виробництва як робоча сила та підприємницький хист, що відповідно дає їм право на отримання частини вартості створеного ними сукупного продукту. Варто зазначити, що окрім участі у первинному розподілі ВВП, громадяни країни також беруть участь і в процесі вторинного перерозподілу, внаслідок функціонування державних видатків та пенсійного страхування, які здійснюються з метою вирівнювання доходів і забезпечення мінімальних соціальних стандартів.

Особливість особистих фінансів – відсутність внутрішніх фінансових відносин, тому що кожна особа вступає в певні відносини лише на зовнішньому рівні, наприклад, із членами сім'ї, роботодавцем, державою, а фінансові рішення суб'єкт приймає особисто, залежно від своїх уподобань, рівня економічної грамотності, психологічних, культурних та соціальних мотивів, які тісно взаємопов'язані й знаходяться в різній кореляції щодо прийняття індивідом остаточного фінансового рішення, яке є абсолютно індивідуальним. Саме тому неможливо із впевненістю досліджувати поведінку людей в певних економічних ситуаціях, бо часто вони керуються зовсім не економічними законами, а їх рішення, з точки зору економіки, можуть часто бути ірраціональними, а з позиції моралі – цілком зрозумілі. Досліджуючи економічну поведінку людини та здійснюючи аналіз фінансової діяльності громадян, можна виокремлювати лише типову поведінку, здійснювати ситуаційний аналіз певної частини осіб, які мають приблизно однакові мотиви та вихідні умови їхньої діяльності.

Людина може вступати у фінансові відносини в процесі своєї життєдіяльності:

- з іншими людьми – з приводу формування та використання спільних грошових фондів (в межах домашнього господарства) та здійснення дрібних або нелегальних (незарєєстрованих) фінансових операцій;
- з підприємствами, які здійснюють свою діяльність в матеріальній і нематеріальній сфері, які виступають в якості роботодавців для найманих

працівників щодо розподілу частини виробленого ВВП в його вартісному вираженні;

- з фінансово-кредитними установами – з приводу примноження або збереження власних фінансових ресурсів, а також для здійснення позикових операцій для задоволення своїх потреб;

- з державою – з приводу формування та використання бюджетних коштів й отримання соціальних послуг.

Сукупність цих відносин формує соціально-економічну сутність особистих фінансів і здійснює значний вплив на функціонування фінансових відносин індивіда в процесі прийняття ним фінансових рішень.

Соціально-економічна сутність особистих фінансів проявляється через їх функції (рис. 1.5).

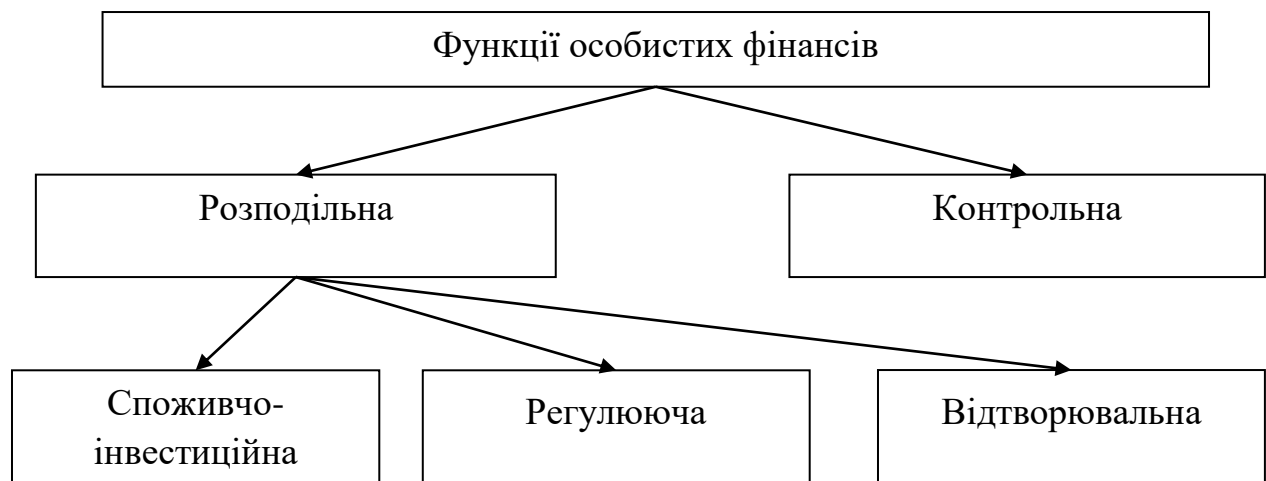


Рис.1.5. Функції особистих фінансів

Основною функцією особистих фінансів є розподільна. Особисті фінанси – це об'єктивно зумовлений інструмент вартісного розподілу. Але якщо специфічне призначення суспільних фінансів полягає в тому, щоб розподіляти і перерозподіляти вартість валового суспільного продукту, виражену в грошовій формі між різними господарюючими суб'єктами, то особисті фінанси забезпечують розподіл цієї вартості для задоволення потреб окремих осіб у відповідності до їх фінансових можливостей і вподобань. Таким чином, особисті фінанси відіграють важливу роль у процесі розподілу ВВП.

Виконуючи розподільну функцію, особисті фінанси забезпечують матеріальними ресурсами безперервність процесу відтворення робочої сили як одного з виробничих факторів. Саме за допомогою цієї функції відбувається забезпечення кожної людини ресурсами, необхідними для підтримки її життєдіяльності. Об'єктом дії розподільної функції є наявний дохід людини – частина сукупного доходу, яка залишається в розпорядженні після виплати податків та інших обов'язкових платежів.

В процесі розподілу особисті фінанси також виконують похідні функції: споживчо-інвестиційну, регулюючу й відтворювальну.

Регулююча функція особистих фінансів реалізується у відносинах між певною особою й іншими сферами або ланками фінансової системи (зокрема бюджетами, позабюджетними фондами, фінансами суб'єктів господарювання), утворюючи первинні та вторинні доходи. Відповідно регулююча функція особистих фінансів полягає в збалансованому розвитку індивіда шляхом оптимізації власних вхідних і вихідних грошових потоків, які сприяють максимальній реалізації людського потенціалу.

Не менш важливою є відтворювальна функція особистих фінансів, яка охоплює відтворення робочої сили та людського капіталу. Ця функція є продовженням попередньої, виконуючи розподільну функцію, особисті фінанси забезпечують безперервність процесу відтворення робочої сили, забезпечуючи кожну людину грошовими коштами, необхідними для підтримання нормального існування. Тобто реалізація цієї функції дозволяє забезпечити життєві потреби через створення нормальних умов життєдіяльності особи. Саме людина об'єднує вирішення питань виробництва та розподілу товарів і послуг з вирішенням питань формування й використання здібностей і своїх можливостей, розглядаючи розвиток особистості як кінцеву мету суспільного прогресу. Розвиток суспільства означає постійне розширення можливостей для задоволення не лише фізичних, а й духовних потреб людей.

За розрахунками Всесвітнього банку в складі національного багатства США основні виробничі фонди (будівлі, споруди, машини та устаткування)

складають лише 19%, природні ресурси - 5, а людський капітал - 76%. Тому все більша частина дослідників вважає людський капітал найбільш цінним ресурсом постіндустріального суспільства, набагато ціннішим, ніж природне або накопичене багатство [58]. Вже зараз у всіх країнах людський (інтелектуальний) капітал визначає темпи економічного розвитку і науково-технічного прогресу.

Наступною функцією, яка нерозривно пов'язана із проблемою економічного вибору, є споживчо-інвестиційна функція особистих фінансів. Вона полягає в тому, що населення – один з основних постачальників фінансових ресурсів для економіки. Постачання ресурсів здійснюється двома методами: через споживання та заощадження. Відповідно, зростання доходів громадян служить матеріальною основою для виконання даної функції, тому що зі збільшенням доходів громадяни можуть в повній мірі задовольнити свої поточні потреби споживання та відкласти частину ресурсів для майбутніх витрат. Таке формування заощаджень може набувати пасивної форми, коли кошти не використовуються і не приносять прибутку, та активної форми – інвестицій. Часто інвестиційну функцію особистих фінансів пов'язують тільки з часткою капіталізованих доходів, тобто використовуваних як заощадження (вкладення коштів у фінансові активи і реальний сектор). Але це односторонній підхід. Насправді і збільшення частки споживання стає чинником, що сприяє зростанню інвестицій в економіці. На це звертав увагу ще Дж. Кейнс, який виробив концепцію ефективного попиту, що складається з споживчого й інвестиційного компонентів. Скорочення споживчих витрат, якими б факторами воно не викликалося, природним чином стримує і розвиток виробництва. Відповідно, вважаємо, що неможливо розділити функцію споживання та заощадження, оскільки це дві складові процесу економічного вибору, при якому збільшення частки одного із них буде тягнути за собою зменшення іншої в середньостроковому періоді.

Так, підтвердженням даної тези є ситуація в Україні, де низький рівень заробітної плати та сукупного попиту не дозволяє підприємствам нарощувати

виробництво і товарообіг швидше, ніж того вимагає економічна кон'юнктура. За даними Світового банку, в 2014 р. середньостатистичний українець, в порівнянні з жителями інших країн, витрачав набагато більше часу, щоб заробити кошти на ті чи інші товари. Витрати робочого часу середньостатистичного українського працівника еквівалентні вартості 26 видів товарів і послуг, перевищували більш ніж в 13 разів витрати австрійця і приблизно в 3 рази витрати словака, чеха й румуна [58].

Другою функцією особистих фінансів є контрольна. Людина – самостійний господарюючий суб'єкт, рівень життя якого повністю залежить від величини її доходу. На цю величину впливає цілий ряд об'єктивних та суб'єктивних факторів. Маючи на меті підтримку звичайного рівня споживання, людина просто не може обійтися без контролю за розподілом отриманого доходу з різних фондів, а також за цільовим використанням коштів цих фондів.

Сукупність всіх особистих фінансів є потужним джерелом фінансових резервів та активів, які, виконуючи свої функції в фінансовій системі, відіграють важливу роль у:

- забезпеченні формування споживчого попиту на товари та послуги;
- розподілі й перерозподілі національного доходу з метою формування фондів особистого споживання та заощадження;
- оптимізації грошових ресурсів, що використовуються для індивідуального споживання та заощадження;
- забезпеченні інвестування в економіку фінансових ресурсів шляхом прямого чи опосередкованого (через фінансові інститути) вкладення заощаджень;
- оптимізації дохідності індивідуальних інвестиційних портфелів;
- участі у формуванні бюджетів усіх рівнів;
- збереженні та відтворенні людського капіталу й робочої сили, формування моральних засад і правил функціонування суспільства в цілому.

Підводячи підсумок, зазначимо, що наведені аргументи на користь виділення у складі фінансової системи держави особистих фінансів, на наш погляд, є доволі переконливими та дають змогу обґрунтувати необхідність включення у сферу фінансових відносин особистих фінансів як важливого об'єкту дослідження вітчизняної фінансової науки. Особисті фінансові відносини відіграють активну роль у всіх соціально-економічних процесах, що відбуваються в Україні, й надалі ця роль, вважаємо, зростатиме, адже фінансово активне населення формує підґрунтя для зростання економічного добробуту будь-якої держави.

Таким чином, особисті фінанси – первинний елемент фінансової системи, який є мікроекономічною основою економічної системи, яка не лише віддзеркалює економічні процеси, що відбуваються в країні, але й активно на них впливає. Окрім того, особисті фінанси не лише первинний елемент, а й складова частина таких понять як «фінанси домогосподарств» і «сімейні фінанси», які, на нашу думку, є тотожними поняттями й різняться між собою лише масштабами групування та контекстом їх використання. Особисті фінансові відносини формуються й виникають як результат активної взаємодії громадян як на ринках ресурсів, товарів і послуг, так і на особистісному рівні – між іншими громадянами в процесі неформалізованих економічних зв'язків, виконуючи тим самим важливі соціально-економічні функції, що сприяють розвитку економіки та суспільства загалом.

1.3. Прийняття особистих фінансових рішень в умовах економічної нестабільності

Особисті фінанси є невід'ємною складовою життєдіяльності сучасної людини. Це те, із чим індивід має справу постійно, починаючи від сплати податків і закінчуючи придбанням фінансових активів. Наявність або нестача фінансових ресурсів визначають якість життя громадян. Збалансованість особистих фінансів та достатній рівень доходу впливає на впевненість у завтрашньому дні. За результатами громадських опитувань [59], більшість

українців не займаються плануванням особистих фінансів, здійснюючи управління ними на інтуїтивному рівні або короткотерміновій основі.

Незважаючи на те, що принципи успішного керування особистими фінансами відомі давно, основна маса людей практично ігнорує їх. Основних причин дві – відсутність у більшості знань елементарних фінансових законів або небажання дотримуватись фінансової дисципліни. Варто зауважити, що навіть класична система освіти в Україні не в змозі забезпечити необхідний обсяг якісних знань щодо систематичного управління особистими фінансами та збереження особистої фінансової безпеки громадян.

Ринкова економіка не стійка до циклічних коливань і зазнає періодичних криз, що викликає наукову дискусію щодо ефективності її функціонування. Відтак в такій економічній системі людина не може бути постійно фінансово захищена від усіх ризиків, які виникають, та змушена шукати шляхи збереження свого капіталу, що дає їй можливість повноцінно існувати в цій системі й підтримувати належний рівень життя.

Виходячи із недосконалості ринкового механізму, перш за все, для пересічного громадянина, акцентуємо увагу на дослідженнях ринкового середовища, які пов'язані з інституціональним напрямком в економічній теорії, які, на нашу думку, мають суттєвий вплив на формування сучасних економічних тенденцій в галузі особистих фінансів.

Характерна особливість сучасної ринкової економіки – значний вплив економічного вибору особи на загальні тенденції розвитку ринку, що є небезпечним, оскільки цей вибір часто може бути ірраціональним або відбуватись внаслідок неправдивих уявлень про правильність прийнятого рішення. Аналізуючи поведінку громадян під час прийняття фінансових рішень, часто можна помітити далеко не економічні мотиви такої поведінки (наприклад, при розміщенні депозиту люди часто звертають увагу не на фінансові показники банківської установи, а на популярність банку, його рекламні слогани, рівень обслуговування клієнта, що не завжди є економічно обґрунтованим та максимально ефективним рішенням).

Значних наукових досягнень у дослідженні економічного вибору індивіда і його впливу на економічні процеси в цілому досяг нобелівський лауреат з економіки Даніел Канеман. Ізраїльський науковець обґрунтував нову точку зору на економіку, використавши для своїх наукових пошуків низку психологічних та соціологічних методів. Поєднавши теорію ймовірності з досягненнями психології, він вніс суттєві корективи у вивчення мислення і поведінки людей за умов невизначеності. Як виявилось, економічні рішення людей часто бувають досить далекими від раціональності, а тверезий розрахунок рідко зустрічається на практиці.

Стандартні економічні моделі виходять з того, що люди раціонально прагнуть до максимізації своїх вигод і мінімізації своїх витрат. А прихильники поведінкової теорії оскаржують деякі з традиційних догматів, показуючи, що люди часто приймають рішення, засновані на здогадках, емоціях, інтуїції й емпіричних правилах, а не на основі аналізу витрат і вигод, що ринки «заражені хворобою стадної поведінки і групового мислення», що індивідуальний вибір часто може опинитися під впливом того, як формуються запропоновані рішення [60, с.125-138].

Глобальна економічна криза виявила неефективність управління та хибність прийняття рішень окремими людьми і фінансовими організаціями в процесі їх діяльності, що призвело до економічних наслідків світового масштабу. Відповідно, дилема економічного вибору та прийняття рішення індивідами досить актуальна і потребує подальших досліджень.

«Однією з основних ідей поведінкової економіки, запозиченої з психології, є широке розповсюдження надмірної впевненості. Люди роблять речі, які їм зовсім не слід було б робити, тому що вони вірять у свій успіх», – стверджує Д. Канеман у своїй нобелівській лекції [61]. Він називає це «ілюзорним оптимізмом», який є однією з рушійних сил капіталізму, тому що багато людей не віддають собі звіту в ризиках, які вони приймають. Ця теза Канемана прозвучала також в книзі Нассіма Талеба «Чорний лебідь», де зазначається, що люди не беруть до уваги в достатній мірі можливі наслідки

рідкісних, але масштабних нищівних подій, які роблять наші припущення про майбутнє невірними [62]. Д. Канеман стверджує: «Підприємці – це люди, які приймають на себе ризики і в більшості випадків самі не знають про це. Це відбувається і у випадку злиття і поглинань великих компаній, але також і на рівні дрібних підприємців. У США третина малих підприємств банкрутує протягом перших 3 років. І кожен з них окремо вважає, що ймовірність його успіху від 80 до 100 відсотків» [63, с.28]. Тобто, прийняття рішень окремими індивідами прямо чи опосередковано буде впливати на інших людей, і часто ці рішення економічно не обґрунтовані та спираються швидше на досвід чи раціональні очікування людини, ніж на здоровий глузд і математичні розрахунки. Такий висновок має важливе значення в практиці управління особистими фінансами, оскільки люди внаслідок свого оптимізму чи недосконалого володіння інформацією можуть приймати невірні фінансові рішення, що матиме негативний вплив на них чи близьких їм людей. Традиційна економічна теорія стверджує, що індивіди приймають рішення на раціональних підставах. Але на практиці часто люди нерациональні при оцінці ймовірностей можливих альтернатив, тому що приймають рішення на підставі обмеженого обсягу інформації, яка ще й не завжди достовірна.

Теорія поведінкових фінансів має вагоме значення в дослідженні процесів прийняття рішень у сфері особистих фінансів. Висновок про те, що людина живе не лише у вимірі економіки, а й часто керується іншими психологічними мотивами, які впливають на її добробут і прийняття нею рішень, є очевидними. Досить часто люди зберігають свої кошти в банку, який має нижчі відсоткові ставки, але пропонує значні подарунки й бонуси чи поширює креативнішу рекламу серед споживачів. Всупереч постулатам про «раціональну економічну людину», громадяни часто купують товари розрекламованих брендів, які користуються популярністю, та не хочуть тратити час для того, щоб придбати такі ж товари за дешевшою ціною інших виробників.

Результати дослідження вищезазначеного нобелівського лауреата свідчать про те, що часто люди піддаються емоційним або упередженим рішенням,

недооцінюючи всі ризики, які можуть спіткати їх під час реалізації своїх бажань або досить часто люди не використовують прагматичний розрахунок своїх витрат і доходів, використовуючи необ'єктивну інформацію, що в кінцевому результаті призводить до неефективних фінансових рішень. Д. Канеман у своїй праці, досліджуючи теорію «ілюзорного оптимізму», наголошує на тому, що люди нехтують законами теорії ймовірності й економічними розрахунками, піддаючись емоціям, дію яких в житті сучасної людини потрібно враховувати. При прийнятті рішень вибір людей часто продиктований інстинктами, емоціями або тим, що прийнято називати інтуїцією. Хоча люди і вміють теоретично оперувати математичними операціями, практично ж у житті схильні тільки складати й віднімати і зазвичай не йдуть далі «множення-ділення», коли це стосується фінансових операцій; і хоча люди мають загальнотеоретичні знання, але попри це рідко використовують їх при прийнятті рішень [64].

Цінною у використанні при дослідженні прийняття особистих фінансових рішень є сформульована на основі теорії «ілюзорного оптимізму» «теорія перспективи», яка ґрунтовніше пояснює теорію раціональних очікувань. Д. Канеман також стверджує, що людські судження можуть ґрунтуватися на інтуїтивних проривах, які систематично відхиляються від базових принципів імовірності [61]. Його робота надихнула нове покоління дослідників в галузі економіки та фінансів на те, щоб збагатити економічну теорію, користуючись висновками когнітивної психології щодо глибинної людської мотивації. «Теорія перспективи» допомагає пояснити результати експериментів, які свідчать про те, що люди часто приймають різні рішення в ситуаціях, які по суті, є ідентичними, але представлені в різній формі. Це дослідження позитивно вплинуло на розвиток маркетингу, фінансів і теорії споживчого вибору, які корисні при вивченні поведінкових фінансів.

У спільних дослідженнях Д. Канемана та А. Тверські вивчається питання про те, чому реакція людини на втрати значно сильніша, ніж реакція на виграш, і це привело до формулювання поняття «неприйняття втрат», що є однією з

основних областей досліджень поведінкової економіки [63, с.28]. Обидва психологи також емпірично виявили, що люди приділяють менше значення для прийняття рішень щодо тих результатів, які є лише ймовірними, ніж щодо тих, які є безсумнівними. Ця тенденція веде до ухилення від ризику у випадках вибору з практично безсумнівним виграшем і до прийняття ризику, у випадках вибору з практично безперечним програшем. Завдяки цьому можна пояснити поведінку гравця, який програє багато разів поспіль і який відмовляється прийняти свої очевидні втрати й продовжує гру в надії повернути свої гроші.

Замість теорій прийняття рішень, заснованих на очікуваній корисності, Д. Канеман і А. Тверські запропонували "теорію перспективи", згідно з якою середньостатистична людина не здатна правильно оцінювати майбутні вигоди в абсолютному виразі. Вона сприймає їх лише порівняно з певним загальноприйнятим стандартом, намагаючись, у першу чергу, уникнути погіршення свого становища. Поведінкова економіка Д. Канемана виявилася практичною дисципліною, що пояснила багато нерациональних вчинків, яким не було місця у концепції "людини економічної". На думку науковця, ігнорування економічною теорією болісних відчуттів людей при втратах чи помилкових рішеннях суттєво віддаляє її від реальності. Державні органи влади, у свою чергу, повинні враховувати ірраціональні мотиви поведінки населення при плануванні засад економічної політики в державі [63, с.36].

Але, на нашу думку, ірраціональна поведінка не домінуюча при прийнятті економічних рішень, тому не всі постулати поведінкових теорій є панацеєю від проблем прийняття рішень індивідами і не потрібно враховувати тверджень класичних теорій, що однозначно формують основу поведінки суб'єктів фінансової системи та впливають на прийняття рішень переслідуваних ними мотивів.

Ще однією перепоною, яка стоїть на шляху прийняття максимально ефективних рішень, окрім емоційності фінансового вибору, є так званий ефект «асиметричної інформації». Дослідженням проблеми прийняття рішень в умовах асиметричної ринкової інформації займався нобелівський лауреат з

економіки Джордж Акерлоф, який виявив, що різні суб'єкти при заключенні тієї чи іншої угоди володіють різною інформацією про об'єкт угоди, що впливає на прийняття ними рішень.

За умов невизначеності якості товару для покупців виникає явище зворотного або негативного відбору, оскільки якісні товари витісняються гіршими. Акерлоф приходять до висновку: негативні наслідки недобросовісної поведінки продавців на ринку не обмежуються лише втратами покупців, які придбали неякісний товар. Значно гіршим результатом асиметрії інформації стає витіснення чесних агентів, які незгодні продавати якісний продукт за безцінь [65, с.498].

Цей висновок має значну цінність для дослідження процесу прийняття рішень в галузі особистих фінансів в умовах обмеженості інформації. Так, коли клієнт купує страховий поліс з великою франшизою, він робить це не тому, що схильний до ризику, а тому, що тим самим він передає страховій компанії інформацію про готовність прийняти ризик, оскільки вважає ймовірність нещасного випадку незначною.

Особливістю асиметричної інформації в Україні є також її вплив на кредитний ринок, на якому на даний час зберігаються високі відсоткові ставки, що гальмує розвиток економіки в цілому та економічної вигоди для громадян країни. Так, кредитні інститути, які проникли на український ринок і отримують прибуток на різниці відсоткових ставок, неодмінно будуть зазнавати збитків, оскільки будуть залучати недобросовісних позичальників. У свою чергу, позичальники виступають агентами, які володіють повною інформацією про свій майновий стан, який можуть приховати від кредитної установи. Внаслідок цього в Україні у 2013 році обсяг прострочених кредитів склав 76,044 млрд. грн. або 10,95% від виданих позик [66]. Внаслідок такого прояву асиметричної інформації банки змушені підвищувати відсоткові ставки для покриття ризиків, що відображається і на добросовісних позичальниках та економіці країни в цілому. Прикладів, які впливають або формуються під дією асиметричності інформації в галузі особистих фінансів, є безліч: позичальники

про власну платоспроможність знають більше, ніж кредитори; продавці про свої товари знають більше, ніж покупці; топ-менеджери про прибутковість фірми знають більше, ніж інвестори; страхувальники можуть краще за страхову компанію оцінити стан свого здоров'я; працівник краще знає свої можливості та максимальну продуктивність своєї праці, ніж роботодавець.

Згадані теоретичні надбання мають велике практичне значення для усвідомлення принципів організації особистих фінансів, оскільки при прийнятті більшості фінансових рішень особа піддається ризику й не може бути впевнена в результатах своєї діяльності через вплив на неї постулатів теорії перспектив чи асиметричності інформації. Внаслідок дії цих двох факторів зумовлюється необхідність реального оцінювання своїх дій і запровадження чіткого планування доходів і витрат для зменшення зовнішніх негативних впливів на фінансовий стан особи при прийнятті економічних рішень.

Недостатня поінформованість, самовпевненість, неправдива чи застаріла інформація й стереотипи мислення дуже серйозно впливають на прийняті рішення. Одним із таких проявів, який притаманний сучасному суспільству, є явище «стадного інстинту», який ввів в економічну науку Д. Кейнс у своїй книзі «Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей» [67, с.253]. До проявів стадного інстинкту можна віднести споживчі настрої, обман, ілюзії щодо цінності грошей і загальні уявлення про те, як працює економіка. Одним із фундаментальних факторів, який неможливо заперечувати, на нашу думку, є настрої або очікування суб'єктів ринкової інфраструктури.

Коли споживачі занадто самовпевнені, у них притупляється відчуття небезпеки, і вони починають інвестувати в ненадійні або досить ризиковані фінансові інструменти. Люди вірять, що з часом акції неодмінно принесуть їм величезний прибуток, що будинки будуть дорожчати рік від року. Тут працює і свого роду мультиплікатор: більше довіри – більше економічної активності. Працює і зворотне правило: погіршення настроїв дає непропорційно великий негативний ефект. Внаслідок цього розвивається ефективність заходів щодо

стимулювання економіки, які використовуються урядами для того, щоб стимулювати витрати.

Щомісячний індекс споживчого оптимізму, який розраховується університетом Мічигану в партнерстві з Reuters, цей найвідоміший барометр настроїв, виріс у 2014 році до 61,9% у порівнянні з 56,3% у 2013, що свідчить про те, що впевненість у завтрашньому дні зростає [55]. На думку Р. Шіллера, те, що люди розповідають один одному про минулі економічні події, – теж сильно впливає на рішення споживачів. Він зазначає, що «серйозна криза завдає удар по оптимізму, і наслідки можуть відчуватися десятиліттями» [69].

«Капіталістична економіка виробляє не тільки те, що потрібно людям, за умови, що фірми працюють заради прибутку», – стверджує Р. Шіллер. Вона виробляє ще й те, що «люди вважають за потрібне». Якщо споживачі готові купувати товар, який є шкідливим для них, який-небудь підприємець обов'язково виведе його на ринок – поки не втрутяться регулятори і не зупинять дану діяльність [70, с.326-332].

Вплив цих факторів на особисті фінанси досить помітний, тому відмітимо наступні прояви зазначених вище явищ:

– вплив асиметричності інформації на оплату праці. Так, інформація або навички, які формуються в процесі професійної діяльності у працюючого, часто не знаходять свого відображення у рівні заробітної плати, яку роботодавець старається втримувати на середньоринковому рівні, що призводить до зменшення можливого доходу людини або розвитку такого явища як «зарплата в конвертах»;

– неможливість прогнозування динаміки майбутнього споживання та рівня цін призводить до некоректного планування своїх витрат і майбутнього, що особливо чітко проявляється в пенсійному віці через недостатність доходу або резервів заощаджень;

– недостатність інформації про діяльність суб'єктів господарювання й учасників фінансового ринку зменшує довіру населення до цих суб'єктів і гальмує інвестиційний процес;

– наявність на ринку неякісних товарів, які реалізуються недобросовісними продавцями, підриває довіру до внутрішнього ринку й стримує споживацькі настрої громадян;

– розвиток діяльності недобросовісних суб'єктів ринку, які шляхом обману та шахрайських дій можуть вводити в оману громадян, що призводить до загальної недовіри населення до ринкових суб'єктів і виникнення відчуття незахищеності від цих дій.

Відтак збільшення поінформованості та запровадження культури управління фінансовими ресурсами індивідів, які приймають фінансові рішення в умовах невизначеності, в змозі зменшити негативні прояви та підвищити фінансову безпеку громадян.

Для забезпечення свого існування, а також підвищення рівня свого добробуту люди приймають численні рішення, що належать до різних сфер життєдіяльності. Проте досягнення зазначених цілей не пов'язане з формалізованими процедурами прийняття рішень, які приймаються найчастіше з натхнення, на основі життєвого досвіду [71].

Основний вимір добробуту людини – це, насамперед, матеріальні цінності, які вона змогла надбати протягом своєї життєдіяльності. Звісно ж, індивідуальні якості, професійні навички, рівень розвитку – також вагомі складові благополуччя людини, але, на нашу думку, вони швидше інструменти, ніж вимір досягнутого добробуту. Відповідно, основним об'єктом управління й предметом щодо прийняття фінансових рішень є доходи, витрати та людський потенціал особи.

Отже, основними характеристиками, що визначають рівень добробуту людини, є:

- матеріальні ресурси – земля, будинок, автомобіль, предмети побуту й інші споживчі товари, які мають свою матеріальну цінність і є ліквідними;
- фінансові ресурси – цінні папери, грошові кошти, рахунки в банку, електронні гроші тощо;

– людський капітал – вроджені або набуті у процесі життєдіяльності здібності людини, які допомагають їй вести свою життєдіяльність та отримувати дохід. Це можуть бути таланти людини, підприємницькі здібності, здатність до творчості, фізичні якості, психологічні характеристики.

Ще однією особливістю, яка впливає на прийняття рішень в сфері особистих фінансів, є той факт, що протягом свого життя доходи, витрати і можливості для здійснення економічної діяльності об'єктивно обмежені (законодавчі обмеження правоздатності до досягнення повноліття дітей, скорочення можливостей працювати в пенсійному віці через фізичні й психологічні фактори) і коливаються протягом життя людини. Дану тенденцію дослідив італійський вчений Франко Модільяні, використавши її в теорії «Життєвого циклу» [72, с.433-443]. Практичне значення даної теорії корисне з точки зору точності прогнозування рівня споживання протягом життя індивіда. Вона засвідчує, що схильність людини до споживання з доходу в особистому розпорядженні та з багатства залежить від її віку. Це означає, що заощаджуватимуть багато, коли доходи високі порівняно з середнім доходом за весь період життя. Тобто, протягом життя індивіда доходи та витрати коливаються внаслідок різної величини здатності отримувати дохід і мотивів щодо витрачання власних активів.

Завданням особистого планування та прийняття фінансових рішень повинно бути максимальне зменшення диспропорцій у споживанні й доходах протягом життя індивіда та використання принципів витрачання коштів, які б забезпечили гармонійний і належний розвиток особистості в різні періоди її життя.

Під час економічної діяльності індивід приймає рішення двох основних типів:

– як формувати структуру своїх майбутніх активів з урахуванням вже наявних, тобто чи потрібно придбавати нову нерухомість (наприклад, житло, земельні ділянки), рухомі засоби (автомобілі) або цінні папери тощо;

– яким чином формувати фонд робочого часу (визначення місця роботи, тривалість своєї найманої праці, оцінювати співвідношення свого доходу в часі).

Всі види економічних рішень особи тісно взаємопов'язані. Так, заощадження залежать від того, коли людина планує піти на пенсію. Вибір портфеля активів, у свою чергу, залежить від того, як особа визначає пріоритети в поточному споживанні й заощадженні. Одні люди можуть віддати перевагу споживанню більшої частини поточних доходів, інші, навпаки, заощаджуванню. Якщо людина має високу схильність до ризику, то може бути прийнято рішення про те, що значну частку доходів буде інвестовано, наприклад, в цінні папери. Ця схильність до ризику неоднакова в різних країнах (так, громадяни США значну частину своїх доходів вкладають у цінні папери, а в Німеччині ставлення до ризику більш консервативне).

Економічна поведінка суб'єктів в умовах ринкових відносин підкреслює, що їхні індивідуальні рішення мотивовані власними приватними інтересами, які, в першу чергу, вигідні громадянам. Координацію дій при цьому здійснюють особисті фінанси, які забезпечують доведення до логічного завершення економічних рішень індивідів.

Визначальний вплив на прийняття фінансових рішень має зовнішнє середовище життєдіяльності індивіда. Найбільш важливі фактори зовнішнього середовища – це законодавче регулювання доходів і витрат, особливо в сфері зайнятості, оподаткування доходів, соціальні допомоги; відносини в колективі, участь у громадських та політичних організаціях; відносини з іншими людьми, можливість сторонньої допомоги.

Особі важливо засвоїти нескладні рекомендації управління власними грошовими потоками й постійно використовувати необхідні методи їхньої реалізації. В основі системи управління особистими фінансами зазначені рекомендації фінансової поведінки формують стійкий механізм особистого статку й благополуччя. Ці дії важливо здійснювати в сукупності, щоб одержати ефект синергії від їхнього спільного застосування.

1. Контроль фінансового стану. Необхідно, насамперед, вести облік усіх вхідних та вихідних фінансових даних. Цьому сприяє розвиток обчислювальної техніки й програмного забезпечення. Комп'ютерний облік дозволяє не тільки виключити рутину й помилки, але й перетворити процес управління своїми фінансами в захоплююче заняття. Реалізація цього принципу дозволить у будь-який момент часу швидко одержати повну картину фінансового стану особи й можливість дослідити витрати та скоротити їх.

2. Створення нагромаджень. Між доходами й видатками завжди повинна існувати позитивна різниця. Ця різниця – заощадження. Практика показує, що можна значно скоротити особисті видатки (у деяких випадках до 50%), не змінюючи, практично, при цьому якість життя. Одним із правил безпечного майбутнього може бути звичка 10 - 15% доходу перетворювати у заощадження. Для одержання максимального ефекту від стратегії створення нагромаджень, варто контролювати особисті видатками, що дасть змогу відкладати частину коштів на майбутнє.

3. Здійснення інвестицій. Накопичивши певну суму заощаджень, потрібно їх інвестувати для збільшення особистого капіталу або хоча б збереження його від інфляції, яка знецінює нагромадження, що знаходяться на руках у населення. Заощадження варто розподілити між різними видами інвестиційних інструментів, виходячи з цілей інвестування, можливостей і відношення до ризиків. Не варто підходити обмежено до інвестиційних інструментів, розуміючи під ними тільки, наприклад, фондовий ринок. Потрібно інвестувати у різноманітні активи, які мають із часом тенденцію до росту їхньої вартості. Накопичуючи досвід в інвестиційній практиці, можна буде надалі знаходити усе більше таких активів і, що саме головне, з досить великим ступенем імовірності прогнозувати зростання їхньої вартості.

4. Страхування ризиків. На страховому ринку України компанії, що продають поліси, пропонують досить широкий спектр видів страхування, за допомогою яких можна вберегтися від несприятливих подій. Адже особисті фінанси часто залежать від різних факторів, а особливо таких як здоров'я,

фізичний стан або рівень фінансової захищеності, на які людина інколи об'єктивно не може впливати. Страхування небезпечних для особистого фінансового плану ризиків – це досить ефективний і реальний спосіб зберегти своє фінансове становище.

5. Особисте фінансове планування. Фінансове планування – одне з основ управління та контролю за фінансовим станом кожної людини. Особисте фінансове планування – це процес, за допомогою якого індивіди реалізують свої бажання в досягненні таких фінансових цілей, які вимагають грошових коштів для втілення і забезпечують ефективний перерозподіл одержуваного доходу в часі.

Його здійснення неможливе без чіткої розстановки пріоритетів, формування й розрахунку етапів його реалізації. Він містить такі важливі компоненти, як оцінку наявних і необхідних ресурсів, постановку фінансових цілей, послідовність і розрахунки їхнього досягнення. Фінансовий план – це не лише облік доходів і витрат, це інструменти, за допомогою яких можна проводити моніторинг особистої фінансової діяльності, здійснювати прогнози на майбутнє, робити висновки з досвіду фінансових операцій та оптимізувати власні грошові потоки для досягнення поставлених цілей. Таким чином, особисте фінансове планування є ключовим принципом у стратегії управління особистими фінансами.

Відповідно до поведінкової теорії фінансів, неоптимальність споживчої поведінки населення визначається більшою мірою не величиною наявного доходу, а споживчими демотиваторами, тобто психологічними факторами, які знижують очікувану корисність споживання. Тобто особливістю застосування цієї теорії в галузі прийняття рішень індивідами є те, що не так важливо, скільки людина заробляє коштів (звісно, в межах прожиткового мінімуму), а те, як людина використовує зароблені нею кошти та яку корисність індивід може отримувати із кожної гривні потрачених коштів. Згідно із психологічною теорією, людина почувається щасливою та повною мірою може задовольняти свої потреби не лише за рахунок фінансових ресурсів, а й інших моральних,

психологічних факторів. Підтвердженням цього є те, що, наприклад, людина, яка має дохід більший, ніж середній, через невміння максимально раціонально та з максимальною корисністю використовувати свої кошти, може бути менш фінансово захищеною та щасливою, ніж людина, яка отримує мінімальний рівень доходу. Із ростом обсягу доходу та споживання можуть також збільшуватись запити осіб, що може піддавати їх впливу більшої кількості спокус та ризиків, ніж особу із мінімальними фінансовими можливостями. Вплив суспільної думки та внутрішніх мотивів задля особистої реалізації чи внаслідок «мейнстріму» в суспільстві часто може негативно впливати на раціональний вибір індивіда, прикладом чого може бути значна популярність та продажі продукції компанії «Apple», особливо серед молоді, попри те, що за технічними й виробничими показниками дана продукція інколи навіть поступається своїм конкурентам.

Також помітний внесок у розкриття принципів споживчої поведінки індивіда внесли Р. Масгрейв і П. Масгрейв. Думка американських вчених полягає в тому, що в процесі тривалої взаємодії і взаємної симпатії у людей формуються спільні погляди і виробляються стереотипи поведінки, у тому числі — в споживчій сфері. Загальні інтереси призводять до виникнення загальних потреб, підтримувати які люди вважають себе зобов'язаними, як члени спільноти [73, с.653]. Чи не всі ситуації, що включають подібні уподобання, мають позитивну результативність споживання, оскільки приватний вибір може бути обмежений у ряді ситуацій, таких як необхідність догляду за дітьми або хворими родичами; вибір щодо придбання товару під впливом неправдивої реклами; політико-соціальні рішення, які приймаються більшістю населення, містять в собі втручання в уподобання меншини тощо. Найчастіше в подібних випадках держава виступає певним регулятором і коригує споживчу поведінку щодо мериторних благ. Такий погляд використовується як щодо суспільних благ, так і приватних. Аналогічний підхід можна застосувати до «суспільних бід» або демериторних благ [74].

У цьому зв'язку набувають актуальності дослідження механізмів мотивації фінансових рішень індивідів, які дозволяють виявити суб'єктивні критерії, що формують такі рішення. Враховуючи соціально-психологічні дослідження і теорії, що визначають напрями витрачання коштів населенням, простежується послідовність переваг споживчих витрат. Шкала задоволення потреб А. Маслоу [75, с.370-396] дозволяє ранжувати пріоритетність витрачання коштів і побудувати піраміду, засновану на виявленій пріоритетності.

Сукупність суб'єктивних критеріїв, на які орієнтуються індивіди при прийнятті рішень про напрями витрачання коштів, визначає необхідність вироблення механізмів оптимізації процесів особистого фінансового планування.

Особистим фінансовим плануванням різною мірою зайнято більшість людей, оскільки воно включає в себе, в тому числі, прийняття рішень про поточні покупки, що здійснюються щодня. Особисте фінансове планування засноване на дотриманні послідовності наступних дій, наведених на рис. 1.6.



Рис. 1.6. Стадії формування особистого фінансового плану [76].

Найбільш важливим моментом побудови першого етапу моделі та виявлення принципів особистого фінансового планування є визначення й постановка особистих фінансових цілей. Індуктивний характер моделювання пов'язаний з необхідністю проведення аналізу кожного з етапів особистого фінансового планування. Складність реалізації подібного дослідження

зумовлена різноманіттям індивідуальних переваг і об'єктивними відмінностями між людьми. Крім того, люди, приймаючи рішення в одній сфері, не завжди адекватно оцінюють його наслідки для інших сфер життєдіяльності людини. Ще одним істотним чинником, що вносить корективи в процес індивідуального фінансового планування, є аспекти зовнішньої кон'юнктури. Сукупність екзогенних параметрів, що формують середовище для фінансового планування, включає в себе податкову політику держави, прогнозовану і реальну інфляцію, існуючий та очікуваний рівень доходів й інші фактори.

У процесі прийняття і реалізації особистого фінансового рішення на нього впливають різні групи ризиків (рис. 1.7), які можуть істотно змінювати ефективність даного рішення чи передбачуваність очікуваного результату.

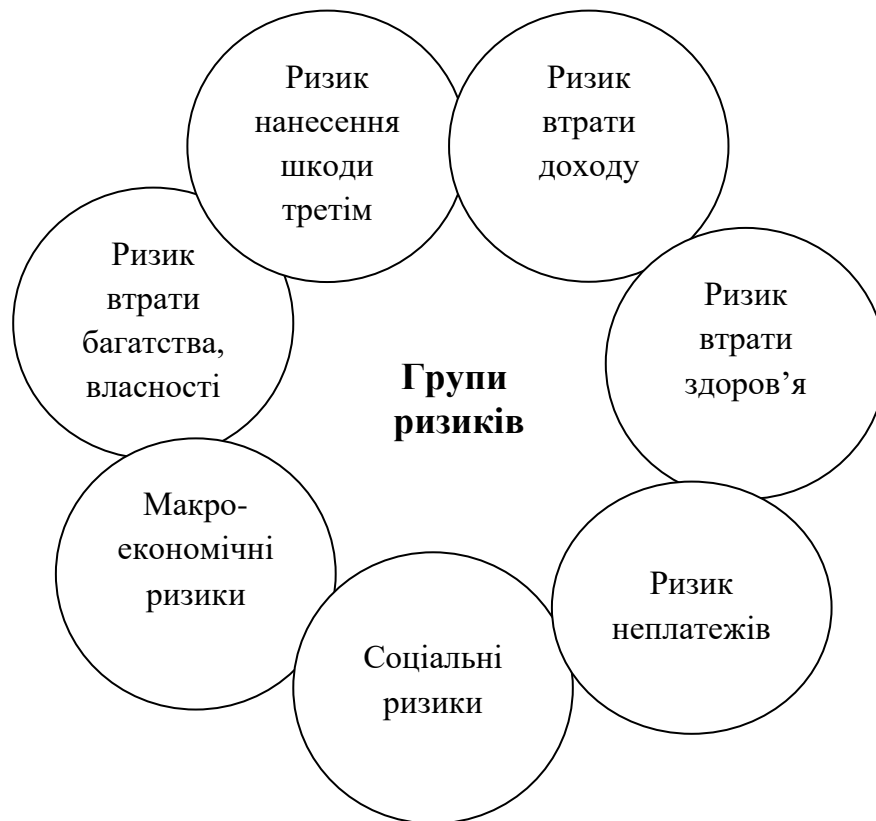


Рис. 1.7. Ризики, що впливають на особисті фінансові рішення

На нашу думку, причинами впливу таких ризиків на людину є як об'єктивні (наприклад здоров'я людини), так і суб'єктивні фактори, вплив яких може бути збільшено за рахунок недоліків та помилок в управлінні особистими коштами, які досить поширені в сучасному суспільстві.

1. Відсутність персонального фінансового планування – рід характерна для більшості людей. Не так багато громадян приділяють належну увагу плануванню і бюджетуванню особистих грошових потоків.

2. Нераціональні витрати. Навіть дуже багата людина може стати неплатою і некредитоспроможною, якщо її витрати перевищують чи знаходяться практично на рівні доходів визначеного періоду.

3. Нераціональні покупки з використанням споживчих кредитів. Дуже розповсюдженою причиною напруженості особистого бюджету є купівля дорогих предметів неінвестиційного характеру з використанням споживчого кредиту.

4. Постійне відкладання моменту створення пенсійних заощаджень. Більшість людей відкладають первісний момент створення особистих пенсійних заощаджень, вирішуючи, що вони зроблять це завтра, за рахунок чого втрачається дохід і розмір пенсійного відшкодування в майбутньому.

5. Наявність на ринку досить привабливих і, на перший погляд, складних фінансових продуктів зі схованою завищеною внутрішньою ціною. У сучасних умовах розвитку фінансових продуктів на ринку використовуються не тільки цінові чи якісні, але і фінансові методи конкуренції. Це означає, що деякі продукти містять складну структуру ціни, яка має багато складових, постійних і перемінних компонентів. Довідатися про справжню ціну такого продукту часом нелегко і без специфічних фінансових розрахунків неможливо.

6. Прийняття рішень на основі емоцій. Ця причина часто виступає основою зменшення особистих фінансів. Багато людей роблять покупки під впливом емоційних імпульсів, часто купуючи враження замість безпосереднього предмета покупки. Така ж ситуація може траплятися також при здійсненні прийняття інвестиційного рішення.

7. Ухвалення споживчого чи інвестиційного рішення без розподілу інформації на істотну і несуттєву. Вплив на поведінку споживача професійно створених маркетингових рекламних носіїв часто призводить до ухвалення

споживчого чи інвестиційного рішення без попереднього аналізу щодо істотності спонукальних мотивів.

8. Акцентування катастрофічно високого рівня ризику, непорівнянного з рівнем економічних вигод, що гарантує прийняття інвестиційного рішення.

9. Зайва концентрація на грошах у короткостроковій перспективі, що заважає постійному поступовому збільшенню власного багатства в довгострокових періодах.

Дані недоліки прийняття особистих фінансових рішень є каталізаторами або «невидимими» рушіями загроз і ризиків, які були перелічені вище, та можуть впливати на фінансовий добробут людини.

Звичайно, виходячи із вищевикладеного, не можна вважати, що збільшувати продажі та рекламувати товари послуги не потрібно. Однак, з погляду фінансів (і не тільки персональних) продаж (доходи) однієї фірми – це завжди витрати (витрати) іншої фірми чи особи. Як фірма прагне до збільшення власних доходів і розумної економії на витратах, так і кожен громадянин розглядає покупки як елемент витрат з точки зору фінансів. Оскільки покупець і продавець завжди є контрагентами угоди, між якими існує деяке діалектичне протиріччя, то принципом персональних фінансів варто вважати розсудливу економію за рахунок нерационального споживання.

У процесі прийняття фінансових рішень для подолання вищезазначених ризиків і помилок фінансової діяльності індивіда можна використовувати наступні напрямки управління особистими фінансами:

- формування фінансової грамотності та культури споживання і заощадження шляхом підвищення рівня освіти й кваліфікації;
- раціональне використання та залучення позикових ресурсів;
- управління податковими платежами;
- оптимізація видатків на поточне споживання;
- формування особистих заощаджень;
- трансформація заощаджень в інвестиції;
- страхування.

Проведений теоретичний аналіз та визначення суті, принципів і основних особливостей управління особистими фінансами дає нам можливість більш детально дослідити конкретні методи та інструменти, що можуть використовуватись в сучасних умовах життєдіяльності в Україні, для забезпечення максимізації фінансового добробуту та багатства індивіда.

Висновки до розділу 1

Комплексне дослідження сутності особистих фінансів, науково-емпіричний аналіз їх ролі та місця в фінансовій системі країни дав змогу сформулювати наступні висновки.

1. Дослідження еволюції теоретичних поглядів на роль і місце людини в економіці дає змогу констатувати, що основні концепції та наукові погляди визначають виняткову роль індивіда в усіх соціально-економічних процесах, яка поступово еволюціонувала та збільшувала свій вплив на практичну діяльність людства в економічній сфері. Зміна підходів до теорій економічного розвитку призвела до визначення людського капіталу основним фактором виробництва. Відповідно, серйозним перетворенням піддалися також і дослідження мотивів та підходів до формування фінансової поведінки громадян і примноження людського капіталу.

2. Дослідження теоретичних положень та об'єктивних явищ в сфері фінансів домогосподарств дали змогу ідентифікувати й визначити місце і роль особистих фінансів у фінансовій системі країни. Беззаперечне існування особистих потреб людини та індивідуальна участь у прийнятті фінансових рішень виокремлює дане явище в самостійне поняття, що має відповідне теоретичне й практичне значення при дослідженні фінансової системи країни.

3. Особисті фінанси є первинним та неподільним елементом фінансової системи, що впливає та взаємодіє з іншими суб'єктами, виконуючи відтворувальну, споживчо-інвестиційну, розподільчу, регулюючу, контрольну функції. Неподільність підтверджується відсутністю внутрішніх фінансових

відносин, прийняттям фінансових рішень особисто в залежності від своїх уподобань, рівня економічної грамотності, психологічних, культурних та соціальних мотивів, які тісно взаємопов'язані та знаходяться в різній кореляції щодо прийняття індивідом остаточного фінансового рішення, яке є абсолютно індивідуальним.

4. Сукупність особистих фінансів можуть утворювати як сімейні, так і родинні фінанси, які є похідними поняттями і визначаються лише масштабами укрупнення та соціальними зв'язками між людьми, а не економічними відносинами, оскільки не завжди сімейні чи родинні фінанси цілісні у своїй економічній природі.

5. При дослідженні «особистих фінансів» доцільно використовувати два рівні аналізу: макроекономічний аналіз – з метою дослідження фінансів населення в цілому, досліджуючи сукупні доходи та витрати громадян, валове заощадження й інвестиційну діяльність загалом; мікроекономічний аналіз – дослідження особистих фінансів громадян, як окремих суб'єктів економічного життя, з використанням специфічних знань та навиків з управління ресурсами в фінансовій сфері. Дослідження особистих фінансів на мікрорівні включає дослідження факторів участі фізичних осіб на ринку товарів та послуг, управління доходами й витратами, складання особистих бюджетів для фінансового планування та оптимізації фінансових потоків окремого індивіда.

6. При визначенні теоретичних дефініцій поняття «особисті фінанси» необхідно комплексно оцінювати застосування та матеріальний зміст даного поняття, що дає змогу відокремити й визначити основні відмінності між особистими фінансами і фінансами домогосподарств, родинними, сімейними фінансами.

7. Під особистими фінансами варто розуміти сукупність економічних відносин окремих громадян (матеріалізованих у формі вхідних (доходи) і вихідних (витрати) грошових потоків) щодо формування, розподілу та використання відповідних фондів грошових коштів (передусім фонду

споживання і фонду заощадження) з метою досягнення особистих цілей і максимізації як індивідуального, так і суспільного добробуту.

8. Прийняття особистих фінансових рішень – це досить складний процес, який включає в себе не лише фінансові аспекти, а й психологічні мотиви, соціально-культурне становище особи. Відтак прийняття фінансових рішень піддається низці ризиків, які варто враховувати та мінімізувати в процесі прийняття фінансового рішення шляхом контролю особистого фінансового стану, створенням резерву нагромаджень, здійсненням інвестування, страхуванням та формуванням перспективних фінансових планів особи.

Основні результати розділу опубліковані в таких наукових працях автора: [18; 38; 64].

РОЗДІЛ 2

ПРАГМАТИКА ФУНКЦІОНУВАННЯ ОСОБИСТИХ ФІНАНСІВ В УКРАЇНІ

2.1. Особисті доходи як матеріальне вираження фінансових відносин: склад, динаміка, пріоритети формування

Виокремлення поняття особистих фінансів, дослідження їх функцій та ролі у фінансовій системі країни відкриває можливості для подальшого дослідження цього явища з позиції матеріального втілення фінансових відносин. Одним із основних аспектів подальшого дослідження особистих фінансів є визначення змісту, структури та особливостей формування особистих доходів і витрат в сучасних економічних реаліях в Україні. Визначення структури доходів і витрат населення дасть змогу критично оцінити сучасний стан добробуту громадян та перспективи збільшення особистих доходів і раціоналізації витрат.

Рівень життя кожної людини є одним з основних критеріїв, що характеризує забезпеченість населення матеріальними і духовними благами, показує ступінь задоволення всебічних потреб людей (фізіологічних, духовних і соціальних). Існує низка показників рівня життя населення, але одним із визначальних в дослідженні багатства та забезпеченості життєдіяльності особи є доходи населення.

Проблема доходів і витрат населення завжди знаходилась в центрі уваги вчених. Ретроспективний аналіз поглядів на формування доходів і використання активів домогосподарств та їх вплив на якість життя показує, що дослідження цієї проблеми з економічних позицій у контексті походження багатства, причин бідності започаткували класики економічної науки: У. Петті, Ф. Кене, А. Сміт, Дж.М. Кейнс. Серед українських вчених слід назвати М. Туган-Барановського, В. Навроцького, Є. Слуцького. Особливе значення проблемі доходів і якості життя населення надавалося в межах теорії

інституціоналізму, яка у повоєнний період була представлена такими відомими економістами як Дж. Гелбрайт, Ф. Перру, Г. Мюрдель. У 70-их роках ХХ ст. відповідними дослідженнями займалися І. Делні, Н. Терлецький, К. Хорнбек, А. Маршалл, Л. Вальрас, С. Кузнець, М. Лоренц та інші автори, які внесли значний вклад в дослідження означеної тематики.

Доходи і витрати особи на мікроекономічному рівні та їх співвідношення на макроекономічному рівні є основою для оцінювання й прогнозування процесу накопичення та відтворення валового національного продукту, а отже, національного доходу та національного багатства країни. Безперервність процесу «виробництво — споживання — виробництво» зумовлюється, з одного боку, виробництвом продукції, що за структурою та якістю відповідає потребам населення, а з іншого — наявністю у відповідних категорій населення достатніх доходів для придбання цієї продукції за цінами, що дозволяють виробникам працювати з рівнем прибутковості не нижчим за середній. Додатковий прибуток за перевищення середнього рівня прибутковості окремим виробником підлягає перерозподілу. Такий перерозподіл згідно з податковим законодавством має на меті забезпечити значну частку загальнодержавних потреб. Виходячи з цього можна стверджувати, що рівень доходів, які в свою чергу формують витрати громадянина, є базою для розвитку економіки країни в цілому й основним її елементом, який в подальшому знаходить своє відображення чи видозмінюються фактично у всіх сферах економічного та соціального життя.

На структуру та обсяги особистих доходів і витрат громадян у сфері особистих фінансів має значний вплив державна політика у соціальній, бюджетній, податковій сферах і державна політика зайнятості й пенсійного забезпечення. Особливості інструментів та пріоритетів, що використовуються в тій чи іншій сфері, мають прямий або опосередкований вплив на рівень доходу окремо взятого громадянина. Так, наприклад, рівень ставки податку з доходів фізичних осіб напряду визначатиме, скільки коштів особа буде віддавати державі; в свою чергу, наприклад, політика зайнятості буде визначати тенденції

попиту на робочу силу, що впливатиме на середній рівень заробітної плати громадянина, і, в кінцевому результаті, через соціальну сферу діяльності держави буде впливати на всіх громадян країни.

В сьогоденних економічних реаліях макроекономічна нестабільність в Україні проявляється в інфляційних процесах, скороченні виробництва та відповідно ВВП, валютних коливаннях і спекуляціях на валютному ринку. Все це має значний вплив на сферу особистих фінансів.

Незавершеність структурних перебудов та кризові явища в економіці знаходять своє відображення в збереженні низки підприємств, які функціонують неефективно, на межі рентабельності, використовуючи і породжуючи попит на некваліфіковану і дешеву робочу силу. Такі працівники отримують заробітну плату на рівні прожиткового мінімуму й змушені витратити значну частину свого доходу на поточне споживання, не здійснюючи заощаджень та інвестицій у майбутній розвиток.

Дисбаланс у державному регулюванні економіки, викликаний інституціональними зрушеннями, призвів до надмірного контролю держави в одних сферах економіки, що породжує бюрократизм, і слабкого контролю в інших сферах, які породжують тіньовий сектор економіки, що формується за рахунок прихованого підприємницького доходу чи заробітної плати. За таких умов в Україні спостерігається недостатній розвиток окремих сегментів фінансового ринку або значні коливання темпів приросту прибутків громадян і суб'єктів господарювання. Як результат, населення не досить активно здійснює трансформацію своїх заощаджень в інвестиції у зв'язку з нестабільністю ринкових коливань, ненадійністю деяких фінансових інститутів та їх низькою рентабельністю (в умовах тіньової економіки й прихованої інфляції), що призводить до сповільнення темпів економічного зростання на макро- та мікрорівнях.

Зниження темпів економічного розвитку країни не може не впливати на рівень життя населення. Рівень добробуту кожного громадянина характеризується багатьма ознаками, а саме: обсягами реальних сукупних

доходів, доходів від власності, рівня освіти, професійного рівня, соціального статусу, рівня витрат тощо. Однак, як стверджують економісти, економічне зростання ніде і ніколи не розв'язувало соціальних потреб — воно створює тільки підґрунтя для зниження рівня безробіття, підвищення доходів від трудової діяльності за умов грамотної макроекономічної та соціальної політики держави [77, с.126].

Так, Борецько В.І. вважає, що «стратегічною метою соціально-економічного розвитку будь-якої країни є підвищення благополуччя її жителів. Отже, завданням реалізації економічної політики держави повинно бути не збільшення валового внутрішнього продукту, показника, який абстрагований від потреб людини, а зростання доходів, покращення умов праці, відпочинку, оздоровлення та лікування» [78, с.42-49].

На нашу думку, такі твердження мають у собі раціональне зерно, оскільки основним завданням економіки є не саморозвиток і збільшення темпів зростання ВВП, а забезпечення потреб й умов для нормального розвитку суспільства та людини. Сучасні макроекономічні показники не можуть бути однозначно оцінені з точки зору підвищення благополуччя громадян, оскільки, наприклад, ріст ВВП не гарантує того, що люди будуть отримувати більші доходи чи споживати більше благ за певний період часу, оскільки не завжди дані блага рівномірно розподіляються між усіма верствами населення, та завжди має місце економічна нерівність різних верств населення, обумовлена як об'єктивними обставинами (такими як фізичні здатності до праці, вид діяльності, інтелектуальні та творчі здібності, характер і привички людини), так і суб'єктивними (невиправданим рівнем доходів в галузі, знецінення грошових доходів, нерівномірними можливостями доступу до ресурсів, корупція тощо).

В сучасних умовах вітчизняна статистика, на жаль, недостатньо вивчає доходи і витрати населення, досліджуючи фінанси домогосподарства в цілому, а не особисті фінанси громадян. При вивченні доходів і витрат на макроекономічному рівні використовують такі показники, як первинні доходи, наявні доходи, скориговані наявні доходи, кінцеві споживчі витрати, фактичне

кінцеве споживання. Проте вивчення макроекономічних показників дає лише загальне уявлення про їх обсяги й механізми утворення, тоді як для проведення ефективної соціальної та фінансової політики необхідним є детальний аналіз формування, розподілу доходів і витрат громадян.

Попри те, що статистичні дані не в повній мірі відображають всю інформацію щодо доходів і витрат населення, вони є єдиним офіційним джерелом інформації для аналізу особистих фінансів. Збір статистичної інформації щодо фінансів домогосподарств в Україні здійснюється на основі Системи національних рахунків (СНР), розробленої Статистичною комісією ООН в 1993 році [79]. Згідно даної методології, яка побудована на принципах теорії Дж.Хікса, сформульованих в роботі «Вартість і капітал» [80, с.86], статистичне обчислення доходу досить складне і теоретично описати порядок включення чи обчислення всіх можливих видів доходу досить важко через відносність та багатогранність поняття «дохід».

Проаналізувавши теоретичні та методологічні напрацювання зарубіжних і вітчизняних вчених, можемо стверджувати про відсутність єдиного, загальновизнаного підходу до трактування поняття «дохід». Досі розбіжності в розумінні сутності доходу як економічної категорії є першопричиною різновекторних підходів до оподаткування громадян в різних країнах та економічних системах.

В економічній теорії, поняття "дохід" не є простим. На складність цієї категорії вказували багато економістів, які досліджували дане поняття з точки зору людини, підприємця, держави в його постійній та змінних величинах, використовуючи значний арсенал методів і підходів.

У «Словнику сучасної економічної теорії Макміллана» дохід визначається як «кількість грошей або послуг, отриманих приватною особою, корпорацією або економікою за певний період» [81]. Близьким є визначення, наведене у тлумачному словнику української мови: «Дохід – це гроші або матеріальні цінності, одержувані державою, торгово-промисловою установою, приватною особою в результаті їхньої діяльності» [82].

За визначенням Ю. Малигіна, «дохід – це кошти в грошовій і натуральній формах, отримані в результаті господарської та фінансової діяльності» [83].

У розумінні сутності доходу Дж. М. Кейнс визначальним фактором вважав різницю в мікро- і макроекономічному підходах щодо трактування цього поняття. Залежно від цих підходів, він розрізняв "дохід підприємця" і "сукупний дохід". Для вираження доходу на рівні макроекономіки Дж. М. Кейнс застосовував термін "сукупний дохід", а для позначення результату підприємницької діяльності на рівні мікроекономіки – поняття "дохід підприємця" [84, с. 408-411].

Цієї ж думки дотримувався також й інший представник неокласичної доктрини – Дж. Хікс. В процесі дослідження теорії доходу вчений сформулював загальне визначення доходу громадянина наступним чином: «дохід – це максимальна сума, яку можна направити на споживання протягом тижня і, в той же час, зберегти в кінці тижня добробут таким же, яким він був на його початку» [85, с.196].

Фахівці стверджують [89; 90], що істотне розширення теорії доходу та її імплементація в національне рахівництво відбулося за рахунок посилення частки великого приватного капіталу в національній та світовій економіках. Таким чином, неважко помітити, що їхні інтереси в СНС реалізуються більш повно, оскільки принципи її побудови тісно пов'язані з їх специфікою економічного аналізу. Так, наприклад, в Україні із 17 методологій статистичних спостережень до фінансів населення мають безпосереднє відношення лише 3 сектори статистики: статистика населення, статистика праці та дані щодо обстежень домогосподарств [91; 92].

При формуванні державної політики важливо використовувати результати економічного аналізу, який задовольнятиме потреби не лише сфери державних та корпоративних фінансів, а й потреби громадян, як активних учасників економічних відносин. А їхні інтереси слабо реалізуються в СНР. На цей аргумент цілком закономірним чином можна очікувати контраргументи про багатоцільову спрямованість СНР, яка не може фокусуватися на одній

статистичній групі, однак саме в цьому і полягає її головна проблема, оскільки інтереси великого приватного капіталу в СНР реалізуються більш повно. Вважаємо за доцільне вдосконалити статистичну інформацію шляхом виокремлення дослідження особистих фінансів та деталізації даних, що характеризують доходи домогосподарств в розрізі категорій населення та доповнити і уніфікувати класифікацію за черговістю та пріоритетністю з виділенням особистих витрат громадян на споживання, на сплату податків та зборів, на інвестиційні цілі та на добродійність, що сприятиме оптимальному вибору критеріїв їх аналізу залежно від поставленої мети та більш ґрунтовному і системному дослідженню цієї важливої форми фінансових відносин та дасть змогу вдосконалити їх аналіз відповідно до класифікаційних ознак та встановити нові структурно-логічні зв'язки між ними

Але попри всі недоліки статистики доходів населення, вона є єдиним офіційним джерелом інформації щодо стану фінансів домогосподарств, яке використане нами при дослідженні особистих фінансів громадян.

Доходи окремих категорій громадян істотно різняться за структурою, обсягами та стабільністю їх отримання, що зумовлюється різницею у віці, професії, видах трудових відносин (найманий працівник чи підприємець) та індивідуальних схильностях і рисах людини тощо.

Внаслідок індивідуальних особливостей громадян щодо можливості отримання доходу існують різні джерела формування особистих доходів, які можна виокремити за їх економічним змістом в наступні групи:

- заробітна плата;
- доходи від приватної власності;
- доходи від кооперативної та індивідуальної трудової діяльності;
- державні трансфертні платежі;
- доходи з інших джерел.

Залежно від форми отримання, виокремлюють грошові та натуральні доходи. Формування грошових доходів може здійснюватись за рахунок оплати праці, трансфертних платежів з бюджетів, підприємницького доходу, доходів

від власності, від особистого підсобного господарства, індивідуальної трудової діяльності, інших доходів (аліментів, благодійної допомоги тощо) [93, с. 201].

Натуральні доходи включають продукцію особистого підсобного господарства, що використовується на особисте споживання, трансферти в натуральній формі, а також інші можливі доходи в натуральній формі.

Державна служба статистики України здійснює оцінку формування і використання доходів громадян в складі сукупних ресурсів домогосподарств, які включають в себе загальні доходи, суми використаних заощаджень, приріст позикових ресурсів і повернених боргів населенню.

Згідно із статистичними даними, частка загальних доходів у сукупних ресурсах населення впродовж 2008-2014 років коливалася в межах 87,9 - 91,6% (див. табл.2.1).

Структура сукупних ресурсів населення у 2008-2014 роках наведена на рис. 2.1.

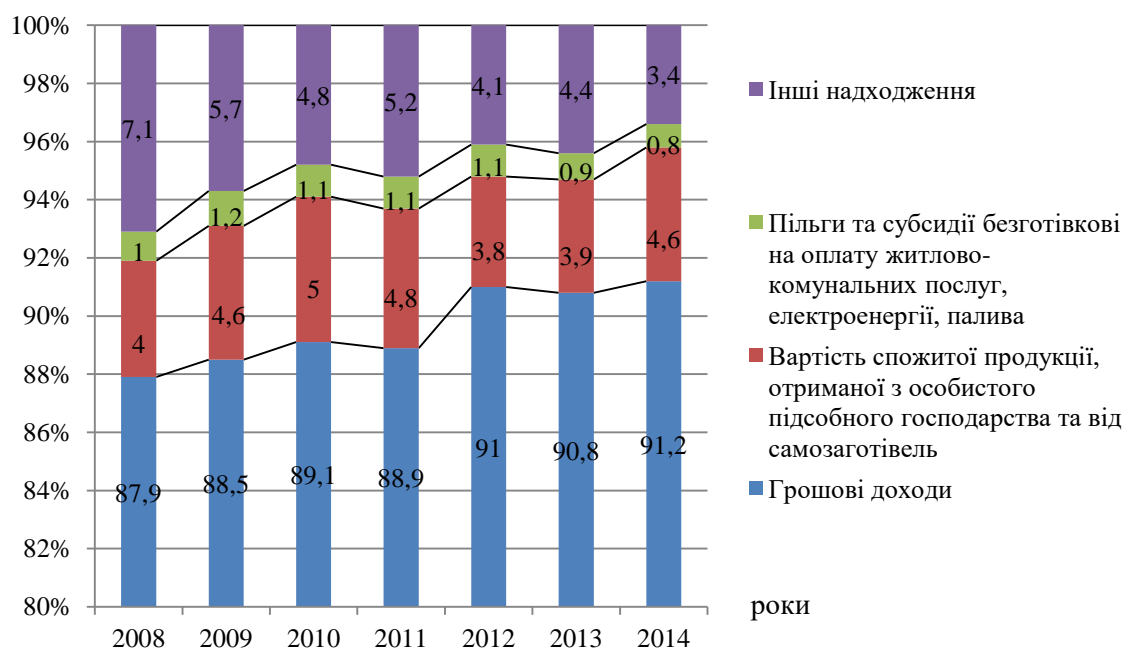


Рис. 2.1. Динаміка структури сукупних ресурсів населення України у 2008-2014 рр.*

*складено автором на основі даних Державної служби статистики України [53]

Як свідчать дані рис. 2.1., грошові доходи громадян займають найбільшу частку в структурі сукупних ресурсів. Загалом, для аналізованого періоду

характерна позитивна тенденція зростання грошових доходів у загальному обсязі сукупних ресурсів з 87,9% до 91,2%. Варто зауважити, що найменша частка грошових доходів була зафіксована в кризовому 2008 році, а найбільший приріст грошових доходів (+2,1%) спостерігався у 2012 році.

Вартість спожитої продукції від особистого підсобного господарства характеризується нестійкою динамікою, що пов'язано зі зростанням грошових доходів населення та складністю реального відображення ситуації, оскільки оцінку споживання товарів власного виробництва важко підрахувати протягом періоду дослідження. Також існує ймовірність спотворення даних в результаті оцінки цього виду ресурсів громадян на певну дату, тоді як ринкова вартість товарів, які виробляються, є змінною протягом всього року.

Безготівкові пільги, що надаються населенню, відіграють незначну роль і мало впливають на загальний обсяг сукупних ресурсів громадян, коливаючись протягом досліджуваного періоду в межах від 0,8% до 1,2%.

Інші надходження населення, що частково характеризують приховані доходи, характеризуються тенденцією до зниження із 7,1% в 2008 році до 3,4% у 2014 році. Значну частину в цих доходах займають ресурси, отримані від родичів та членів сім'ї.

Таким чином, виявлені тенденції свідчать про те, що рівень грошових доходів поступово збільшується та залежить від стану економічного розвитку країни. В кризові роки частка грошових доходів населення зменшується, натомість обсяг інших доходів компенсує падіння грошових доходів населення.

Оскільки структура сукупних ресурсів не дає повного уявлення про стан та тенденції щодо доходів населення, проведемо аналіз грошових доходів, які займають лівову частку в сукупних ресурсах. Згідно статистичних даних в Україні спостерігається тенденція щодо зростання номінальних доходів населення, що відображено в табл.2.1.

Так, впродовж 2008-2014 р.р. доходи населення України щороку зростали досить динамічними темпами і в 2013 році склали 1529406 млн. грн., що на 71542 млн.грн. або 4,8% більше попереднього року. Позитивна динаміка в 2013

році була найменшою за весь період дослідження, а в кризовому 2014 році абсолютна сума доходів громадян країни незначно збільшилась у порівнянні з 2013 роком. Збільшення абсолютного приросту доходів громадян в 2014 році відбулось попри напружену суспільно-політичну кризу й проведення антитерористичної операції, що унеможливило збір та аналіз статистичних даних з окупованих територій України.

Таблиця 2.1.

Динаміка доходів населення України у 2008-2014 роки*

млн. грн.

Рік	Доходи, всього	В тому числі				В розрахунку на 1 особу в місяць, грн.
		Заробітна плата	Прибуток та змішаний дохід	Доходи від власності	Соціальні допомоги та поточні трансферти	
2008	845641	366387	131139	28432	319683	1143,1
2009	894286	365300	129760	34654	364572	1197,7
2010	1101175	449553	160025	67856	423741	1540,5
2011	1266753	529133	200230	68004	469386	1803,2
2012	1457864	609394	224920	80769	542781	2100,5
2013	1529406	633737	240871	79217	575581	2180,6
2014*	1531070	611656	257426	92016	569972	2245,8

*складено автором на основі даних Державної служби статистики України [53]

Загалом, на фоні стабільної економічної та політичної ситуації протягом попередніх років темпи зростання доходів мали позитивну тенденцію: в 2009 році збільшення склало 5,8%, в 2010 – 23,1%, 2011р. – 15,0%, 2012р. – 15,1%, 2013р. – 6,2%. В 2014 році відбулась різка зміна багатьох макроекономічних показників, що впливають на доходи громадян, таких як інфляція, курс долара та падіння ВВП, окупація частини України, що призвело до зменшення абсолютної суми доходів громадян на 1,1% у порівнянні з попереднім роком. Таке падіння абсолютної суми доходів не є показовим, оскільки статистичні дані 2014 року, на відміну від попередніх років, не враховують АР Крим та зону проведення антитерористичної операції, що значно спотворює ці дані в процесі аналізу. Так, беручи до уваги темп приросту доходів на 1 особу в місяць, можна

прослідкувати тенденцію до зростання даного показника, в тому числі в 2014 році (+3% до попереднього року), що свідчить про зростання доходу громадян в абсолютному вимірі для окремо взятого громадянина. Зважаючи на складні умови формування та аналізу абсолютних показників, які не відображають реальної ситуації (внаслідок проведення антитерористичної операції), ми проводитимемо аналіз, виходячи із якісних і відносних показників, що характеризують рівень доходів.

Поряд зі збільшенням загальної суми доходів населення впродовж 2008-2014 рр. відбувається пропорційне збільшення темпів росту цих доходів в розрізі джерел їх формування до 2014 року, із незначним коливанням питомої ваги кожного елемента, що наведено в табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Динаміка структури і темпів росту доходів громадян України в 2008-2014 роках, %*

Роки	Заробітна плата		Прибуток та змішаний дохід		Доходи від власності		Соціальні допомоги та поточні трансферти		Всього доходів
	Питома вага в сукупних доходах	Темп росту	Питома вага в сукупних доходах	Темп росту	Питома вага в сукупних доходах	Темп росту	Питома вага в сукупних доходах	Темп росту	Темп росту
2008	43,3	31,3	15,5	37,7	3,4	41,6	37,8	39,6	35,7
2009	40,8	-0,3	14,5	-1,1	3,9	21,9	40,8	14,0	5,8
2010	40,8	23,1	14,5	23,3	6,2	95,8	38,5	16,2	23,1
2011	41,8	17,7	15,8	25,1	5,4	0,2	37,1	10,8	15,0
2012	41,8	15,2	15,4	12,3	5,5	18,8	37,2	15,6	15,1
2013	40,7	3,5	15,7	8,3	5,7	8,9	37,9	8,0	6,2
2014	39,9	-3,0	16,8	5,6	6,0	4,6	37,2	-2,8	-1,1

*складено автором на основі даних Державної служби статистики України [53]

У структурі доходів громадян найбільшу питому вагу протягом останніх семи років займає заробітна плата, що природно для сучасного стану розвитку економіки України. Частка заробітної плати в 2014 році склала 39,9%, що

менше на 0,8% від попереднього 2013 року. Варто також зазначити, що при зміні абсолютного показника доходів громадян впродовж 2008-2014 рр. майже вдвічі, питома вага заробітної плати в сукупних доходах майже не змінилась, що свідчить про стійкі економічні зв'язки та традиції економічної діяльності, певної ринкової культури, яка склалась в Україні.

Окрім заробітної плати, традиційно вагомим джерелом доходів громадян є соціальні допомоги та трансферти, які становили в 2014 році 37,2% від загальної суми доходів, що є досить високим показником, який свідчить про велику кількість населення, яке потребує підтримки держави і не може з тих чи інших причин самостійно себе забезпечувати.

Загалом заробітна плата й соціальні трансферти складають 77,1% від загальних доходів громадян, тоді як питома вага доходів від підприємницької діяльності досить низька і становила в 2014 році 16,8%, що на 1,1% більше попереднього року та свідчить про значну залежність більшості населення від роботодавців або держави, що, на нашу думку, вкрай негативне явище. Збільшення кількості доходів від підприємницької діяльності може забезпечити певну диверсифікацію доходів, зміцнити фінансовий стан громадян і збільшити особисту зацікавленість у розвитку власної господарської діяльності й досягнення фінансової самостійності. Як показують дослідження [94], величина річного підприємницького доходу найефективніше впливає на загальне зростання доходів громадян в порівнянні з іншими джерелами доходів.

Неоднозначну динаміку питомої ваги демонструють доходи від власності, котрі в 2014 році склали 6,0% від сукупних доходів, що більше на 0,3% у порівнянні з попереднім роком. Стабільне зростання абсолютних сум цього доходу займає незначну частку в питомій вазі доходів громадян і має досить нестабільну динаміку росту, яка протягом останніх двох років демонструє тенденцію до сповільнення темпів росту, що є негативною ознакою, оскільки саме в доходах від власності громадян ми вбачаємо значний потенціал збільшення та диверсифікації доходів фізичних осіб.

Досліджуючи доходи населення, прослідковуємо взаємозв'язок як обсягу сукупних доходів громадян, так і окремих їх складових із динамікою росту ВВП. На рис. 2.2. відображено динаміку змін ВВП, яка частково корелює із зміною сукупних грошових доходів населення, а їх лінії тренду фактично збігаються.

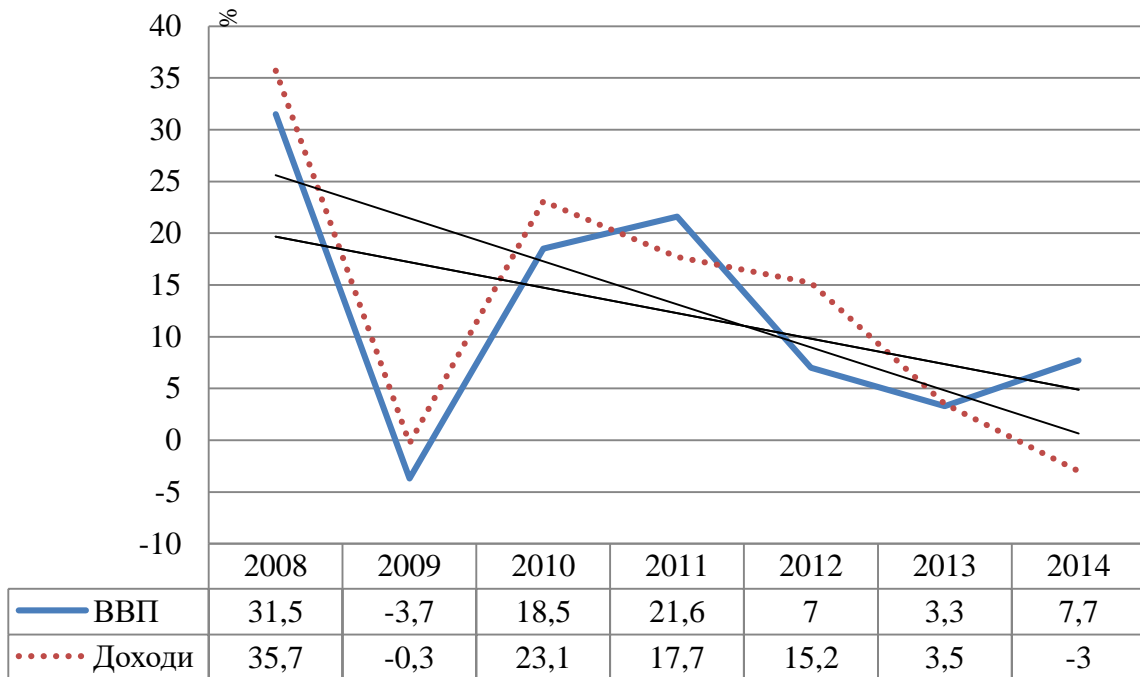


Рис. 2.2. Динаміка темпу росту сукупних доходів населення та номінального ВВП,%*

*складено автором на основі даних Державної служби статистики України [53]

Відтак можемо зробити висновок, що на грошові доходи населення значною мірою впливає загальна економічна ситуація в країні, рівень і якість перерозподілу ВВП, оскільки із зростанням цього показника збільшуються також фінансові можливості й вигоди для громадян.

З метою загального аналізу доходів населення доцільно проаналізувати реальний розмір доходів громадян, коригуючи його на рівень інфляції в країні (рис. 2.3). Відповідно, для збереження рівноваги у купівельній спроможності громадян необхідно, щоб темп приросту доходів дорівнював індексу інфляції за відповідний період, в інших випадках інфляція перекиватиме темп росту доходів, що свідчатиме про зменшення купівельної спроможності.

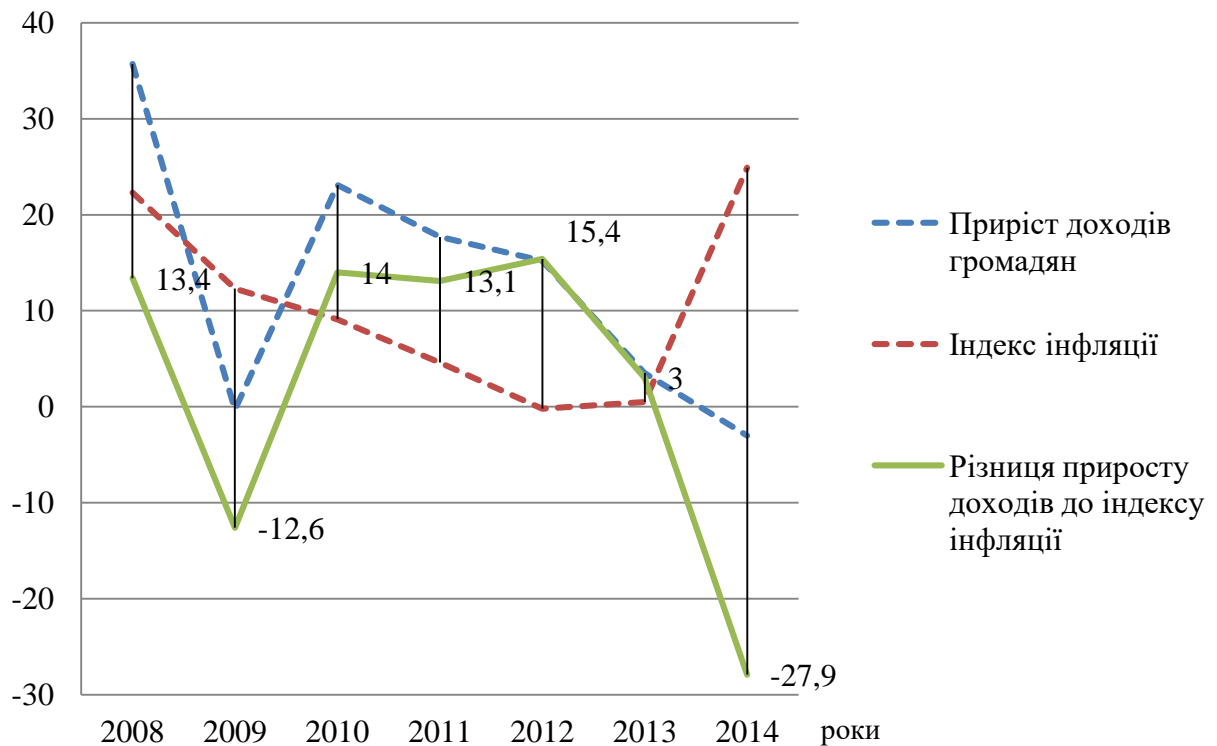


Рис. 2.3. Співвідношення темпів росту доходів населення України та індексу інфляції у 2008-2014 роках*

*складено автором на основі даних Державної служби статистики України [53]

Згідно наведених на рис. 2.3 даних можемо зробити висновок, що з точки зору офіційної статистики темп приросту сукупних доходів громадян протягом всього періоду дослідження, окрім 2009 та 2014 років, переважав темпи інфляції в країні, тобто фактично купівельна спроможність населення поступово збільшувалась. За результатами кризового 2008 року громадяни втратили 12,6% своїх доходів внаслідок інфляції, а в 2014 році індекс цін спричинив падіння сукупних доходів громадян на 27,9%. Таке падіння було спричинено, в першу чергу, знеціненням національної грошової одиниці, яке при негативному сальдо торговельного балансу значно підвищило ціни на внутрішньому ринку.

Але варто також зазначити, що, на нашу думку, офіційні дані статистики щодо індексу інфляції протягом всього періоду дослідження дещо занижені. Так, показовим є 2014 рік, коли, незважаючи на те, що споживчі ціни виросли більш ніж вдвічі, офіційний індекс споживчих цін був визначений на рівні: 0,2% - у січні, 0,6% - у лютому, 2,2% - у березні, 3,3% - у квітні, 3,8% - у травні,

1,0% - у червні, 0,4% - у липні, 0,8% - у серпні, 2,9% - у вересні, 2,4% - у жовтні, 1,9% - у листопаді, 3,0% - грудні. Тобто, формально знецінення національної грошової одиниці за 2014 р. склало лише 24,2%, що ніяк не відповідає дійсності, і, відповідно, знайшло підтвердження і в падінні обмінного курсу.

Знецінення національної грошової одиниці в Україні з 5,05 грн. за 1 дол. США станом на 01.01.2008 року до 15,76 грн. за 1 дол. США станом на 01.01.2015 року свідчить про знецінення національної валюти в 3,12 рази, тоді як доходи вирости за цей період часу з 845641 млн. грн. у 2008 році до 1531070 млн. грн. у 2014 році (тобто лише в 1,81 раза) [95]. Наведені дані дають можливість зробити висновки про неоднозначне падіння рівня доходів громадян, про що також свідчить динаміка рівня середньої та мінімальної заробітної плати в іноземній валюті за 2008-2014 роки, що наведена на рис. 2.4.

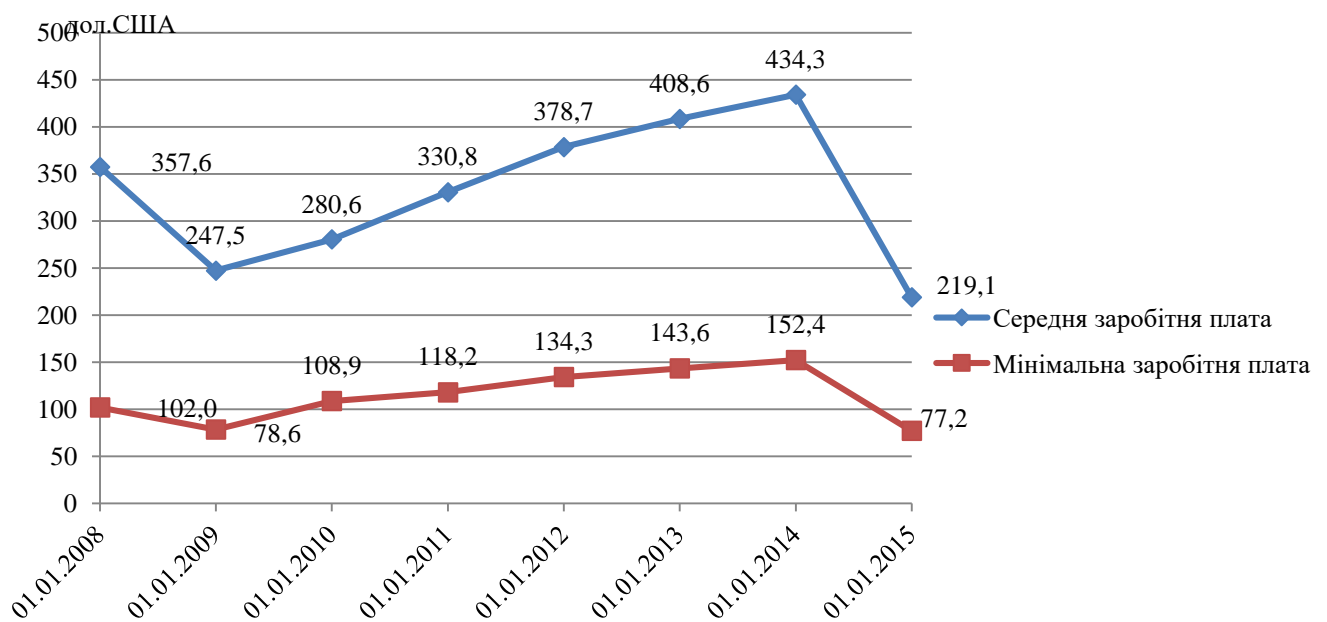


Рис.2.4. Динаміка рівня середньої та мінімальної заробітної плати в Україні в 2008-2015 роках, у дол. США*

* складено автором на основі [96]

Відповідно до наведених даних, спостерігаємо два значних падіння заробітної плати за 2008 та 2014 роки, причому в 2014 році вартість середньої та мінімальної заробітної плати досягла свого мінімуму за весь період

дослідження. У 2014 році були зафіксовані рекордно низька середня та мінімальна заробітна плата в еквіваленті до дол. США, що склало 219,1 та 77,2 дол. США відповідно.

Наведений аналіз свідчить про негативні прояви в сфері доходів, а саме про те, що:

– по-перше, впродовж останніх років намагання держави збільшити добробут громадян та зменшити рівень бідності в країні показує сумнівні результати. При дослідженні структури та динаміки доходів прослідковується негативна тенденція вирівнювання доходів населення, яка лише вирівнює загальну суму доходів відповідно до рівня інфляції, що призводить до збільшення абсолютних показників, але не змінює систему взаємозв'язків між суб'єктами господарювання та не забезпечує збільшення реальної платоспроможності і добробуту громадян;

– по-друге, загальна частка доходів, які формуються найманими працівниками та соціально вразливими верствами населення, тобто тими людьми, які фінансово залежать від держави або роботодавця, складала в 2013 році 77,1%. Такий показник досить високий і свідчить про неготовність громадян до застосування свого підприємницького хисту та неефективність ринкових механізмів стимулювання додаткового заробітку.

Результати проведеного аналізу дають можливість констатувати, що внаслідок загальної залежності української економіки від зовнішніх ризиків, особливо валютних, які в українській імпортоорієнтованій економіці мають значний вплив на добробут громадян, особисті доходи досить чутливі до цих кон'юнктурних змін та інфляційних коливань економіки. Формування доходів в таких умовах супроводжується незначним збільшенням, а в окремих періодах і зменшенням реальної вартості оплати праці громадян, що призводить до зменшення внутрішнього споживчого попиту, сповільнює ріст доходів, споживання, обсягів заощадження та інвестування приватними особами.

Дослідження джерел формування доходів громадян дає можливість оцінити ступінь розвитку фінансових відносин, в які вступають громадяни.

Дослідження показало, що найчастіше громадяни вступають у фінансові відносини зі своїм роботодавцем з приводу використання свого людського капіталу, рідше в фінансові відносини з державою щодо його відновлення. Набагато пасивніше, згідно офіційної статистики, громадяни взаємодіють в рамках вироблення валового продукту шляхом ведення підприємницької діяльності, що, на нашу думку, є дещо суперечливим. Так, органи статистики до заробітної плати зараховують дохід, отриманий підприємцями та вказаний в декларації про доходи фізичної особи-підприємця, що, відповідно, збільшує частку першої й знижує показники другого джерела доходів. Дану тезу частково підтверджує дослідження структури ВВП за розподільчим методом, згідно якого частка заробітної плати у ВВП у 2013 році становила 52,8%, що склало 767553 млн. грн., тоді як у доходах населення вона склала 633737 млн. грн. Така невідповідність спричинена недосконалістю статистичних методів оцінки доходів населення та підтверджує факт викривлення суми доходу у вигляді заробітної плати, в тому числі через зарахування до неї підприємницького доходу.

З іншого боку, невелика частка підприємницького доходу в загальній структурі доходів громадян спричинена приховуванням справжньої суми отриманих прибутків підприємцями з метою ухилення від сплати податків, в тому числі і при нарахуванні заробітної плати, частина якої виплачується «в конвертах». Так, в Україні за рахунок існування тіньової економіки, розмір якої за даними дослідження видання Інформаційного вісника Представництва Європейського союзу в Україні [96], складає 46,8% від офіційного показника ВВП, що є найвищим показником в Європі. Відповідно, реальна структура джерел формування доходів з врахуванням тіньових доходів значно зміщена в сторону підприємницького доходу та заробітної плати, зменшуючи частку соціальних виплат і трансфертів у загальній структурі доходів населення.

Проведений аналіз доходів громадян України дає можливість зробити висновок, що, незважаючи на офіційні дані Державної служби статистики України, яка фіксує темп приросту доходів на рівні 3%, реальний стан справ

свідчить про значно більше падіння рівня забезпеченості громадян країни в цілому. Реальне падіння доходів населення на основі даних НБУ в 2014 році становить 8,4%, тоді як за нашими розрахунками на основі офіційної статистики таке падіння складає 27,9% за 2014 рік, що є мінімально можливим в умовах занижених показників інфляції. Так, на основі аналізу рівня заробітних плат, можна сказати, що цей вид доходу громадян станом на 2014 рік менший ніж в кризовому 2008 році відносно своєї купівельної спроможності. Це вкрай негативне явище в економіці нашої країни, яке має як об'єктивні фактори такого падіння (анексія АР Крим, військові дії на території України), так і суб'єктивні (незважену політику НБУ, високий рівень корупції та тіньової економіки, низький рівень економічної грамотності й активності населення).

Як уже зазначалося, значний вплив на обсяг і структуру доходів населення в Україні має тіньова економіка. Так, за офіційними даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі, тіньова економіка в Україні за результатами 2014 року сягнула 42% ВВП, зрісши на 7% в порівнянні з 2013 роком [94].

Тіньові доходи громадян не лише впливають на динаміку доходів населення, але є й джерелом глибокої нерівномірності розподілу доходів між різними верствами населення за рівнем доходів, наростання соціальних протиріч. Так, згідно аналітичного огляду Міністерства економічного розвитку і торгівлі, обсяг тіньового сектора української економіки становить як мінімум 350 млрд. грн.. на рік, що розподіляється наступним чином: 170 млрд. грн. становить зарплата в «конвертах», 100 млрд. грн. – доходи власників активів, 35 млрд. грн. неофіційні платежі, 45 млрд. грн. – основні засоби, матеріальні ресурси і послуги тіньового сектора [97].

Найбільшу частку тіньової економіки складає «прихована» заробітна плата, що виплачується внаслідок ухилення від оподаткування та в сфері неформальної зайнятості. Значну частину неформальних доходів формує трудова міграція населення. В умовах відкритої економіки цілком

закономірним джерелом тіньових доходів населення є притік капіталів з-за кордону, як форма оплати праці нелегальних мігрантів.

Так, за різними оцінками експертів, кількість трудових мігрантів оцінюється в рамках від 1 млн. осіб до 7 млн. осіб [98]. За даними офіційної статистики 1,2 мільйона українців є трудовими мігрантами. Про це свідчать дані модульного вибіркового обстеження населення з питань трудової міграції, яке проводилось у квітні – червні 2014 р. Державною службою статистики України та Інститутом демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України і в рамках проекту Європейського Союзу "Ефективне управління трудовою міграцією та її кваліфікаційними аспектами" [99]. За даними Національного банку України, у 2014 році, порівняно з попереднім, обсяги приватних грошових переказів із-за кордону зменшились на 24,0% і склали 6,5 млрд. дол. США, але у відношенні до ВВП обсяг переказів збільшився до 4,9%. Статистику грошових переказів згідно даних НБУ у 2010-2014 роки наведено у табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Динаміка та структура грошових переказів з-за кордону фізичними особами впродовж 2010-2014 років*

Показник	2010 р.		2011 р.		2012 р.		2013 р.		2014р.	
	млн. грн.	Питома вага, %	млн. грн.	Питома вага, %	млн. грн.	Питома вага, %	млн. грн.	Питома вага, %	млн. грн.	Питома вага, %
Через коррахунки банків	2959	50,5	3252	46,3	3278	43,6	3293	38,6	2410	37,1
Через міжнародні платіжні системи	2126	36,3	2804	39,9	3213	42,7	4084	47,8	3190	49,2
Неформальними каналами	777	13,3	963	13,7	1035	13,8	1160	13,6	889	13,7
Всього	5862	100,0	7019	100,0	7526	100,0	8537	100,0	6489	100,0

* складено автором на основі даних Національного банку України [100]

Поступова тенденція до збільшення переказів коштів мігрантами через офіційні платіжні системи з 2010 року змінилась на негативну в 2014 році. За

оцінками Національного банку України, обсяги коштів, що надійшли в країну неформальними каналами, за 2014 рік становили 0,9 млрд. дол. США, або 13,7% від загальних обсягів грошових переказів в Україну, що викликає сумнів у достовірності таких даних. Причиною цьому є два фактори: перший – внаслідок складної соціально-економічної ситуації кількість нелегальних мігрантів в Україні збільшилась [101], що мало б також збільшити і кількість переказів з-за кордону; другий – знецінення національної валюти та обмеження валютних операцій через офіційні джерела значно підірвали довіру до банків і платіжних систем. В такій ситуації природним є падіння переказів через офіційні канали й збільшення неформальних переказів, що не знайшло свого відображення в офіційній статистиці НБУ. За оцінками експертів [98; 99; 101] неформальні обсяги переказів перевищують дані офіційної статистики в 15-25 раз і складають від 13 до 22 млрд. дол. США.

З фінансової точки зору, трудова міграція – явище досить позитивне, але лише за умови ефективного управління міграційними процесами. За даними Світового банку, зростання грошових переказів на 10% призводить до зниження на 3,5% кількості населення, що живе за межею бідності, а надходження від заробітчан розглядаються як одне з найважливіших джерел фінансування національних економік країн, з яких походять мігранти [102]. Вивчення даної складової грошових доходів є надзвичайно важливим у розрізі накопичення грошових коштів і подальшого їх використання громадянами для заснування власного бізнесу чи будь-якого іншого напрямку інвестування вже безпосередньо на території України.

Трудова міграція – це об'єктивний процес, зумовлений низьким рівнем доходів населення, яке шукає додаткових шляхів заробітку або вищого рівня оплати праці за межами України. Адже статистика свідчить, що значна частина населення України перебуває за межею бідності, оскільки доходи 16,3% громадян менші за прожитковий мінімум, а 24,1% населення знаходиться на межі бідності, отримуючи від 1201 грн. до 1560 грн. доходу, що межує із прожитковим мінімумом (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

**Структура загальних доходів населення в міських поселеннях
та сільській місцевості в Україні у 2014 році, % [53]**

Сума грошових доходів в місяць, грн.	Все населення	В тому числі, які проживають			
		У міських поселеннях			Сільська місцевість
		великі міста	малі міста	всього	
До 480	0,3	0,1	0,2	0,1	0,5
481-840	3,1	0,9	2,6	1,6	3,1
841-1200	12,9	6,4	13,6	9,3	13,7
1201 – 1560	24,1	19,3	24,3	21,4	27,9
1561 - 1920	19,3	20,5	19,6	20,1	21,7
1921-2280	13,7	15,0	14,1	14,7	13,2
2281-2640	8,9	11,6	9,7	10,8	7,9
2641-3000	6,1	7,8	5,9	7,0	5,3
3001-3360	4,1	6,0	3,8	5,1	2,4
3361-3720	2,0	3,4	2,3	3,0	1,4
Понад 3721	5,5	9,0	3,9	6,9	2,9

У міських поселеннях кількість населення, що отримує дохід на одну особу на рівні прожиткового мінімуму, складає 32,4%, тоді як у сільській місцевості – 45,2%. Громадяни України, що проживають в сільській місцевості, отримують менше доходів, ніж міське населення. Відповідно до табл. 2.4 можемо прослідкувати тенденцію щодо переважання питомої ваги сільського населення, що отримує дохід до 1920 грн., над міським. У свою чергу, громадяни, що отримують дохід більше зазначеної суми, частіше проживають саме в містах.

Відтак можемо стверджувати, що рівень доходів громадян в Україні досить низький, оскільки 40,4% населення знаходяться поряд із межею бідності або за нею. Також прослідковується значна градація таких осіб в міських та сільських поселеннях, що обумовлюється різною структурою джерел отримання доходів. В сільській місцевості, з одного боку, значну частку в доходах громадян займають доходи від підсобного виробництва, які часто не

підлягають статистичним дослідженням або не мають адекватного грошового вираження, а з іншого – рівень оплати праці за виконання однієї і тієї ж професійної діяльності у сільській місцевості є нижчим, ніж у містах, що свідчить про залежність рівня доходу від місця проживання громадян.

Аналіз рівня середньодушових доходів свідчить, що при середній заробітній платі в Україні у 2014 році в розмірі 3455 грн. лише 7,5% населення отримувало доходи більші за цей показник, в т.ч. серед міського населення – 9,9%, серед сільського – 4,3% [53]. Така ситуація викликає інтерес з огляду на те, що заробітна плата в 2014 році формувала 39,9% доходів населення. Враховуючи також той факт, що соціальні допомоги населенню переважно встановлюються в залежності від прожитого мінімуму на одну особу відповідного віку та рідко переважають розмір середньомісячної заробітної плати, виникає питання: яким чином та за рахунок яких доходів і груп населення середньомісячна заробітна плата в Україні склала 3455 грн.? Для відповіді на це питання проаналізуємо доходи громадян за децильними групами населення в табл. 2.5.

Дані табл. 2.5 свідчать, що 22,1% населення України отримують високі доходи, що суперечить попередньо проведеному аналізу, в якому виявлено, що лише 7,5% населення отримує високий дохід. Причиною таких розбіжностей є різні підходи до методології статистичного аналізу та непорівнянність показників, оскільки для дослідження фінансів населення використовуються різні підходи та критерії порівняння. Недоліком даного методу оцінки в децильних групах є саме їх розподіл. Зіставляючи дані таблиць 2.4. та 2.5, можна дійти висновку, що Державна служба статистики України включила в 10-ту децильну групу громадян, дохід яких більший за 2281 грн., що, на нашу думку, є досить суперечливим при середній заробітній платі в розмірі 3455 грн. і не відображає реальної картини дисбалансу доходів між різними групами населення.

Таблиця 2.5.

**Структура загальних доходів населення України
за децильними групами в 2014 році, % [53]**

Децильні групи населення	Все населення	В тому числі, які проживають			
		У міських поселеннях			Сільська місцевість
		великі міста	малі міста	всього	
Перша (з найменшими доходами)	4,4	4,8	4,5	4,5	4,4
Друга	6,1	6,0	6,0	6,0	6,1
Третя	6,8	6,8	7,0	6,9	7,3
Черверта	7,5	7,5	7,8	7,6	8,1
П'ята	8,3	8,3	8,5	8,4	8,8
Шоста	9,2	9,2	9,6	9,2	9,5
Сьома	10,3	10,3	10,4	10,3	10,4
Восьма	11,7	11,7	11,7	11,7	11,8
Дев'ята	14,0	13,8	14,0	13,9	13,7
Десята (з найбільшими доходами)	22,1	21,6	20,5	21,5	19,9
Індекс Джині	0,251	0,240	0,232	0,241	0,223

Дане припущення підтверджує коефіцієнт Джинні, який показує ступінь концентрації доходу та дозволяє виявити ступінь нерівності його розподілу між групами населення країни. При рівномірному розподілі цей коефіцієнт буде наближатись до нуля, а збільшення до одиниці відповідатиме збільшенню розриву в доходах між різними верствами населення. В Україні у 2014 році значення коефіцієнту Джинні є досить прийнятним і складає 0,223, тоді як в більш розвинутих країнах, де розподіл доходів справедливіший, цей показник становить: 0,259 – в Швеції, 0,295 – в Німеччині, 0,305 – в Польщі та 0,378 – в США. Тобто, згідно офіційної статистики, Україна – одна із передових країн щодо справедливості й рівномірності розподілу доходів у суспільстві, що є доволі дискусійним з практичної точки зору. Державна служба статистики

зараховує до найбагатшої децильної групи осіб, які мають менший дохід, ніж середньомісячна заробітна плата в державі, тим самим викривляючи інформацію про реальний розподіл доходів. Так, за експертними оцінками, 60% населення України належать до бідного класу, 20% – до середнього та 20% – до багатого при співвідношенні доходів 10% найбіднішого населення до найбагатшого 1 до 40 [104, с.417-426]. Також варто зауважити, що такий розподіл населення вірний лише за показниками середньої заробітної плати в національній валюті, тоді як за середнім світовим рівнем доходів в дол. США і з врахуванням обсягу тінювих доходів населення, нерівномірність розподілу та розшарування суспільства на класи відрізняться від офіційної статистики в рази, тому подальше дослідження та оптимізація методів оцінки доходів залишається перспективним напрямком подальших наукових досліджень.

Розподіл та рівень доходів громадян залежить не тільки від місцевості, у якій вони живуть, але й від економічного розвитку регіону в цілому та галузі їх професійної діяльності. Середньомісячний сукупний дохід громадян в адміністративно-територіальному розрізі подано в табл. 2.6.

Таблиця 2.6.

**Середньомісячна заробітна плата громадян в 2014 році
(адміністративно-територіальний зріз)***

Область	Сума, грн.	У % до середньомісячної заробітної плати по Україні	Відхилення до попереднього року	
			Сума, грн.	Частка, %
1	2	3	4	5
Україна	2129	100	74	0
Вінницька	2025	95,1	178	5,2
Волинська	1847	86,7	35	-1,4
Дніпропетровська	2119	99,5	68	-0,3
Донецька	2012	94,5	-366	-21,2
Житомирська	1982	93,1	115	2,2
Закарпатська	2071	97,3	257	9,0
Запорізька	2209	103,8	234	7,7
Івано-Франківська	1944	91,3	191	6,0

Продовження табл.2.6

Київська	2164	101,6	103	1,4
Кіровоградська	1939	91,1	17	-2,4
Луганська	1996	93,7	-110	-8,7
Львівська	2052	96,4	167	4,7
Миколаївська	2109	99	143	3,4
Одеська	2339	109,8	205	6,1
Полтавська	2225	104,5	146	3,4
Рівненська	1788	84	124	3,0
Сумська	1937	91	130	3,1
Тернопільська	1782	83,7	58	-0,2
Харківська	2214	104	147	3,4
Херсонська	1978	92,9	258	9,2
Хмельницька	1874	88	31	-1,7
Черкаська	1985	93,2	18	-2,5
Чернівецька	2085	97,9	237	8,0
Чернігівська	2108	99	85	0,6
м.Київ	2757	129,5	-393	-23,8

*складено автором на основі даних Державної служби статистики України [53]

Середньомісячна заробітна плата на одну особу в 2014 році зросла лише на 74 грн., хоча в більшості областей України прослідковується збільшення абсолютних сум доходу в порівнянні з 2013 роком. Так, найбільше зростання доходів громадян на рівні 8-9% зафіксовано у Закарпатській, Херсонській та Чернівецькій областях, а найбільше падіння доходів – у м. Києві та Донецькій області.

Громадяни більшості областей не отримують дохід на рівні середнього по Україні, що свідчить про певну диференціацію рівня доходу громадян в залежності від економічного розвитку та географічного розташування регіону проживання. Відтак, лише 5 великих областей України отримують дохід вище середнього, демонструючи позитивну динаміку збільшення доходів громадян, та м. Київ, в якому, попри перевищення середнього рівня доходів по країні, спостерігається падіння доходів у порівнянні з попереднім роком на 23,8%.

Виявлені розбіжності в отриманні доходу населенням в залежності від місця проживання зумовлені об'єктивною причиною – різноманітністю економічного розвитку регіонів. В Україні спостерігається також суттєва

галузева диференціація доходів населення (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

**Середньомісячна заробітна плата за видами економічної діяльності
у 2012-2014 роках***

Вид діяльності	2012 рік		2013 рік		2014 рік		Темп росту	
	млн. грн.	У % до середньої з/п	млн. грн.	У % до середньої з/п	млн. грн.	У % до середньої з/п	2013/2012	2014/2013
Сільське господарство та пов'язані з ним послуги	2094	64,1	2344	67,6	2556	74,0	11,9	9,0
Промисловість	3497	107,1	3774	108,8	3988	115,4	7,9	5,7
Будівництво	2543	77,9	2727	78,6	2860	82,8	7,2	4,9
Торгівля; ремонт предметів особистого вжитку	2739	83,9	3049	87,9	3439	99,5	11,3	12,8
Діяльність готелів та ресторанів	2020	61,9	2195	63,3	2261	65,4	8,7	3,0
Діяльність транспорту та зв'язку	3405	104,3	3582	103,2	3768	109,1	5,2	5,2
Фінансова діяльність	6077	186,1	6326	182,3	7020	203,2	4,1	11,0
Операції з нерухомим майном	2384	73,0	2786	80,3	3090	89,4	16,9	10,9
Державне управління й оборона	3432	105,1	3719	107,2	3817	110,5	8,4	2,6
Освіта	2532	77,5	2696	77,7	2745	79,5	6,5	1,8
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2186	67,0	2351	67,8	2441	70,7	7,5	3,8
Діяльність у сфері культури та спорту, відпочинку та розваг	3017	92,4	3343	96,3	3626	104,9	10,8	8,5
Середня заробітна плата по всіх галузях	3265	100,0	3470	100,0	3455	100,0	6,3	-0,4

*складено автором на основі даних Державної служби статистики України [53]

Так, протягом досліджуваного періоду спостерігається ріст заробітної плати в низькооплачуваних галузях економіки до її середнього рівня, але при цьому зберігається дисбаланс співвідношення між найнижчою та найвищою зарплатою, який становить в 2012 році – 3,0 рази, в 2013 році – 2,88 та в 2014 році – 3,10. В Україні також спостерігається традиційно низький рівень оплати праці в ряді галузей: готельному та ресторанному бізнесу, сільському господарству, охороні здоров'я та освіті. В цих галузях рівень заробітної плати складає в середньому 61-72% від середнього рівня оплати праці по Україні. Попри низький рівень оплати праці, в цих галузях у 2014 році спостерігається також і зниження темпів приросту заробітної плати, що є негативним явищем та свідчить про подальше зберігання дисбалансу між галузями економіки.

Галузева диференціація заробітної плати об'єктивна внаслідок різної важкості та умов праці, необхідності залучення фізичних та інтелектуальних сил для її виконання, однак таке відхилення повинно мати незначний розмір для попередження формування класового розшарування суспільства й зменшення протистояння між різними соціальними групами населення.

Важливою проблемою, на нашу думку, є певні диспропорції у заробітній платі по галузях, що не виражає реальних затрат фізичної та розумової праці вкладених у створення тих чи інших товарів чи послуг, а формування рівня заробітної плати відбувається за належністю до певної сфери економічної діяльності. Несправедливою, на нашу думку, є оплата праці працівників сільського господарства, які впродовж 2012-2014 років отримують заробітну плату, яка не відповідає тим зусиллям, які докладаються в процесі цієї діяльності. Такий рівень оплати праці в нашій країні робить не привабливим аграрний сектор економіки для громадян і негативно впливає на його розвиток в Україні – державі, яка має значні сільськогосподарські конкурентні переваги в порівнянні з іншими державами світу, в тому числі і країнами Європейського союзу, з якими проводиться тісна співпраця щодо інтеграції.

Також важливою проблемою в даному контексті є належна оцінка праці працівників галузі освіти та охорони здоров'я, на підготовку яких витрачається

багато матеріальних та інтелектуальних затрат, а заробітна плата залишається однією із найменших за галузями економічної діяльності та відповідно складає 79,5 та 70,7% від середньої по Україні. З гуманістичної точки зору досить дивним видається той факт, що праця, пов'язана із рятуванням людських життів, оцінюється менше, ніж надання послуг з ремонту, державного управління чи сфери розваг. Низький рівень оплати праці в цих галузях, на нашу думку, є однією із основних причин розвитку корупції в цих галузях економіки. Висока залежність від державної політики зайнятості та оплати праці за рахунок коштів бюджету, який не визначає критеріїв і стимулів для саморозвитку, а здійснює прирівняння заробітної плати у відповідність до тарифних розрядів, на нашу думку, не зовсім ринковий механізм, який виключає систему стимулів для більш якісної роботи за відповідну винагороду у вигляді доплат до заробітної плати.

Вважаємо, що розподіл доходів за галузями не відображає повної картини градації рівня заробітної плати, оскільки не враховує тіньових доходів у галузях, які також різняться в залежності від їх походження: чи це доходи у вигляді хабарів і неправомірної вигоди (що більш характерно для сфери державного управління), чи від ухилення від оподаткування (будівництво, готельно-ресторанний бізнес, торгівля).

На жаль, підвищення рівня заробітної плати у бюджетній сфері надзвичайно залежить від фінансових можливостей бюджету, що призводить до падіння престижу роботи в цих сферах та стимулює до пошуку альтернативних шляхів отримання доходів громадянами.

У свою чергу, оплата праці в комерційному секторі економіки є більш гнучкою до вимог працівників та дає більші можливості громадянам для збільшення власних доходів у вигляді заробітної плати, про що також свідчать більші темпи приросту оплати праці у 2012-2014 роках в цих галузях у порівнянні з державним сектором економіки. Попри це, перенасиченість кадрами певних галузей економіки, складна економічна ситуація в країні та високий рівень безробіття (в 2014 році – 9,3%) призводить до врівноваження

рівня заробітної плати, особливо для низькокваліфікованих працівників різних галузей, тоді як заробітна плата висококваліфікованого персоналу та приватних підприємців має значно більшу амплітуду рівня винагороди за працю.

Внаслідок диференціації за галузями економіки в Україні існує відмінність у заробітній платі по регіонах, яка значно впливає на сукупні доходи громадян в розрізі адміністративно-територіальних одиниць. Різний економічний розвиток в розрізі областей та особливості ведення господарства у містах та селах призводить до диспропорцій у їх розвитку, сприяючи формуванню потоків внутрішньої міграції населення та експорту податків, тобто сплати податкових платежів не за місцем проживання чи фактичної роботи, а за місцем реєстрації юридичної чи фізичної особи, що пришвидшує розвиток великих міст та розвинутих регіонів у порівнянні із депресивними територіями. Це є значною соціальною проблемою й призводить до додаткових бюджетних втрат і гальмування зростання добробуту в країні.

Процес соціально-економічного розшарування суспільства має у своїй основі цілий ряд об'єктивних і суб'єктивних причин, які були відмічені нами вище. Зміни в доходах населення і розшарування громадян, в залежності від їх фінансової забезпеченості, приводять до негативних наслідків. Відокремлення частини суспільства, що знаходиться за межею бідності, є неприпустимим в розвиненому суспільстві. Відбувається моральне й економічне розшарування суспільства, втрачається спільність цілей, інтересів, відчуття здорового патріотизму. В результаті поділу суспільства виникають міжрегіональні і навіть міжнаціональні суперечності, що приводить до руйнування єдності України. Відбувається відтік кваліфікованих працівників із соціально важливих, наукоємних сфер трудової діяльності у сфери із більшим рівнем заробітної плати, що не вимагають відповідних знань. В результаті погіршується освітній, культурний потенціал суспільства, наукоємні галузі деградують, необхідність та потреба в освітніх послугах падає. В результаті низького рівня життя знижується трудова активність населення, погіршується здоров'я, знижується народжуваність, що призводить до демографічних криз. Вважаємо, що

нерівність доходів громадян та їх низький рівень є причиною соціально-економічних криз та національної безпеки країни в цілому. Тому в подальшому нами буде здійснено аналіз зарубіжного досвіду управління доходами громадян, зменшення диспропорцій рівня доходів населення та сформовано пропозиції щодо підвищення сукупного рівня доходу в Україні.

2.2. Особисті витрати громадян: сутнісно-аналітичний аспект

Доходи, отримані членами домашнього господарства в процесі їхньої діяльності, не є самоціллю життя людини, а лише засобом, за допомогою якого вона може задовольняти частину своїх матеріальних і духовних потреб в ринковій економіці. Саме задоволення особистих потреб людини є основним завданням її господарської діяльності. В процесі своєї життєдіяльності людина задовольняє досить різні свої потреби, починаючи від фізіологічних, тобто потреб в їжі, житлі, відпочинку, і закінчуючи соціальними та духовними потребами. Однією із найвідоміших класифікацій потреб є піраміда А.Маслоу, в якій вчений розділив всі потреби людини на фізіологічні, безпеки, соціальні, поваги та самовираження. «Я абсолютно переконаний, що людина живе хлібом єдиним тільки в умовах, коли хліба немає, – роз'яснював Маслоу, – але що трапляється з людськими прагненнями, коли хліба вдосталь і шлунок завжди повний? З'являються більш високі потреби, і саме вони, а не фізіологічний голод, управляють нашим організмом. У міру задоволення одних потреб виникають інші, все більш і більш високі. Так поступово, крок за кроком, людина приходять до потреби в саморозвитку – найвищої з них» [75, с.435].

Проблемою задоволення різноманітних потреб людини та розподілу її доходів на споживання і заощадження займалися різні вчені, які представляли майже всі течії світової економічної науки, серед них: Дж.М.Кейнс, С.Кузнець, А.Маршал, М.Фрідмен, Ф.Модільяні, Г.Беккер та інші.

Задоволення особистих потреб людини може відбуватись через використання двох механізмів накопичення благ: перший – шляхом

використання заощадження або отримання в результаті трудової діяльності грошових та матеріальних благ; другий – шляхом особистого натурального та духовного самозабезпечення за рахунок індивідуальної трудової та соціальної діяльності.

Особисті витрати можна охарактеризувати як сукупність грошових і матеріальних затрат, які використовуються для задоволення потреб людини для забезпечення її життєдіяльності та формування людського капіталу [105, с.62].

Сукупні особисті витрати включають фактично сплачені грошові витрати, вартість натуральних надходжень, суми пільг та безготівкових трансфертних платежів. Основними складовими сукупних витрат особи є споживчі й неспоживчі витрати [106, с.23].

Споживчі сукупні витрати складаються з грошових витрат, а також вартості спожитих людиною продуктів, отриманих з особистого підсобного господарства, суми пільг і безготівкових субсидій на оплату житла, комунальних послуг, суми безготівкових пільг на оплату послуг зв'язку, проїзд у транспорті окремих категорій громадян, безготівкових пільг і дотацій на путівки для лікування, оздоровлення та відпочинку, на оплату ліків, медичних послуг тощо [28, с.231].

Згідно Економічного словника-довідника, особисті споживчі витрати – це «частина особистих доходів громадян, що залишається після виплати податків і відкладання певної частини доходу на нагромадження» [45].

Неспоживчі сукупні витрати включають грошові й негрошові витрати людини на допомогу родичам та іншим особам, витрати на купівлю нерухомості, капітальний ремонт, будівництво житла й господарських будівель, придбання акцій, сертифікатів, валюти, відкриття вкладів у банківських установах, виплату аліментів, сплату податків та інших обов'язкових платежів, суми повернених боргів [107, с.256].

Звернемо увагу на те, що за даною класифікацією неспоживчі витрати фактично включають в себе заощадження громадян, що, на нашу думку, не зовсім доцільно, оскільки вважати витратами вкладення коштів на депозит,

придбання акцій або відкладення частини грошових чи дорогоцінних матеріальних ресурсів на «чорний день» за своєю суттю не є витратами, а лише тимчасовим обмеженням у їх використанні протягом певного періоду часу. Лише після їх безпосереднього використання на конкретні особисті потреби, вони стануть витратами.

Споживчі витрати в країнах з розвинутою економікою класифікуються таким чином: витрати на товари довгострокового користування (строк служби понад 1 рік і більше); витрати на товари короткострокового користування (строк служби товару менше 1 року); витрати на послуги. [108, с.64]. До товарів довгострокового користування належать будинки, авто, меблі тощо. Більшість продуктів харчування і предметів одягу становлять товари короткострокового використання. Для розвинутих країн характерне зменшення питомої ваги витрат на харчування (при удосконаленні його складу за рахунок високоякісних і висококалорійних продуктів) і збільшення витрат на товари довгострокового користування та послуги. В Україні структура споживчих витрат характеризується високою питомою вагою витрат на харчування і дуже низькою питомою вагою на послуги [109].

Також витрати класифікують за напрямками їх використання відповідно до цільового призначення, яке може бути різноманітним, тому класифікація буде залежати від ступеня необхідного «подрібнення» витрат, які, на нашу думку, можна загалом згрупувати в наступні 4 групи: споживчі, інвестиційні, обов'язкові та добровільні. До споживчих витрат віднесемо витрати на придбання товарів та послуг першої необхідності, які переважно мають короткостроковий характер; до інвестиційних витрат належать витрати на придбання цінних паперів, купівлю власності з метою отримання прибутку, депозитні операції, певні види страхування, придбання предметів довгострокового вжитку; до податкових витрат відносимо зобов'язання щодо сплати податків та зборів, внески на соціальне страхування, аліменти і т.п.; інші витрати включають різні види добровільних пожертвувань, допомоги родичам чи знайомим, певні організаційні внески і т.д.

Цілком доцільним вважаємо виділення в групу обов'язкових витрат, що здійснюються на користь держави. Доречність такого підходу до групування особистих витрат зумовлена важливістю дослідження зміни відносин громадянами та державою саме в умовах розвитку особистих фінансів. Крім того, окреме групування податків й обов'язкових платежів, що їх сплачує громадянин, надасть можливість більш чіткого представлення тієї сукупності грошових коштів, що вже безпосередньо надходять у розпорядження людини та формують основу її життєдіяльності, адже сума коштів, якою може розпоряджатися особа на власний розсуд (чи то на поточне споживання, чи то на здійснення заощаджень), менша від суми отриманих доходів на величину сплачених податків та зборів.

Рівень доходів і структура витрат громадян тісно взаємопов'язані. Вперше це дослідив Е. Енгель, який стверджував, що зі зростанням доходу частка витрат на харчування зменшується; витрати на одяг, житло, опалення й освітлення змінюються порівняно менше, несуттєво; а частка витрат на задоволення культурних та інших нематеріальних потреб помітно збільшується. Потреби споживачів задовольняються від простіших (актуальних) до вищих залежно від доходів. Сім'ї з низькими доходами витрачають більшу частину своїх доходів на харчування, одяг, житло [110, с.23]. Ця закономірність, яка отримала назву "закон Енгеля", визначає еластичність попиту щодо доходу.

Фінансовий стан громадян найдоцільніше було б оцінювати за розміром доходу, адже саме цей показник є найбільш об'єктивним і доволі просто інтерпретується (чим вищим є рівень доходів, тим кращим вважається його фінансовий стан). Проте, як показує світовий та вітчизняний досвід, для більш точної оцінки реального фінансового стану особи доцільніше використовувати не стільки рівень доходів (частину яких під час проведення обстеження можна приховати), скільки рівень грошових витрат.

Дослідження фахівців свідчать, що в середньому витрати населення України перевищують його доходи на 42% за рахунок використання тіньових доходів, які не відображає офіційна статистика [111, с. 125].

Слід відзначити, що протягом досліджуваного періоду, згідно офіційних даних Державної служби статистики України, спостерігається перевищення сукупних доходів над сукупними витратами.



Рис. 2.5. Обсяг сукупних доходів та витрат на 1 особу в Україні за 2008-2014 роки*

*складено автором на основі даних Державної служби статистики України [53]

У 2014 році різниця між цими показниками склала 245,3 грн. або 11,3% від величини сукупних доходів. Водночас потрібно зазначити, що до сукупних доходів включено частину негрошових доходів, які отримуються громадянами внаслідок самозайнятості або допомоги від родичів, що значно впливають на дане співвідношення. Так, якщо досліджувати сукупні доходи без частини натуральних доходів, то дане співвідношення зменшиться до 93,4 грн. на одну особу, які фактично використовуються громадянами для заощадження, що буде складати незначну частку (4,3%) від їхніх сукупних доходів.

Однак також варто зазначити, що загальна сума особистих доходів щороку збільшується значними темпами (окрім післякризового 2009 та 2014 років, в яких приріст склав лише 2,6% до попереднього року, хоча 2013 року приріст доходу склав 10,8%). Сукупні витрати, в свою чергу, збільшились на 6,4% в 2014 році та на 6,3% в 2013 році в порівнянні з попередніми періодами, що

свідчить про те, що протягом 2014 року витрати громадян зросли більшими темпами, ніж їх доходи. А це негативна тенденція, оскільки зменшується частка заощаджень в економіці та «запас міцності», який ці заощадження формували. Водночас, якщо скоригувати дані значення на індекс споживчих цін, то приріст доходів протягом аналізованого періоду буде дещо переважати індекс інфляції, а у 2014 році взагалі буде відставати на 21,2%.

Основним видом витрат громадян протягом досліджуваного періоду є витрати на споживання, частка яких протягом останніх років зросла та в 2014 році склала 91,6% від сукупних витрат громадян (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

**Структура споживчих витрат громадян України
у 2008-2014 роках, % [53]**

Структура сукупних витрат	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Сукупні витрати в середньому за місяць у розрахунку на одну людину, грн.	1015,7	1059,3	1186,4	1637,9	1702,3	1810,4	1927,6
Споживчі сукупні витрати, т.ч.:	86,2	87,8	90,0	90,2	90,9	90,2	91,6
продукти харчування та безалкогольні напої	48,9	50,0	51,6	51,3	50,2	50,1	51,9
алкогольні напої, тютюнові вироби	2,2	3,2	3,3	3,4	3,5	3,5	3,4
непродовольчі товари та послуги	35,1	34,6	35,1	35,5	37,2	36,6	36,3
З них:							
одяг і взуття	5,9	5,6	6,1	5,8	6,1	5,9	6,0
житло, вода, електроенергія, газ	9,1	9,4	9,3	9,6	9,9	9,5	9,4
предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	2,8	2,3	2,4	2,2	2,3	2,3	2,3
охорона здоров'я	2,7	3,1	3,1	3,1	3,4	3,4	3,6
транспорт	4,0	3,8	3,7	4,0	4,3	4,3	4,3
зв'язок	2,3	2,5	2,7	2,6	2,8	2,8	2,8
відпочинок і культура	2,5	1,8	1,8	2,0	2,0	2,1	1,8
освіта	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,2	1,1
ресторани та готелі	2,4	2,5	2,4	2,5	2,5	2,5	2,3

Найбільшу частку у споживчих витратах займають витрати на харчування – їх питома вага в 2014 році склала 51,9% від сукупних витрат громадян, і даний тренд зберігається уже впродовж декількох років без істотних змін, тоді як в розвинутих країнах світу частка таких витрат коливається в межах 20-30% [115, с.182]. Варто зазначити, що згідно з класифікацією ООН, 60% витрат сімейного бюджету на харчування свідчать про рівень злиденності. Тобто за цією методикою більшість населення України можна вважати бідним.

В 2012 – 2014 роках у зв'язку зі зростанням витрат на харчування та погіршенням економічної ситуації спостерігається скорочення витрат на придбання непродовольчих товарів з 37,2% у 2012 році до 36,3% у 2014 році в основному за рахунок зменшення частки витрат на житлово-комунальні послуги, відпочинок та культуру. Інші непродовольчі витрати фактично не змінили своїх значень протягом 2008-2014 років.

У структурі непродовольчих витрат особливо низькою є частка витрат на купівлю предметів домашнього вжитку, побутової техніки, яка впродовж періоду дослідження складає не більше 2,2 - 2,8% від загальної величини витрат, що характеризує низький рівень задоволення вторинних потреб людини та відкладання цих покупок на майбутнє, або їх здійснення лише при нагальній необхідності. Негативним є зменшення видатків громадян на освіту, частка яких впродовж останніх трьох років поступово зменшувалася й склала в 2014 році всього 1,1%. Така динаміка підтверджує попереднє припущення про зменшення ролі та пріоритету освіти у розвитку суспільства. Вважаємо, що відсутність мотивації громадян до активного інвестування коштів в людський капітал може призвести до проблем в економічному розвитку наукоємних і технологічних галузей економіки в майбутньому.

У 2008 році відбувся переломний момент у зростанні частки неспоживчих витрат, які до цього невпинно зростали, і за 2008-2014 роки тенденція змінилась в сторону до зменшення їх частки у сукупних витратах.

При порівнянні розміру сукупних витрат громадян різного соціально-демографічного складу було встановлено, що найбільший рівень сукупних

витрат у 2014 р. спостерігався у жителів великих міст і в громадян, у яких немає дітей. У середньому за 2014 рік рівень сукупних витрат населення у сільській місцевості становив лише 88,9% від рівня сукупних еквівалентних витрат, тоді як у великих містах цей показник сягав 94,1% (табл. 2.9).

Таблиця 2.9.

Структура сукупних витрат громадян України у містах та сільській місцевості в 2012-2014 роках, % [53]

Витрати	У міських поселеннях						У сільській місцевості		
	У великих містах			У малих містах					
	2012	2013	2014	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Споживчі сукупні витрати	93,3	91,5	94,1	89,5	90,1	90,5	88,0	88,0	88,9
Продукти харчування	47,9	47,4	49,2	50,3	50,9	52,2	53,9	53,8	55,2
Алкогільні напої	1,8	1,8	1,7	1,4	1,3	1,3	1,2	1,1	1,1
Тютюнові вироби	2,1	2,1	2,1	2,0	1,9	2,0	2,0	1,9	1,9
Одяг і взуття	5,7	5,4	5,5	6,6	6,5	6,1	6,4	6,5	6,7
Житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	11,1	10,6	11,1	9,7	9,4	9,0	7,8	7,6	7,4
Предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	2,4	2,4	2,2	2,4	2,2	2,3	2,1	2,4	2,4
Охорона здоров'я	3,3	3,3	3,6	3,4	3,6	3,6	3,6	3,4	3,7
Транспорт	4,9	4,7	5,0	3,6	3,9	4,1	3,8	4,0	3,5
Зв'язок	3,1	3,1	3,2	2,9	3,0	2,9	2,0	2,1	2,1
Відпочинок і культура	2,7	2,8	2,5	1,7	1,7	1,6	1,1	1,1	0,8
Освіта	1,7	1,6	1,6	1,0	0,9	0,9	0,9	0,8	0,7
Ресторани та готелі	3,6	3,5	3,4	1,9	2,2	1,7	1,1	1,1	1,2
Неспоживчі сукупні витрати	6,7	8,5	5,9	10,5	9,9	9,5	12,0	12,0	11,1

Об'єктивним фактором такої диференціації у витратах, на нашу думку, є необхідність більше витратити у великих містах на оплату житлово-комунальних послуг (11,1% в місті проти 7,4% в сільській місцевості), транспорт та зв'язок. Але поряд із цим варто зауважити, що частка витрат у сільській місцевості значно нижча порівняно із великими містами по таких

категоріях витрат як освіта (на 0,9 в.п.), відпочинок і культура (на 1,7 в.п.), ресторани та готелі (на 2,4 в.п.), що свідчить про певну обмеженість доступу громадян до цих послуг у сільській місцевості. Дещо кращою є ситуація в малих містах, однак показники витрат населення, що проживають у малих містах, поступаються показникам витрат населення великих міст.

Витрати на споживання продуктів харчування у сільській місцевості більші, ніж у великих містах, але майже не відрізняється від малих міст і складає в 2014 році 55,2%. Така різниця у витратах на харчування у сільській місцевості здається на перший погляд не логічною, оскільки зрозуміло, що люди в сільській місцевості менше купують продуктів харчування, ніж в містах. Однак така значна частка цих витрат досягається шляхом включення статистикою до витрат громадян на харчування вартості за середньозваженими ринковими цінами продуктів, вироблених в особистих підсобних господарствах.

Певну градацію мають також витрати громадян в залежності від їх сімейного статусу та кількості осіб в сім'ї (рис. 2.6).

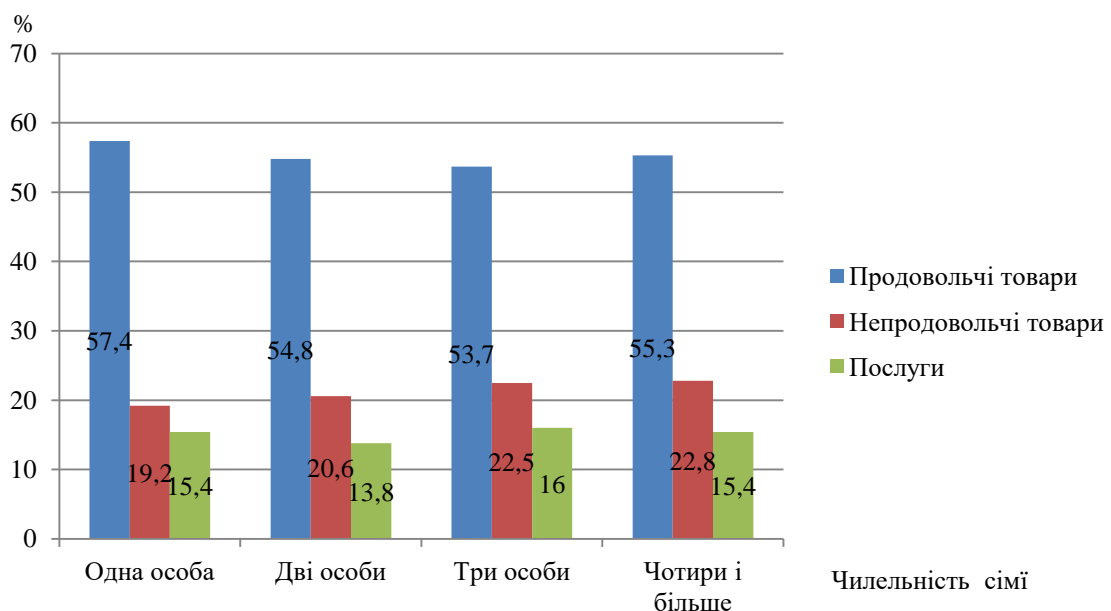


Рис. 2.6. Структура видатків громадян України в залежності від кількості членів сім'ї в 2014 році*

*складено автором на основі даних Державної служби статистики України [53]

Так, люди, які проживають одноосібно, витрачають на продовольчі товари більше, ніж інші громадяни, що пов'язано, в першу чергу, із ефектом масштабу сім'ї. Найменшу частину витрат на продовольчі товари витрачають громадяни, в яких сім'я складається із трьох осіб, але водночас вони несуть найбільші витрати по споживанню послуг. Прослідковується також тенденція до зменшення частки витрат на непродовольчі товари із збільшенням витрат на харчування, з чого слідує, що громадяни економлять на непродовольчих товарах, які є менш необхідними у порівнянні із задоволенням своїх першочергових потреб у продовольчих товарах.

Частка витрат громадян України також різниться в залежності від регіону, в якому проживає людина. Так, найбільша частка споживчих витрат спостерігається у Волинській (93,8%), Львівській (94,9%), Одеській (95,2%), Херсонській (93,9%) областях та м.Києві (95,0%), тоді як найменші споживчі витрати здійснюють громадяни Чернігівської (82,2%), Хмельницької (83,4%) й Кіровоградської (84,4%) областей, що свідчить про різну культуру споживання та витрачання коштів у межах областей [112].

Заслужують на увагу також певні особливості особистих витрат громадян у розрізі регіонів:

- найбільші частки витрат на харчування спостерігаються в Рівненській (59,4%), Херсонській (56,5%) та Одеській (56,1%) областях, тоді як абсолютна сума витрат на харчування на 1 особу є найбільшою в м.Києві (1250,5 грн. при питомій вазі лише 49,7%), Львівській (1165,7 грн.) та Закарпатській (1273,3 грн.) областях, що свідчить про значну диференціацію споживання продуктів та формування цін на них в різних регіонах;

- витрати на придбання послуг на 1 особу в місяць суттєво відрізняються, наприклад, в м.Києві (605,2 грн.) та у Хмельницькій області (180,5 грн.);

- найбільше витрат на відпочинок, ресторани і готелі витрачають жителі столиці – 3,1% від сукупних витрат;

- на освіту найбільшу частину сукупних витрат витрачають жителі Івано-

Франківської області (1,9%) та м. Києва (2,3%), тоді як у Волинській, Київській і Донецькій областях ці витрати складають лише 0,6 – 0,8%.

Наведені факти свідчать про різну структуру та вартість витрат, що здійснюються громадянами України в залежності від місця їх проживання. Одні й ті ж споживчі кошики у різних населених пунктах можуть мати різну ціну. Так само пріоритети у громадян України у власних витратах є різними, тому говорити про однорідність потреб чи пріоритетів населення України потрібно з обережністю, оскільки кожен регіон держави має свої особливості щодо культури споживання та пріоритетів використання особистих доходів.

Заключною частиною аналізу особистих витрат є дослідження особливостей споживання товарів і послуг в розрізі децильних груп, поділених за рівнем доходів від найбідніших до найбагатших (рис. 2.7).

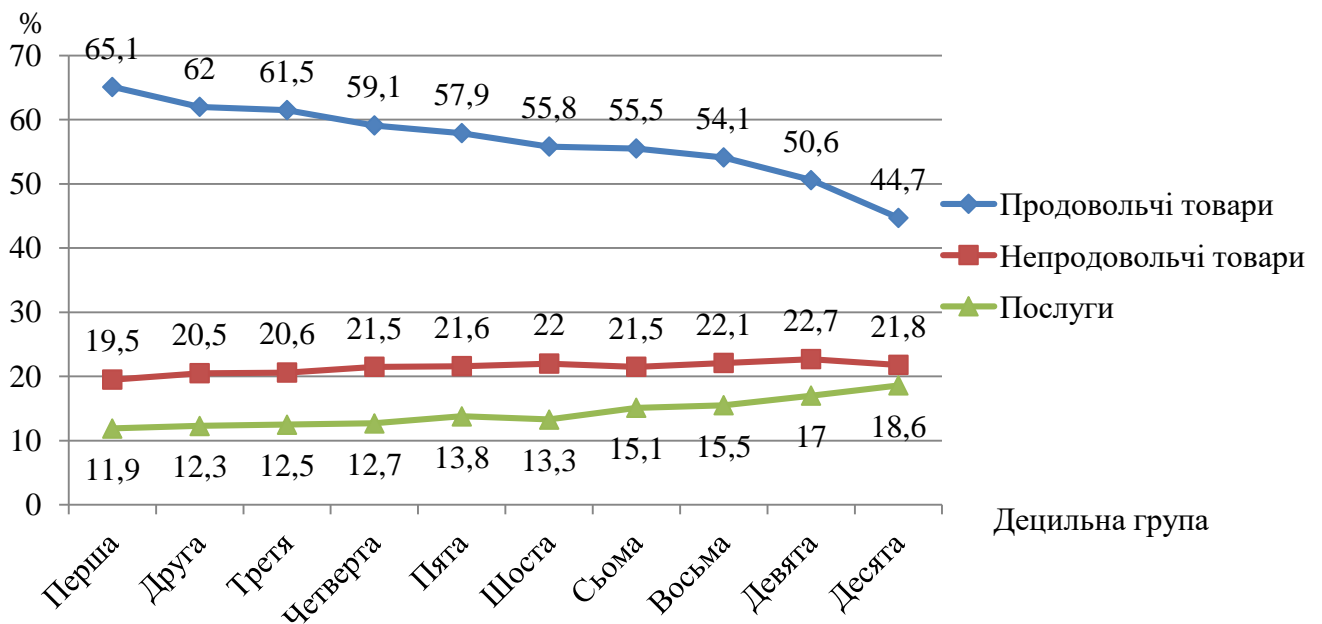


Рис. 2.7. Структура споживчих витрат громадян за децильними (10%) групами залежно від розміру середньодушових еквівалентних доходів у 2014 році*

*складено автором на основі даних Державної служби статистики України [112]

Так, на рис. 2.7 чітко прослідковується тенденція щодо зменшення частки витрат на продовольчі товари з ростом доходу громадян з 65,1% в першій децильній групі до 44,7% в останній групі, і це враховуючи той факт, що

співвідношення абсолютної суми витрат на продукти харчування першої та останньої груп осіб в 1,6 раза менше (874,3 грн. та 1358,6 грн.). Варто зауважити, що згідно класифікації ООН громадяни перших трьох децильних груп можуть вважатись бідними, оскільки їх витрати на продовольчі товари складають більше 60% сукупних витрат [116, с.20].

Фактично незмінною упродовж останніх років залишається частка витрат на непродовольчі товари, яка коливається від 19,5% до 22,7% із зростанням еквівалентних сукупних доходів громадян, але водночас абсолютна сума витрат 10-ї групи в 3,1 рази більша в порівнянні із витратами 1-ї децильної групи. Чіткою є тенденція щодо збільшення споживання послуг із ростом доходу громадян. Так, для першої децильної групи споживання послуг здійснюється на рівні 11,9% або 128,9 грн. на місяць, тоді як для десятої групи частка витрат буде складати 18,6% або 583,5 грн. на місяць, що в 4,6 рази більше в порівнянні з першою групою.

Дослідження розподілу витрат по групах виявило значні розбіжності у кількості та якості спожитих товарів і послуг між найбагатшими й найбіднішими верствами населення. Так, наприклад, співвідношення витрат на одяг і взуття складало 2,7 рази, предмети домашнього вжитку – 5,4 рази, охорону здоров'я – 3,7, транспорт – 8,2, відпочинок і культуру – 5,8, ресторани та готелі – 7,9 рази, що свідчить про значну диференціацію доходів громадян не лише в частині доходів, а й витрат. Тобто, громадяни, які отримують найбільший дохід, споживають переважно товари, що в рази перевищують вартість товарів, які споживаються бідними верствами населення.

Диспропорції у сукупних витратах громадян, значна частка яких витрачається на задоволення першочергових потреб, спричиняє значні відмінності в якості життя різних верств населення. Тоді як особи, які вважаються бідними, витрачають фактично всі свої доходи (96,5%) на поточне споживання, з яких 65,1% складають витрати на придбання продуктів харчування. Громадяни з високим рівнем доходу витрачають на споживчі витрати 85,1%, маючи можливість здійснювати заощадження та інвестиційну

діяльність. При цьому в заможних громадян частина поточних споживчих витрат, що йдуть на відтворення людського капіталу (відпочинок, культурні заходи, освіту, охорону здоров'я) в декілька разів більша від малозабезпечених осіб.

Також важливою особливістю є те, що у західних областях, де високі доходи обумовлені трудовою міграцією, рівень витрат також мав би бути високим. Але офіційна статистика традиційно не помічає значної різниці у споживанні товарів і послуг між цими регіонами. У областях з низьким достатком основна частина грошових коштів розподіляється на продукти харчування, одяг тощо.

Одним з важливих напрямів дослідження фінансової науки стають проблеми збільшення людського потенціалу, що передбачає збільшення людського капіталу, за рахунок якого відбувається формування частини майна громадян. Розвиток людського потенціалу відбувається значною мірою відповідно до структури витрат особи.

Згідно статистичної інформації щодо структури сукупних витрат громадян, складно виділити витрати на формування людського потенціалу.

Тому, на наш погляд, сукупні витрати населення можна розглядати по таких статтях витрат як підтримка життєдіяльності і розвиток людського потенціалу. На основі такого поділу в розрізі децильних груп можна визначити, яка частка населення витрачає грошові кошти тільки на підтримку життєдіяльності, а яка і в якому обсягу – на розвиток людського потенціалу.

Рівень людського капіталу впливає на формування особистих фінансів через реалізацію фінансового потенціалу особистості та знаходиться під впливом фінансового забезпечення громадянина. Відтак спостерігається тенденція до збільшення витрат громадян на відтворення із ростом доходу в децильних групах, але попри це у відсотковому співвідношенні дев'ята та десята групи витрачають коштів на відтворення людського капіталу менше, ніж три попередніх групи.

Для формування сукупних витрат на підтримку життєдіяльності індивіда можна об'єднати такі статті витрат: продукти харчування, житло, водопостачання, світло, алкогольні напої, меблі, зв'язок, поточне утримання житла, одяг і взуття, транспорт.

Для формування витрат на розвиток людського потенціалу можна об'єднати такі статті витрат: на освіту, медицину, культуру і відпочинок.

Результати групування зазначених витрат подано на рис. 2.8.

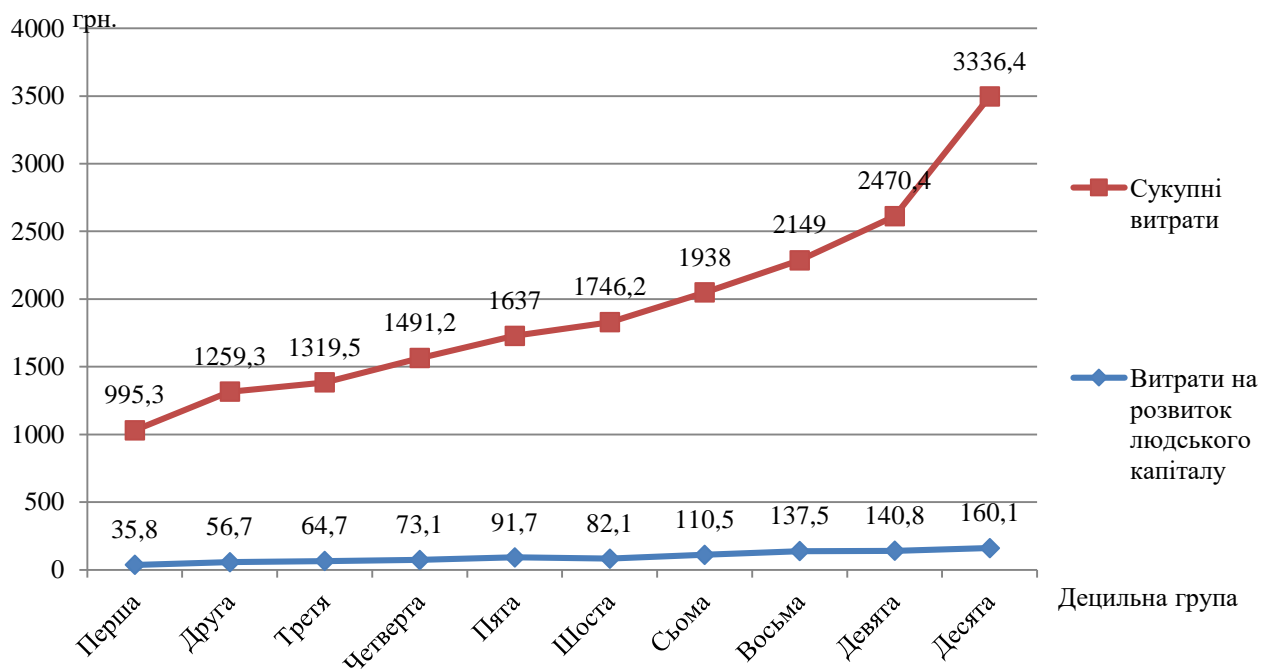


Рис. 2.8. Частка витрат на розвиток людського капіталу в розрізі децильних груп населення в 2014 році*

*складено автором на основі даних Державної служби статистики України [112]

Питома вага витрат на відтворення людського капіталу в Україні досить низька та коливається в межах від 3,5 до 6,3 %, тоді як в розвинених країнах ця частка складає 10-15% від сукупних витрат.

Підводячи підсумки, зазначимо, що структура й обсяги витрат населення перебувають у тісному взаємозв'язку із рівнем доходів, які отримують громадяни, та із суспільно-політичною ситуацією в країні. Спостерігається суттєва диференціація витрат в залежності від регіону проживання громадян, і в залежності від соціального статусу особи. Усунення диспропорцій і підвищення

особистих витрат повинно відбуватись двома основними шляхами: по-перше, шляхом індивідуальних дій із оптимізації витрат на розвиток людського капіталу безпосередньо громадянами; по-друге, формування ефективної соціально-економічної державної політики, зосередженої не лише на підтримці вразливих верств населення та вирівнюванні диспропорцій між доходами і витратами, а направленої на підвищення фінансової грамотності населення, стимулювання самозайнятості та розвитку людського капіталу, що забезпечить додаткові можливості збільшення добробуту громадян.

2.3. Основні пріоритети формування та використання заощаджень громадян

Важливою передумовою посилення конкурентоспроможності країни, стимулювання ділової активності й економічного зростання виступають заощадження населення. Саме заощадження громадян є основним джерелом інвестицій в економіку країни та мають значний вплив на стан фінансових відносин в країні в цілому. Вільні тимчасові ресурси в процесі економічної діяльності можуть з'являтися в усіх суб'єктів економічної системи (держави, підприємств). Але в умовах ринкової економіки саме заощадження громадян виступають рушійною силою розвитку інвестиційних процесів.

Досить актуальним є питання підвищення активності населення в операціях на фінансовому ринку, стимулювання вкладання коштів у фінансові інструменти, які можуть бути згодом використані як потужний інвестиційний ресурс. Дане питання набуває особливої актуальності в умовах недосконалого функціонування фінансового ринку на сучасному етапі, розвитку проблемних явищ у фінансовому сегменті економіки, а також за умов низької фінансової грамотності та обмеженої можливості вкладання коштів громадян у певні фінансові інструменти.

В економічній літературі немає єдиного визначення поняття «заощадження населення». Тому, проаналізувавши різноманітні підходи до

визначення поняття «заощадження», можемо виділити наступні особливості даного економічного поняття, що визначають його зміст:

- частина особистого доходу, що залишається після сплати податків та інших обов'язкових платежів;
- частина особистого доходу, що не споживається в поточному періоді, і яку громадянин планує використати в майбутньому;
- вкладання коштів у фінансові інструменти, фінансові інститути тощо з метою отримання інвестиційного прибутку [117].

Загалом, заощадження населення – це частина доходу, що залишається після сплати податків та інших обов'язкових платежів і не споживається в поточному періоді, а яку суб'єкт планує використати в майбутньому з метою захисту свого матеріального становища або інвестування з метою отримання прибутку. [23].

У сучасному суспільстві культура споживання, заощадження та відповідно основні принципи управління грошима є невід'ємним атрибутом суспільного життя, основні правила користування якими повинні бути відомі для кожного громадянина, так само, як, скажімо, правила дорожнього руху, навички користування комп'ютером чи мобільним телефоном.

Технологізація та інтелектуалізація життя спричиняють зростання наукомістких сфер, збільшення попиту на «людський капітал», і, відповідно, занепад певних видів бізнесу, втрату клієнтури, зникнення або докорінну зміну деяких професій. Заощадження населення відіграють важливу роль в економічних процесах. Пропорція, в якій розподіляються наявні доходи на споживання та заощадження, не лише впливає на економіку безпосередньо через споживчий попит, але й здійснює вплив на швидкість процесу нагромадження основного капіталу, що забезпечує розвиток економіки країни у довгостроковій перспективі [118, 119].

Вихідною передумовою формування заощаджень у громадян є проста істина: обсяг коштів, що витрачається, має бути меншим за сукупний дохід особи впродовж визначеного періоду часу. Найпростіший метод формування

заощаджень – це збереження хоча б 5-10% доходу. Оптимальним співвідношенням між доходами та витратами для формування заощаджень є така їх кореляція, при якій основні витрати повинні чітко вписуватися в 60% доходів. Це – харчування, плата за житло, податки та необхідні поточні витрати (товари гігієни, бензин і т. д.), задоволення, без яких людина не може обійтися, враховуючи індивідуальні вподобання для відтворення своєї працездатності (басейн, спорт, кіно і т. д.). В такому випадку – 10% заощадження може формувати поточний інвестиційний портфель, решта 30% – накопичення на відпустку, автомобіль, побутову техніку тощо, а також на непередбачувані витрати [120, с.44].

Одним із основоположників теорії заощаджень є Дж. Кейнс, який у своїх наукових дослідженнях виділяє вісім основних мотивів заощаджень:

1. Створення резерву на випадок непередбачуваних обставин – мотив «на чорний день».
2. Забезпечення майбутнього (пенсійного віку, освіти) – мотив життєвого циклу.
3. Забезпечення доходу у формі процента і отримання переваг від зростання цінності майна; оскільки більшому реальному споживанню у майбутньому віддають перевагу над меншим поточним споживанням – мотив міжчасового заміщення.
4. Отримання переваг від можливості поступово збільшувати обсяг споживання в майбутньому – мотив підвищення життєвого рівня.
5. Отримання почуття незалежності та свободи дій, навіть якщо немає чітких планів чи намірів – мотив незалежності.
6. Страхування ризикових чи ділових операцій – мотив підприємництва.
7. Забезпечення добробуту нащадків – мотив спадку.
8. Нагромадження заради нагромадження – мотив жадібності [84, с.409].

Мільйони пересічних громадян у всьому світі планують свої особисті бюджети, роблять заощадження, беруть кредити і використовують різні фінансові послуги у своєму повсякденному житті. Шлях від бажання просто

зберегти свої заощадження до бажання збільшувати їх дуже короткий. На практиці зазвичай він займає 10-15 місяців [121].

Сучасні статистичні підходи мають, на нашу думку, певні недоліки щодо методології дослідження заощаджень населення, адже існують різні підходи щодо їх оцінки. В основному в Україні виділяють два основних методи розрахунку обсягів заощаджень населення: перший полягає у визначенні різниці між особистим використовуваним доходом та споживчими витратами громадян. Другий – метод приросту активів, відповідно до якого визначають чисте придбання активів за вирахуванням чистого нагромадження зобов'язань.

Для розрахунків використовують дві методики: перший полягає у визначенні приросту фінансових та нефінансових активів населення за певний період (даний спосіб розрахунку використовує Державна служба статистики України); другий використовується найчастіше Національним банком України і полягає у визначенні обсягів нагромаджень активів громадян на певну дату [122, с.162].

Дослідимо динаміку заощаджень населення України за 2008-2014 роки, використовуючи дані Державної служби статистики, розраховані відповідно до першої методики (табл. 2.10) [112].

Таблиця 2.10

**Динаміка обсягів заощаджень населення України
у 2008-2014 роках, млн. грн. [53]**

Показник \ Роки	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Нагромадження нефінансових активів	29515	10493	19578	-1159	-2954	26102	1733
Приріст фінансових активів, з них:	22496	69884	142289	12428 2	150234	106468	81587
– приріст грошових вкладів та заощаджень в цінних паперах	91212	2528	81024	43607	71689	-	-
– заощадження в іноземній валюті	32561	75834	44406	75922	63625	-	-
– позики, одержані за виключенням погашених (-)	116629	-39172	-31639	-8288	-13533	-	-

Для наочності побудуємо рисунок, що відобразить динаміку заощаджень населення України в розрізі нагромаджень нефінансових активів та приросту фінансових активів [102].

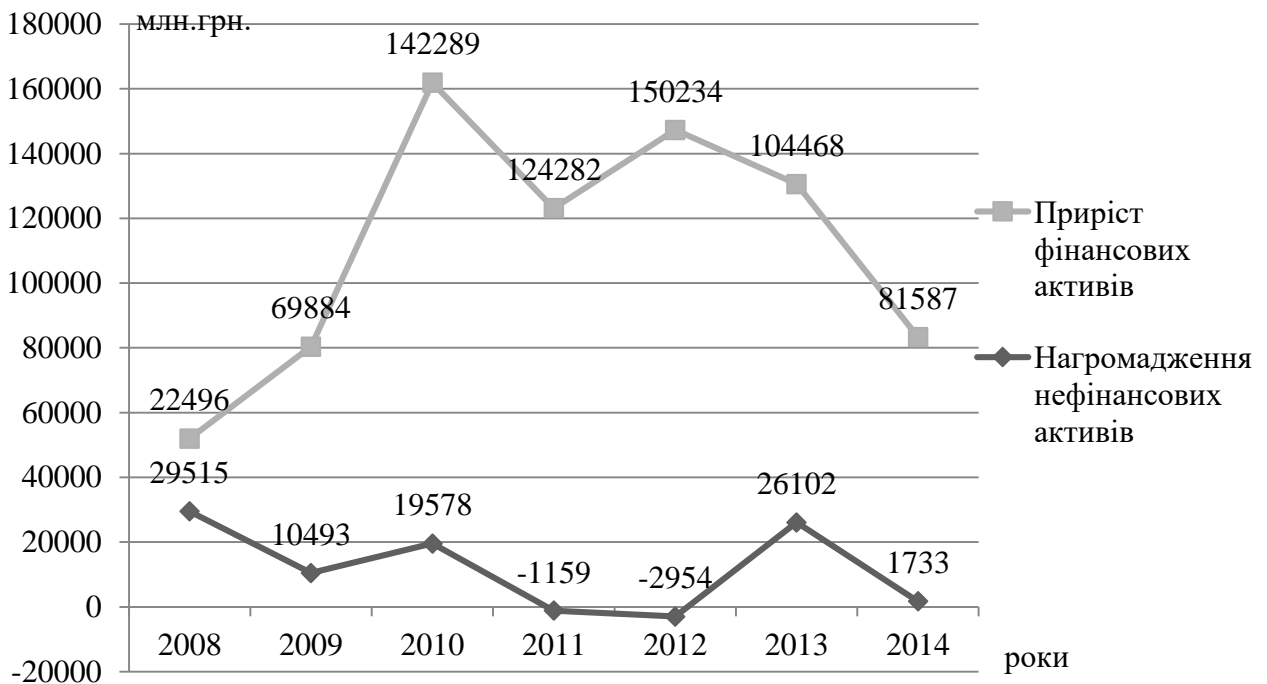


Рис. 2.9. Динаміка приросту активів населення у 2008-2014 роках*

*складено автором на основі даних Державної служби статистики України [53]

Зазначимо, що, починаючи з 2012 року, розрахунки здійснено відповідно до «Методологічних положень оновленої версії системи національних рахунків 2008 року» [79].

Варто зазначити, що заощадження у фінансовому секторі економіки України включають вклади у банківських установах та у цінні папери, заощадження в інвестиційних фондах, а також небанківських кредитних установах і недержавних пенсійних фондах. Нагромадження активів поза фінансовим сектором відображають вкладення населення у нерухомість, а також у вигляді готівки в національній та іноземних валютах.

Проаналізувавши дані рис. 2.9, зазначимо, що динаміка заощаджень населення може свідчити про економічну, політичну й соціальну ситуацію країни на певному етапі її розвитку. Оскільки саме даний суб'єкт економічної системи (поряд з державою, підприємствами) найбільш чутливо реагує на

розвиток сприятливих чи, навпаки, негативних явищ в економіці. Аналізуючи динаміку вкладень населення у фінансовому секторі країни за 2008-2014 роки, помічаємо, що найбільш різкий спад відбувся у 2008 році, тобто в період розвитку фінансово-економічної кризи. У цьому році приріст фінансових активів становив 22496 млн. грн., що на 7019 млн. грн. менше за обсяг нагромаджень нефінансових активів. Як бачимо, аналогічна ситуація не повторювалась жодного року із аналізованого періоду. Це можна пояснити бажанням населення захистити власні заощадження, обрати найбільш надійні фінансові інструменти та способи вкладання фінансових ресурсів. Тому можемо зробити висновок, що населення у кризові періоди надає перевагу готівковим коштам у національній чи іноземній валюті, а також вкладам у нерухомість (оскільки, як відомо, даний спосіб заощаджень є одним із найбільш надійних). У такі періоди громадяни намагаються уникати активної співпраці з різноманітними фінансовими інституціями, побоюючись можливості неповернення вкладів, знецінення заощаджень чи навіть банкрутства зазначених установ.

Однак абсолютно протилежною є ситуація в періоди поживлення ділової активності й економічного підйому. Певний відсоток населення країни, бажаючи не допустити знецінення власних заощаджень та отримати прибуток від нагромаджених фінансових ресурсів, вкладає кошти у різноманітні інструменти залежно від власних переконань і розвитку певного сегмента фінансового ринку в країні. Це можуть бути вклади у цінні папери, у вигляді банківських депозитів, у недержавні пенсійні фонди, інвестиційні фонди тощо. Тому помічаємо переважання обсягів заощаджень населення країни у фінансовому секторі економіки над нагромадженнями поза даним сегментом ринку (окрім кризового 2008 року).

Приріст нефінансових активів протягом 2011 та 2012 років набув негативного значення (-1159 та -2954 млн. грн.), порівняно з різким зростанням обсягів вкладень у фінансові активи (у 2012 році даний показник становив 150234 млн. грн.). Однак, у 2013 році ситуація цілком змінилась, оскільки на

відміну від негативного значення показника нагромадження нефінансових активів у попередніх роках він набув додатного значення, а саме склав 26102 млн. грн. у 2013 році. Приріст нефінансових активів також змінив свою тенденцію – зменшився порівняно з попереднім роком на 43766 млн. грн. (з 150234 млн. грн. до 106468 млн. грн.). У 2014 році у зв'язку із соціально-кризовими явищами в економіці України нагромадження різко зменшилось, а приріст фінансових активів зменшився майже до рівня 2009 року. Динаміка, яку демонструє рис. 2.9, у черговий раз підтверджує висунуту гіпотезу, що заощадження населення відображають економічну, політичну та соціальну ситуацію в країні на певному етапі її розвитку, оскільки 2014 рік характеризувався загостренням політичної кризи в державі, яка вплинула на динаміку соціальних й економічних показників. Можемо також спрогнозувати на основі проведеного дослідження, що внаслідок розвитку та поглиблення кризових явищ у країні у 2014 та 2015 роках дана тенденція (зростання нагромаджень населення у нефінансовий сектор економіки й зменшення приросту фінансових активів) зберігатиметься.

Проаналізуємо також нагромадження населення за другою методикою, яка використовується Національним банком України (табл. 2.11).

Таблиця 2.11

**Обсяг депозитів населення у розрізі валют
за 2008-2013 роки, млн. грн.**

Період	Усього	у тому числі у розрізі валют							
		гривня	Питома вага, %	долар США	Питома вага, %	євро	Питома вага, %	інші	Питома вага, %
2008	217860	110016	50,5	75461	34,6	31134	14,3	1250	0,6
2009	214098	101081	47,2	78627	36,7	33126	15,5	1264	0,6
2010	275093	142924	52,0	96092	34,9	34330	12,5	1747	0,6
2011	310390	160530	51,7	114859	37,0	31620	10,2	3382	1,1
2012	369264	186772	50,6	149286	40,4	30831	8,3	2375	0,6
2013	441951	257829	58,3	150707	34,1	31199	7,1	2216	0,5
2014	418134	200859	48,0	181146	43,3	34223	8,2	1906	0,5

* складено автором на основі матеріалів НБУ [100]

Традиційно основною формою заощаджень населення в Україні

продовжують залишатися банківські депозити, саме тому буде доцільно визначити їх обсяги та проаналізувати динаміку змін вкладення коштів населення в банківські установи.

Аналізуючи табл. 2.11, можемо зазначити, що з кожним роком загальна сума депозитів населення збільшується. Однак помічаємо, що приріст суми депозитів населення у 2009 році порівняно з 2008 роком набув негативного значення, а саме знизився на 3762 млн. грн., аналогічно до тенденцій зміни доходів населення та заощаджень громадян відповідно до даних Державної служби статистики України.

Відповідно до табл. 2.11 помітно, що громадяни надають перевагу вітчизняній валюті, сума депозитів по якій склала 200859 млн. грн., що лише на 19713 млн. грн. або 9,8% більше за суму депозитів у дол. США. Наочно дану динаміку яскраво можемо побачити на рис. 2.10.

Аналізуючи дані рис. 2.10, зазначимо, що у періоди поживлення ділової активності громадяни, бажаючи отримати вищі суми доходів на їхні вклади, надають перевагу депозитам у національній валюті (оскільки, як відомо, відсоткова ставка закладами у гривні є вищою). Така тенденція особливо помітна у 2007, 2010 та у 2013 роках.

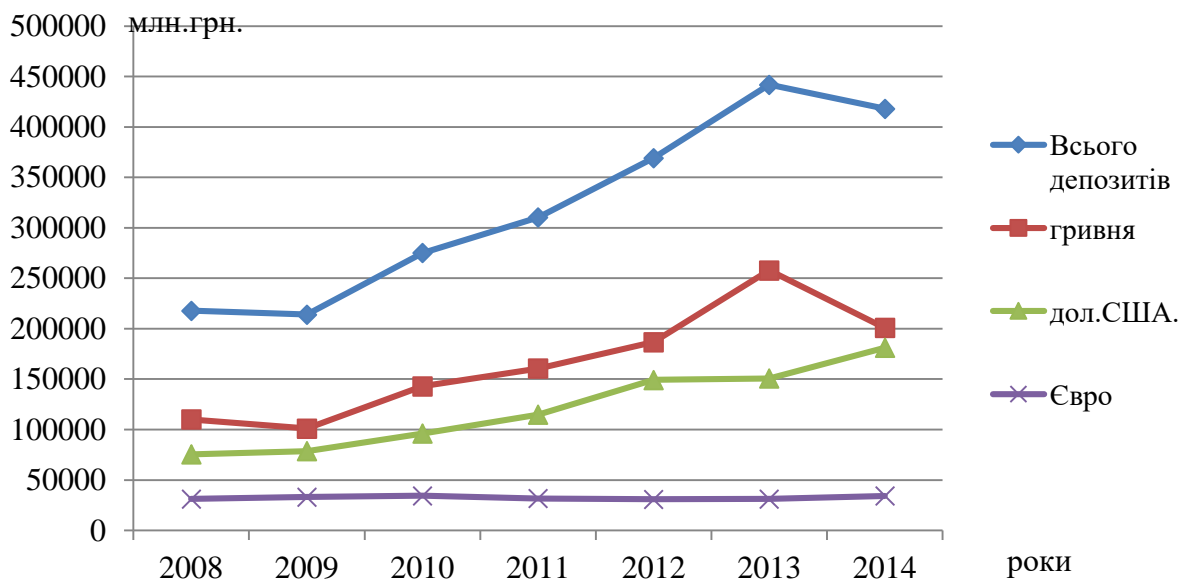


Рис. 2.10. Динаміка депозитів населення в розрізі валют за 2008-2014 роки*

* складено автором на основі матеріалів НБУ [100]

Однак, у кризові періоди, зокрема у 2009 та 2014 роках, суми вкладів у гривні зменшувалися. Протилежну ситуацію спостерігаємо щодо депозитів у доларах США, які мають тенденцію до зростання у періоди спаду ділової активності (зокрема, у 2008 та 2014 роках). Щодо вкладів у євро, то зазначимо, що їх динаміка відносно стабільна. Тому можна зробити висновок, що у періоди економічного спаду та розвитку кризових явищ відбувається девальвація національної валюти, а отже, населення, бажаючи захистити нагромадження власних фінансових ресурсів від знецінення, надає перевагу вкладам в іноземній валюті. Однак у сприятливі періоди громадяни обирають для себе найбільш вигідні та оптимальні варіанти вкладання коштів, тобто визначають найвищі розміри ставки дохідності на вклади (оскільки, як відомо, заощадження у національній валюті більш дохідні, ніж в іноземній).

Досить велика частка населення надає перевагу заощадженням у вигляді нагромадження грошових ресурсів, не звертаючись при цьому до жодних інституцій фінансового типу. У кризові періоди спостерігається ситуація конвертації та збереження коштів населенням у формі готівки у національній чи іноземній валюті, а також здійснення вкладів у нерухомість. Також у ці періоди громадяни надають перевагу заощадженням в іноземній валюті порівняно з національною. Протилежною є ситуація в періоди поживлення економічної активності.

У підсумку, зазначимо, що громадяни, незважаючи на певні труднощі, намагаються поводитися економічно грамотно, слідкувати за політичними й економічними процесами для примноження або збереження свого матеріального становища. Формуючи поточні плани щодо витрат та фінансових інвестицій, вони орієнтуються на майбутні прогнози та перспективи розвитку економічної ситуації в країні, що провокує застосування двох основних інструментів, якими користуються в залежності від поточної ситуації й суб'єктивної перспективної оцінки: позик і заощаджень – саме тому держава повинна стимулювати громадян не створювати значних диспропорцій між цими

інструментами та забезпечувати їх використання з максимальною ефективністю для максимального забезпечення оптимального перерозподілу ресурсів в економіці країни.

Участь населення в інвестиційних процесах визначається багатьма факторами. Д.Канеман, лауреат Нобелівської премії 1992 року у галузі економіки, визначив вплив психологічних факторів на прийняття інвестиційних і закупівельних рішень. Застосування психологічних методів під час економічного аналізу дає підстави стверджувати, що доходи інвесторів на фондовому ринку залежать не лише від ризикових операцій і помилкових рішень, але і від реакції на вхідну інформацію, оцінка якої залежить від психологічного сприйняття [63; 61]. Твердження про те, що функціонування фінансових ринків та поширення інвестиційних послуг значною мірою залежить від поведінки й уподобань і прагнень людей, давно перестали бути гіпотетичними [123, с.78].

У контексті нашого дослідження зупинимося на розгляді понять «інвестиції населення» та «особистий інвестиційний портфель». Під інвестиціями населення розуміють господарські операції, які передбачають придбання основних фондів, нематеріальних активів, корпоративних прав та інших цінних паперів в обмін на кошти або майно [124, с.54]. Інвестиційна діяльність громадян відіграє важливу роль у фінансовій діяльності. Безпосередньо для громадян метою інвестування є забезпечення прибутковості й приросту вартості грошових коштів, які вкладаються у відповідні об'єкти. Залучення громадян до активної інвестиційної діяльності збільшує обсяги операцій на фондовому ринку. Держава заохочує інвестиційні операції громадян, оскільки вони збільшують можливості розвитку економіки, надають додаткові кошти для фінансування державного і місцевих бюджетів, державних цільових фондів тощо.

Особистий інвестиційний портфель — це цілеспрямовано сформована сукупність інвестиційних активів (реальних або фінансових інвестицій), що належать фізичній особі, які є цілісним об'єктом управління для реалізації попередньо розробленої стратегії, що визначає інвестиційну мету [124, с.55].

Фінансові ресурси населення формують значний сектор фінансових відносин, тому що здійснюють акумулювання більшості грошових накопичень у суспільстві. За умов ринкових відносин заощадження мають чіткий економічний зміст у вигляді інвестиційного капіталу. Проте населення, яке зберігає цінності в національній та іноземній валюті поза фінансово-кредитною системою і не вкладає їх в економіку, не бере участі в інвестиційному процесі.

Якщо сукупний дохід розподіляється на споживання та заощадження, то за умови росту доходу певна його частина використовується на збільшення споживання, а друга – на збільшення заощаджень. [125, с.86].

В економіці заощадження знаходяться у тісному взаємозв'язку з інвестиціями, тобто заощадження є основою інвестицій. На взаємозв'язок процесів інвестицій і заощаджень значний вплив мають такі чинники як тип ринкової конкуренції, сприятливість ринкової кон'юнктури, розвиток фондового та фінансового ринків, наявність відкладеного попиту чи перспективних очікувань населення.

Для аналізу інвестиційного портфеля населення спершу дослідимо співвідношення між доходами та заощадженнями громадян України в динаміці за період 2012-2014 років, яка відображена у табл. 2.12 [53].

Таблиця 2.12

**Динаміка доходів та заощаджень населення України
у 2012-2014 роках, млрд.грн.***

Показник	2012 рік	2013 рік	2014 рік	Відхилення (+,-) 2014 року до:			
				2013 року		2012 року	
				млрд. грн.	%	млрд. грн.	%
Доходи	1457,9	1548,7	1531,1	-17,7	-1,1	73,2	5,0
Заощадження	369,3	442,0	418,1	-23,8	-5,4	48,9	13,2
Питома вага заощаджень у доходах населення, %	25,3	28,5	27,3	-1,2	-4,3	2,0	7,8

*складено автором на основі даних Державної служби статистики України [53]

За даними табл. 2.12 абсолютна сума заощаджень є досить незначною, найвищі заощадження населення були зафіксовані у 2013 році, тоді вони становили 442,0 млрд .грн. У 2012 році рівень заощаджень набув мінімального значення за останні три роки – 369,3 млрд. грн., а в 2014 році заощадження зменшились на 23,8 млрд. грн. (5,4 %) і становили 418,1 млрд. грн.

Для того, щоб виявити, якою мірою заощадження трансформуються в інвестиції, використано національні рахунки інституційних секторів, а саме: рахунок використання наявного доходу, звідки визначено валове заощадження, та рахунок операцій з капіталом, тобто валове нагромадження основного капіталу. Ці дані відображені у табл. 2.13.

Таблиця 2.13

**Динаміка інвестування заощаджених коштів населенням України
в 2012 – 2014 роках, млрд.грн.***

Показник	2012 рік	2013 рік	2014 рік	Абсолютне та відносне відхилення			
				2013/2012		2014/2013	
				млрд.грн.	%	млрд.грн.	%
Валове заощадження	175,2	146,6	-	-28,6	-16,3	-	-
Валове нагромадження основного капіталу	27,2	35,0	-	7,8	28,7	-	-
Чисте придбання фінансових активів, в т.ч.:	136,6	120,4	-	-16,2	-11,9	-	-
Готівкові гроші та депозити	130,2	122,7	-	-7,5	-5,8	-	-
Цінні папери (крім акцій)	0,8	1,9	-	1,1	137,5	-	-
Акції та інші види участі в капіталі	3,6	2,0	-	-1,6	-44,4	-	-
Страхові технічні резерви	1,2	0,6	-	-0,6	-50,0	-	-

*складено автором на основі даних Державної служби статистики України [53]

Таким чином, на основі аналізу даних табл. 2.13, можна зробити такі висновки. У 2013 році валові заощадження становили 146,6 млрд.грн., що на 28,6 млрд.грн. (16,3 %) менше, ніж у попередньому році. Валове нагромадження основного капіталу було зафіксовано у межах 27,2-35,0 млрд.грн. за аналізований період. Заощадження у 2012 році не трансформувалося в інвестиції, оскільки частка валового нагромадження основного капіталу у валовому заощадженні була незначною і становила 15,5%. Максимальна частка валового нагромадження основного капіталу

спостерігалася у 2013 р. й становила 23,9%, проте вона також є незначною, що свідчить про те, що загалом для населення вигідніше вкладати заощаджені кошти в готівку, іноземну валюту тощо. Вкладення грошей у валове нагромадження основного капіталу є досить ризикованим, і дохідність від таких інвестицій не компенсує наявну міру ризику.

Отже, за даними Національного банку України найбільше громадяни зберігають свої заощадження у формі готівки та депозитів. Так, у 2013 році абсолютна сума придбання фінансових активів (переважно депозитних вкладів) склала 120,4 млрд. грн., що на 16,2 млрд. грн. (11,9 %) менше, ніж у попередньому періоді. За 2012-2013 роки спостерігаємо зменшення вкладання коштів в акції та збільшення інвестицій в інші цінні папери. У 2012 році громадяни виділяли на такі види вкладання коштів 4,4 млрд.грн., в 2013 році – 3,9 млрд.грн., що свідчить про падіння інтересу громадян до даного виду інвестицій.

Згідно проведеного аналізу можна стверджувати, що найбільше коштів населення вкладає в банківські депозити, тому доцільно детальніше проаналізувати, яким банківським установам найбільше довіряє населення України. На рис. 2.11. проілюстровано топ-6 банків-лідерів за обсягом залучених у населення депозитів станом на 01.01.2015 року [100].

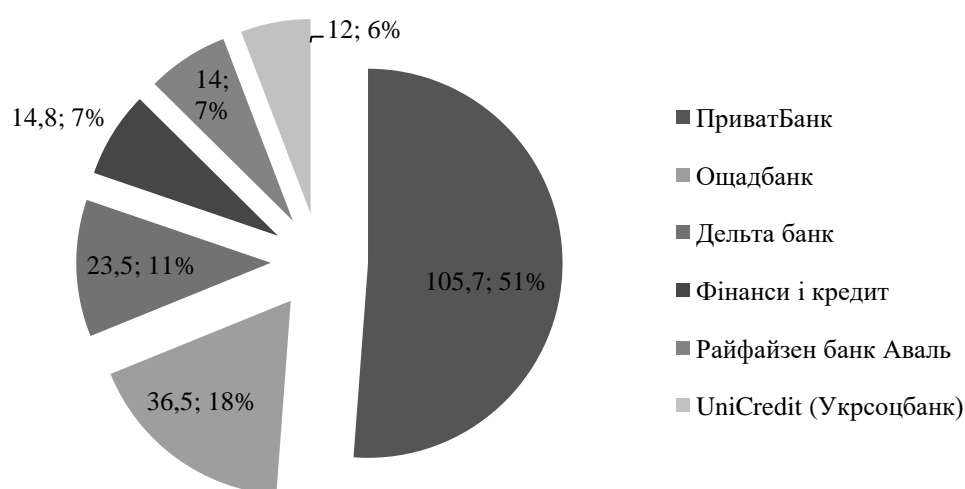


Рис. 2.11. Банки-лідери за обсягом залучених у населення депозитів станом на 01.01.2015 року, млрд.грн.*

* складено автором на основі матеріалів НБУ [100]

Дані рис. 2.11 свідчать, що населення найбільше довіряє свої грошові кошти Приватбанку. Так, цьому банку належить майже чверть від усіх депозитних вкладів населення, а саме 105,7 млрд. грн. Загалом зазначені банки контролюють 56,9 % роздрібного депозитного ринку. Проте, на нашу думку, інвестиційні кошти населення краще спрямовувати в інвестиційні фонди країни чи в цінні папери, які з кожним днем набувають все більшого значення на фінансовому ринку внаслідок більшої прибутковості даних інструментів інвестування та з метою диверсифікації інвестованих заощаджень особи.

У силу низки обставин наявні фінансові інструменти не використовуються в повному обсязі при інвестуванні українськими громадянами. За даними статистичних досліджень, фінансовими інструментами користується менше 20% опитаних, натомість за наявності надлишкових коштів 49% респондентів надасть перевагу збереженню коштів удома у готівковому вигляді [129]. Така ситуація яскраво демонструє наявність проблемних аспектів у цій сфері. Як свідчать дані опитувань, вітчизняні громадяни не мають фінансової можливості або достатньої інформації для здійснення інвестицій – 76 % опитаних, 14 % респондентів до головної перешкоди у здійсненні інвестицій віднесли відсутність довіри до фінансових установ [131].

Істотно вплинула на ситуацію економічна криза 2008 р., наслідки якої ще відчутні, зокрема у контексті повернення довіри населення до різних фінансових інститутів. Значимим фактором є недостатні знання громадян у сфері управління заощадженнями та порядком формування інвестиційних портфелів, адже в ринкових умовах господарювання заощадження населення виступають безпосереднім об'єктом управління, що вимагає від населення володіння певним арсеналом хоча б мінімальних знань щодо основ функціонування фінансового ринку та можливих шляхів формування й інвестування заощаджень. Як показали дані опитування, проведеного Центром Разумкова на початку 2013 року, щодо фінансової обізнаності, із 60% респондентів, які вважали себе фінансово грамотними, лише 22% продемонстрували знання, без яких неможливо управляти власними фінансами

[133]. Крім того, населення майже не користується послугами інвестиційних фондів – установ, які, з огляду на мету функціонування, значно спростили б процес ефективного управління заощадженнями для пересічних громадян.

Проте необхідність активного залучення громадян до співпраці з фінансовими інститутами пояснюється високою інвестиційною спроможністю саме заощаджень населення поряд із тимчасово вільними фінансовими ресурсами, що наявні в інших учасників економічної системи. Тому що це вільні грошові кошти, які можна використовувати з метою стимулювання економічного розвитку та ділової активності країни.

Ще одним досить важливим фактом є те, що доступність населення до послуг фінансового сектору – визначальний фактор формування конкурентоспроможності країни, оскільки сприяє розвитку бізнесу, розширенню ринків товарів та послуг, а отже, зростанню загального добробуту громадян. За даними звіту Всесвітнього економічного форуму про глобальну конкурентоспроможність, у 2013-2014 році Україна знизилася свої позиції на 19 пунктів, що можна розцінювати як вкрай негативну ситуацію. Наша країна у 2014 році опустилася в рейтингу на 63-є місце порівняно з 82-им у попередньому періоді (з-поміж 144 країн) [134]. Однією з причин такого зниження рівня конкурентоспроможності є низький рівень доступності населення до фінансового сектору економіки.

За підсумками приватизації середини 90-х років ХХ ст. та розвитку ринкових форм ведення господарської діяльності, більшість українців стали власниками акцій підприємств, але через нерозвиненість фондового ринку, відсутність розуміння й досвіду використання цього інструменту, з огляду на нестабільність економічної ситуації та масові банкрутства підприємств, українці не мали можливості ефективно скористатися цінними паперами, і, як наслідок, в подальшому втратили зацікавленість до такої форми інвестування грошових коштів. За даними опитувань, таким фінансовим інструментом, як операції на фондовому ринку, користується 0,4% респондентів, і в перспективі передбачається зниження цього показника [138].

На рис. 2.13 зображено основні форми інвестування населення, які на даний час можна ефективно використовувати в Україні.

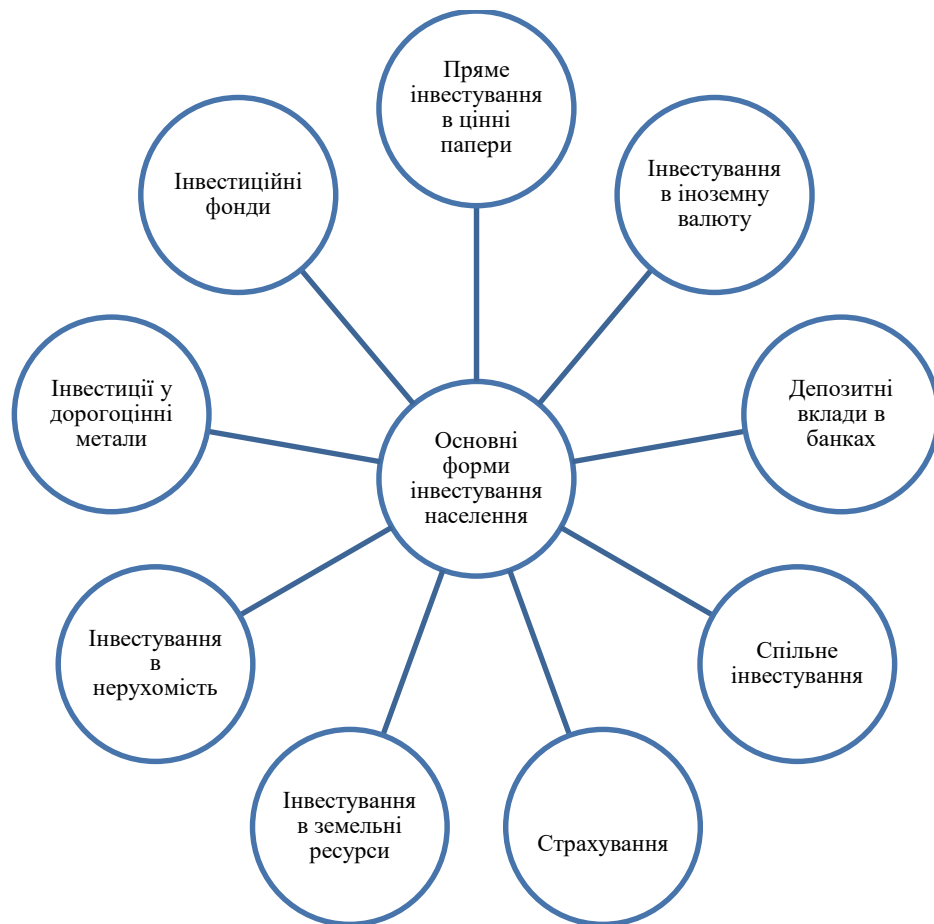


Рис. 2.13. Основні форми інвестування коштів населення в Україні

Також слід зазначити, що в Україні зростають внески громадян до недержавних пенсійних фондів (НПФ), що теж можна розглядати як інвестиції. Той факт, що кількість недержавних пенсійних фондів і кількість учасників таких фондів постійно зростає, свідчить про те, що громадяни витрачають певну частину заощаджень не на інвестиції у цінні папери, а на вкладення у НПФ.

Ще одним інструментом інвестування, які пропонують банківські установи, є купівля дорогоцінних металів (золота, платини тощо) та цінних монет. І це перспективний інструмент, адже їх вартість постійно збільшується, однак для більшості громадян така операція недоступна через доволі високу

вартість та відносно невисоку ліквідність злитків, які й виступають об'єктом інвестування.

Окрім класичних фінансових інвестицій, в Україні придбання житла фізичними особами також можна вважати інвестиційними витратами, оскільки вони обслуговуються значною мірою заощадженнями та можуть формувати додану вартість. На даний час в умовах нестабільності національної валюти й економіко-політичної кризи в Україні нерухомість є одним з найпривабливіших об'єктів інвестицій для приватних інвесторів. З погляду ризику інвестиції в нерухомість можна розташувати між банківськими депозитами і вкладеннями в цінні папери надійних емітентів. Так, подібно до котирувань акцій і облігацій, вартість нерухомого майна за певних умов може знижуватися. Проте вона ніколи не впаде до нуля, і на практиці це означає, що власник нерухомості ніколи не залишиться з паперами, що знецінилися, на руках.

Експерти вважають, що про рівень розвитку ринку комерційної нерухомості в тій або іншій країні значною мірою можна судити по кількості й активності інвестиційних фондів. В сучасних умовах саме інвестиційні фонди є основними власниками функціонуючих об'єктів комерційної нерухомості, що генерують стабільний дохід [139, с.52].

Комерційна нерухомість в Україні формує перспективний ринок, що стрімко розвивається. Основними характеристиками, які визначають його інвестиційну привабливість в порівнянні з іншими галузями економіки, є стабільне збільшення ринкової вартості складових його об'єктів і відносно низький ступінь інвестиційних ризиків.

Разом з тим, український ринок нерухомості характеризується високим рівнем загальнонаціонального корупційного ризику, незадовільним станом об'єктів, гідних крупних корпоративних інвесторів, а також відсутністю зручних інструментів інвестування. При цьому високий розмір вхідного порогу цього ринку робить його практично недоступним для прямих приватних інвестицій. У цій ситуації поява інвестиційних фондів нерухомості вельми актуальна. Цей новий інструмент опосередкованих інвестицій в нерухомість –

прозорий, ефективний, а також привабливий з погляду оподаткування і ліквідності – може істотно збільшити притоки інвестицій від фізичних осіб на ринок нерухомості.

Дуже важливо в сучасних умовах, щоб кожна заощаджена гривня «працювала» та приносила дохід (в протилежному випадку гроші знецінюються і втрачається вигода від їх збереження). Тому виокремимо дещо ширший спектр інвестицій за рахунок заощаджень, що зможуть покращити фінансове становище українців в майбутньому та принести їм додаткову корисність, вказавши можливі напрямки інвестування особистих фінансових ресурсів:

1) інвестування в здоров'я (доцільно спрямовувати заощаджені ресурси на покращення здоров'я, наприклад, на профілактику захворювання чи придбання абонементу у спортивний зал. Це важливо не лише тому, що є пріоритетом життя людини, а й тому, що непередбачувані витрати у випадку погіршення здоров'я можуть значно погіршити фінансове становище людини);

2) інвестиції в освіту (отримання нових знань вимагає як вкладень часу, так і фінансів. Витрати на освіту виправдані лише в тому випадку, якщо знання, що отримуються, мають практичну цінність). Так, на нашу думку, для багатьох людей до 30 років вигідніше інвестувати в себе, ніж в фінансові інструменти;

3) економія (інвестиціями в економію є вкладення фінансових ресурсів в системи або технології, що дозволяють скоротити щоденні витрати на життя як окремої людини, так і цілої родини);

4) інвестування в активи (це придбання певних об'єктів, які можуть в подальшому не лише приносити користь, а й дохід (наприклад, прибуткові веб-сайти, права на публікацію, права на відсоток від продажів товарів чи послуг – тобто пасивний дохід, управлінням яким не займає багато часу і фінансових ресурсів);

5) інвестування в певні фінансові інструменти (наприклад, вклади у формі депозитів у банківських установах, надання фінансових ресурсів у довірче управління, вкладання коштів у цінні папери, страхування життя тощо. Так, при вкладанні коштів у вигляді депозитів можливим є отримання прибутку

від 16 % до 25 % річних у національній валюті. Тобто, за вирахуванням темпів інфляції дохід становитиме близько 12 %. Якщо надавати фінансові ресурси у довірче управління, то можливо одержати близько від 80 % до 400 % річних прибутку залежно від стратегії інвестування керуючого активами) [143].

Основними мотивами прийняття рішень щодо інвестування є перевищення доходів особи над її витратами, отже, виникнення вільних фінансових ресурсів, які можливо заощадити. Для визначення дії даного роду чинників корисним буде формування фінансового плану особи та визначення типу особистого бюджету (профіцитний, дефіцитний чи збалансований). Якщо сформований бюджет на визначений період є профіцитним, то можливо інвестувати вільні фінансові кошти. Також необхідно враховувати рівень фінансової грамотності особи. Якщо для прийняття певного роду фінансового рішення не вистачає знань, вмінь та досвіду, то доцільно у таких випадках звернутися за консультацією до фінансового експерта чи консультанта.

Отже, можемо зробити висновок, що в умовах ринкової економіки населення, здійснюючи заощадження, має потужний арсенал щодо вибору різноманітних інструментів. При формуванні громадянами заощаджень в організованій формі зменшується недовіра до банківської системи, збільшується офіційний обсяг інвестицій, що є показником стабільності в суспільстві та довіри до фінансової системи, адже накопичення готівки на руках у населення не дає змоги залучити цей ресурс для потреб економіки.

Висновки до розділу 2

1. Офіційні статистичні дані, які представлені Державною службою статистики України в сфері фінансів домогосподарств, є недосконалими. Вибіркові обстеження, що проводяться статистичними органами, мають переважно загальний характер і досліджують фінанси домогосподарств в цілому, приділяючи недостатньо уваги інформації щодо формування та

використання особистих фінансів. Методологія статистичних досліджень орієнтована на формування загальних, макроекономічних даних та показників. У свою чергу аналіз доходів і витрат громадян потребує детальних статистичних даних, вдосконалення методологій оцінки особистих фінансів, що дасть можливість оцінити фінансовий стан громадян на мікрорівні, тим самим збільшивши достовірність оцінки фінансового стану окремих громадян зокрема. Вдосконалення статистичних підходів у сфері дослідження особистих фінансів дасть можливість по новому підійти до дослідження благополуччя пересічних громадян.

2. Сукупні ресурси громадян формуються переважно за рахунок грошових доходів, основну частку в яких складає заробітна плата (в 2014 році - 39,9%) та соціальні трансферти (в 2014 році - 37,2%), що свідчить про значну фінансову залежність громадян від роботодавців та держави. Підтвердженням цього є значна кореляція темпів росту валового внутрішнього продукту й заробітної плати, що свідчить про залежність фінансового добробуту громадян від макроекономічної ситуації в країні.

3. Незначна частка доходів від власності та іншої виробничої діяльності громадян, у порівнянні із часткою заробітних плат і трансфертів, потребує зміщення акцентів державної політики до активізації самозайнятості населення та створення умов для збільшення прибутковості альтернативних джерел доходу громадян.

4. В результаті проведеного аналізу встановлено, що впродовж останніх років прослідковується негативна тенденція вирівнювання доходів населення (зокрема, заробітної плати), яка лише вирівнює загальну суму доходів відповідно до рівня інфляції, що призводить до збільшення абсолютних показників, але не змінює систему взаємозв'язків між суб'єктами господарювання та не забезпечує збільшення реальної платоспроможності й добробуту громадян. Внаслідок загальної залежності доходів громадян від державної політики та стану економіки, особисті доходи досить чутливі до кон'юнктурних змін та інфляційних коливань економіки. Формування доходів в

таких умовах супроводжується незначним збільшенням, а в окремих періодах і зменшенням реальної вартості оплати праці громадян, що призводить до зменшення внутрішнього споживчого попиту, сповільнює ріст доходів, споживання, обсягів заощадження й інвестування приватними особами.

5. Згідно офіційних даних статистичних досліджень виявлено дисбаланс в структурі доходів в розрізі децильних груп населення та обласного підпорядкування. У міських поселеннях кількість населення, що отримує дохід на одну особу на рівні прожиткового мінімуму, складає 32,4%, тоді як у сільській місцевості – 45,2%, що свідчить про менший рівень доходів сільського населення. Окрім того, розмір заробітної плати відрізняється не лише за територіальною ознакою, а й різниться по галузях економічної діяльності. Така ситуація несе загрозу соціально-економічного значного розшарування населення, наростання протиріч у суспільстві, що може бути основою для загострення соціальних протистоянь.

6. Структура споживчих витратах характеризується значною часткою витрати на харчування – їх питома вага в 2014 році склала 51,9% від сукупних витрат громадян, і даний тренд зберігається уже впродовж декількох років без істотних змін, тоді як в розвинутих країнах світу частка таких витрат коливається в межах 20-30%. Диспропорції у сукупних витратах громадян, значна частка яких витрачається на задоволення першочергових потреб, спричиняє значні відмінності в якості життя різних верств населення. Незабезпечені громадяни витрачають фактично всі свої доходи (96,5%) на поточне споживання, з яких 65,1% складають витрати на придбання продуктів харчування.

7. У результаті аналізу виявлено тенденцію щодо зменшення частки витрат на продовольчі товари та збільшення споживання послуг з ростом доходу громадян. Значна диференціація між громадянами з низьким і високим рівнем доходу також проявляється в кількості й якості спожитих товарів і послуг. Виявленні диспропорції свідчать про негативні процеси в споживанні товарів і послуг більшості населення, його зубожіння й неспроможності

забезпечити достойний рівень життя та примноження людського капіталу, витрати на відтворення якого коливаються в межах 3,5- 6,3% від сукупних витрат.

8. Низький рівень доходів громадян – це причина незначної участі громадян в інвестиційних процесах. Низька довіра до фінансово-кредитних установ, обмеженість пропозиції фінансових інструментів на роздрібному фінансовому ринку й обмежена схильність до заощадження є причиною обмеженості громадян при прийнятті фінансових рішень, які переважно зберігають власні кошти на депозитних рахунках та в іноземній валюті, що стримує розвиток фінансового ринку й альтернативних джерел отримання доходів.

9. Покладаючись на статистичні дослідження прибутковості фінансових інструментів й теоретичні засади щодо визначення типу інвестора, нами була здійснена спроба визначити оптимальний особистий інвестиційний портфель із збалансованим рівнем доходу й ризику для громадян із різними рівнями доходу. Формування належної структури особистого інвестиційного портфелю дасть можливість активізувати інвестиційну діяльність та розширити споживання альтернативних фінансових інструментів на фінансовому ринку.

Основні результати розділу опубліковано у таких наукових працях автора: [64; 123; 124; 153].

РОЗДІЛ 3

ДОМІНАНТИ РОЗВИТКУ ОСОБИСТИХ ФІНАНСІВ В УМОВАХ РИНКОВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

3.1. Зарубіжний досвід функціонування особистих фінансів та можливості його використання в Україні

Сучасні процеси ринкових перетворень в Україні формують гостру потребу у формуванні новітніх підходів до дослідження й організації особистих фінансів. Особливе значення в кризових умовах набуває питання управління особистими фінансовими ресурсами населення з метою подолання бідності та формування прошарку середнього класу із достойним рівнем благополуччя.

Реалії сьогодення свідчать про те, що досягнення високого рівня благополуччя для більшості громадян шляхом вдосконалення механізму взаємодії держави і суспільства щодо забезпечення гідних умов життя й активізації державної соціальної підтримки є досить тривалим процесом в нинішніх соціально-економічних умовах. Саме тому вважаємо, що один із основних шляхів збільшення добробуту громадян – зміна підходів до управління особистими фінансами, які адекватно відповідатимуть економічним викликам, що стоять сьогодні перед кожним громадянином нашої держави.

Різке погіршення економічної ситуації в країні, поглиблення соціально-економічної кризи, що зачіпає все більше громадян, обумовлює необхідність виокремлення науково обґрунтованих форм і методів раціонального управління особистими фінансовими ресурсами. Використання внутрішнього фінансового потенціалу населення, на нашу думку, дозволить не лише підвищити рівень фінансового забезпечення громадян, а й стимулювати розвиток фінансової системи країни в цілому.

Незважаючи на значну кількість наукових публікацій щодо специфіки організації та управління особистими фінансами, фундаментальних праць щодо змісту, ролі й особливостей управління особистими фінансами практично

немає. Статті відповідної тематики переважно описують особливості ведення дрібної підприємницької діяльності, методи економії фінансових ресурсів громадян чи принципи організації сімейних фінансів. Такі праці здебільшого описують загальні правила поведінки або розширене трактування існуючих законодавчих актів у сфері особистих фінансів і відносин власності. Класична економічна освіта переважно не вивчає управління особистими фінансами, що свідчить про відсутність дисциплін для підготовки фахівців з фінансів та економіки, які б вивчали особистий фінансовий менеджмент чи особисті фінанси зокрема.

У світовій практиці особливою популярністю користуються різноманітні програми щодо обліку та планування особистих бюджетів, які реалізують різні моделі й мотиви планування особистих фінансів, використовуються різні поради щодо ефективної організації фінансових потоків особи, планування покупок та обліку доходів і витрат. Але, на жаль, такі поради часто стосуються незначної кількості населення країни, яка має достатні обсяги фінансових ресурсів і потребує допомоги в їх організації. Для досягнення загального благополуччя населення необхідним є формування структурованого й комплексного підходу до визначення збалансованої стратегії управління особистими фінансами.

Українська академічна економічна думка досить мало досліджує фінанси населення на мікрорівні та відповідно не має чітко сформованих наукових підходів і ґрунтовних напрацювань щодо теорії та практики управління особистими фінансами. В цьому аспекті, вона значно відстає від практики фінансової діяльності, яка пропонує різні рішення й способи управління особистими фінансами.

У свою чергу, зарубіжна економічна думка активно досліджує засади управління особистими фінансами, ведення сімейної бухгалтерії та діяльність щодо підвищення фінансової грамотності населення. Діяльність у сфері особистого фінансового менеджменту досить розвинута в таких країнах, як США, Німеччина, Японія та Великобританія. Практична діяльність у сфері

управління фінансами в цих країнах сформувала певну економічну культуру населення, яка склалась історично під впливом держави і професійних учасників цього сегменту економіки. Рівень фінансової культури, поведінка громадян та розвиток сфери управління особистими фінансами в цих країнах на порядок вищий, ніж у нашій державі. Тому вважаємо за доцільне дослідити особливості управління особистими фінансами в країнах із розвинутою економікою і визначити можливість їх адаптації до українських реалій.

Перш за все, варто відзначити різницю у фінансових можливостях громадян нашої країни у порівнянні із розвинутими країнами. Реальний рівень ВВП на душу населення, середня та мінімальна заробітні плати, вартість життя у порівнянні із доходами населення в Україні на порядок нижчі, ніж у розвинених країнах (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

**Показники фінансового добробуту в країнах світу
у 2014 році, дол.США [158]**

Країна	ВВП на душу населення у 2014 році	Мінімальна заробітня плата (станом на 01.01.2015 р.)
США	54629	1256
Німеччина	47627	1989
Японія	36332	1202
Великобританія	45653	1681
Польща	14379	531
Україна	3055	46
Росія	12926	174

Попри різний рівень фінансових можливостей українців і громадян зарубіжних держав, спостерігається схожість структури доходів, які вони отримують. Так, частка заробітної плати в сукупних доходах громадян США складає в середньому 72,6%, в Росії – 61,4%, в Німеччині – 51,2%, Японії – 69,8%, в Україні – 39,9%. Водночас в Україні значну частку в сукупних доходах громадян займають соціальні допомоги, які склали в 2014 році 37,2% сукупних доходів. Таким чином, можна зробити висновок, що заробітна плата

незадовільно виконує свою відтворювальну функцію і не може забезпечити в повній мірі працівників необхідними для прожиття благами.

За розрахунками Поляк Н.О., середньостатистичний працівник, який виробляє товар на одну гривню, отримує за це у формі зарплати лише 33 копійки, а в Японії, Європі, США - не менше 70-76 копійок. Крім того, згідно розрахунків, середньостатистичний працівник виробляє на 1 дол. США зарплати в три рази більше товару, ніж європеєць чи американець. [122, с.165]

Структура витрат населення в різних країнах більш диференційована, що в першу чергу пов'язано з розбіжностями в оподаткуванні, пенсійному забезпеченні, розвитку фінансових ринків та особливостях ведення господарської діяльності. Визначальним показником у структурі витрат громадян є витрати на харчування, які вважаються першочерговими й формують рівень забезпеченості особи. Відтак, в розвинутих країнах частка витрат на харчування складає від 6,6% до 30,3%, тоді як в Україні – 51,9% (рис. 3.1.)

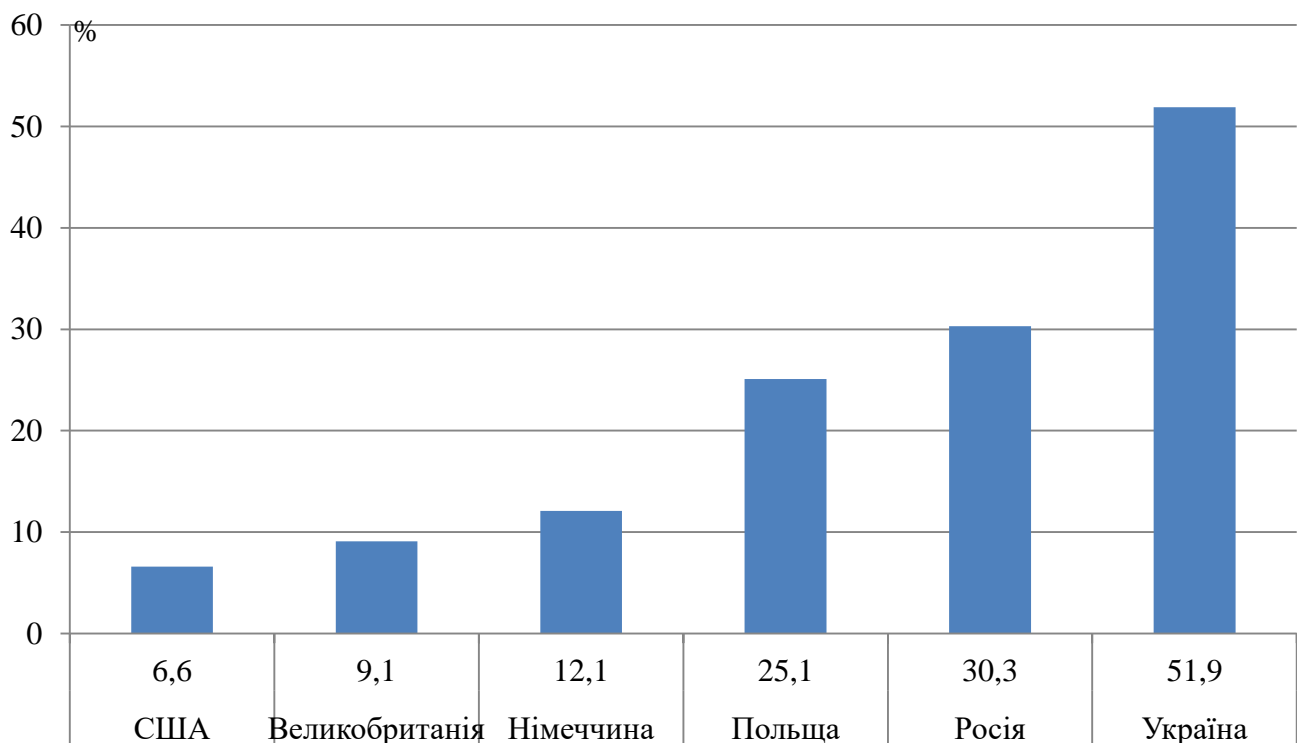


Рис.3.1. Частка витрат на харчування в загальній структурі витрат вибраних країн світу у 2014 році [164]

Парадоксальним є те, що, попри вищий рівень благополуччя в країнах з розвиненою економікою у порівнянні з Україною, громадяни цих держав частіше використовують різні методи управління особистими фінансовими ресурсами, що проявляється у використанні послуг фінансових консультантів, складанні та плануванні особистих бюджетів, формуванні планів капітальних покупок і забезпеченні старості. Згідно опитування лише 9% громадян України складають фінансові плани або ведуть домашню бухгалтерію, тоді як в країнах Європейського союзу даний показник становить в середньому 35% , в США - 40%. [152]

Досліджуючи практику управління особистими фінансами за кордоном, можна виокремити три найважливіших вектори такого управління:

1. Загальнодержавний, який полягає у формуванні та регулюванні розподільчих процесів урядом, законодавчому забезпеченні прав і свобод громадян у всіх сферах їх економічної й соціальної діяльності. Держава здійснює управління благополуччям своїх громадян через систему оподаткування, встановлення рівня заробітної плати, регулюючи відносини на ринку праці та формуючи загальну макроекономічну політику, яка впливає на благополуччя її громадян в цілому;

2. Інституційний, що проявляється в процесі прийняття рішень громадянами щодо використання власних заощаджень і трансформації їх в інвестиції. Даний рівень управління коштами передбачає переважно звернення до професійних учасників фінансового ринку з метою отримання прибутку. Тобто, це є діяльність, пов'язана з інвестуванням вільних коштів громадян за допомогою пайових і венчурних фондів, інститутів спільного інвестування, пенсійних фондів і т.п.

3. Індивідуальний, що являє собою низку економічних і соціальних рішень, які приймаються громадянами в процесі їх життєдіяльності з метою покращення власного добробуту. Індивідуальне управління коштами передбачає планування особистих чи сімейних бюджетів, розпорядження майном, відносин страхування та спадкування, заходів щодо збереження майна

чи власної справи в процесі вирішення як поточних, так і перспективних потреб людини.

Дослідження впливу на особисті фінанси загальнодержавних заходів є досить широким і складається з окремих сфер дослідження, які активно обговорюється в суспільстві та науковій думці зокрема. Особистий вплив людини на ці процеси незначні та часто залежать від економічної та політичної кон'юнктури в країні, тому дослідження впливу державних заходів на добробут населення, на нашу думку, є предметом подальших досліджень та практичних напрацювань. У контексті зарубіжного досвіду, на нашу думку, буде не зовсім доцільно порівнювати такі заходи, оскільки країни перебувають на різному етапі розвитку ринкових відносин і фінансових можливостей щодо підвищення благополуччя своїх громадян. Вважаємо, що більшість заходів щодо підвищення рівня благополуччя, які активно використовуються за кордоном, у сьогоднішніх реаліях України не матимуть відповідного ефекту та будуть популістськими в контексті досліджуваної теми. Відтак заходи в сфері підвищення доходів громадян повинні мати комплексний характер і впливати не лише на формування доходів громадян, а й на їх перерозподіл і використання. Методи прямого державного впливу (наприклад, збільшення заробітних плат) повинні розглядатись як вихідні, тобто стартові параметри збільшення благополуччя, які будуть лише стимулювати позитивну динаміку.

Інвестиційний напрямок управління особистими фінансами, на нашу думку, є похідним від рівня добробуту громадян, оскільки брати участь в інвестиційних процесах можуть лише ті особи, які мають у своєму розпорядженні заощадження в обсязі, необхідному для реальної участі в операціях на фінансовому ринку. З іншого боку, частка осіб, які володіють достатнім капіталом для здійснення інвестицій і звертаються до фінансових посередників, в Україні досить незначна та складає за оцінками експертів лише 2-3% населення України [164, с.126].

Реальним кроком позитивного впливу на добробут громадян може бути вдосконалення управління особистими фінансами шляхом підвищення рівня

фінансової грамотності населення й ефективного функціонування інституту фінансових посередників. Світовий досвід використання цих методів стимулювання фінансового благополуччя позитивно проявив себе в таких країнах як, США, Великобританія та Японія. Розвиток фінансової грамотності й інституту фінансових посередників в цих країнах дав значний поштовх для розвитку фінансового ринку, внаслідок формування і залучення приватних коштів в інвестиційні процеси.

Підвищення фінансової грамотності – чи не основний напрямок формування заможного суспільства, розвитку фінансового ринку за рахунок активізації населення в користуванні його послугами та розширення інвестиційних процесів на основі заощаджень громадян.

Варто зазначити, що в рамках державних програм підвищення фінансової грамотності (і фінансової культури загалом) особливого значення набуває моніторинг цієї грамотності та якісний контроль фінансової активності населення з точки зору протидії різним формам фінансового шахрайства, спрямованого на зловживання заощадженнями населення. Низька фінансова грамотність користувачів роздрібних фінансових послуг, наявність асиметричної інформації у відносинах між постачальниками й споживачами послуг на фінансовому ринку створюють сприятливі умови для різних зловживань і фінансових злочинів.

Фінансову грамотність насамперед розуміють, як здатність фізичних осіб управляти своїми фінансами і приймати ефективні короткострокові та довгострокові фінансові рішення [161, с.72].

Підвищення фінансової грамотності, поряд із фінансовою освітою й захистом прав споживачів фінансових послуг, було визнано Комісією Європейського Союзу та Організацією економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) як актуальне завдання суспільного розвитку.

Фінансова освіта визначається ОЕСР як «процес, в результаті якого особи покращують свої знання про фінансові продукти та концепції і за рахунок інформації, інструктажу та/або об'єктивних рекомендацій виробляють навички

та зміцнюють довіру, щоб розуміти фінансові ризики і мати можливість робити усвідомлений вибір, дізнатися про те, куди звертатися за допомогою, а також вміти робити інші ефективні дії, щоб покращувати свій фінансовий добробут і забезпечити захист своїх інтересів» [162].

Єврокомісія визначила кінцеву мету фінансової освіти: «розвинути здатність споживача і власника маленької фірми розуміти сутність фінансового продукту і приймати кваліфіковані, продумані рішення» [163].

Під фінансовою грамотністю, як результатом фінансової освіти, розуміють сукупність двох елементів:

1) володіння індивідами інформацією про існуючі фінансові продукти і їх виробників (продавців), а також про існуючі канали отримання інформації консультаційних послуг;

2) здатність споживача фінансових послуг використовувати наявну інформацію в процесі прийняття рішення: при здійсненні спеціальних розрахунків, оцінки ризику, зіставленні порівняльних переваг і недоліків тієї чи іншої фінансової послуги [165].

Згідно з визначенням Управління з регулювання і нагляду у сфері фінансових послуг Великобританії (UK Financial Services Authority – FSA), фінансова грамотність (компетенція) передбачає здатність людей жити за коштами, стежити за станом своїх фінансів, планувати свої майбутні доходи і витрати, особливо пенсію, правильно вибирати фінансові продукти й розбиратися у фінансових питаннях [162].

Національна програма підвищення рівня фінансової грамотності у Великобританії включає в себе сім складових, які максимально широко охоплюють все населення країни та забезпечують зручний формат навчання. Це такі програми: молоді батьки (New parents: Money Box), школи (Schools: Learning Money Matters), молодь (Young Adults: Helping Young Adults Make Sense of Money), програма на робочому місці (Workplace: Make the Most of Your Money), інформування споживачів (Consumer communications), Інтернет-інструменти (Online tools), фінансові поради (Money advice) [89].

Уряд США створив Комісію з фінансової грамотності та освіти (Financial Literacy and Education Commission) і спеціалізований інтернет-ресурс, а також Консультативну Раду з фінансової грамотності при Президентові США. У доповіді Консультативної ради з фінансової грамотності фінансова грамотність визначена як «вміння ефективно використовувати знання і навички з управління фінансовими ресурсами для досягнення фінансового добробуту» [167]. Зауважимо, що фінансова грамотність повинна розглядатися як динамічне поняття, оскільки грамотність припускає можливість «кожній людині ефективно реагувати на мінливі особисті та зовнішні економічні обставини».

Організація економічного співробітництва й розвитку у 2003 р. започаткувала міжурядовий проект з метою розроблення загальних принципів і стандартів фінансової освіти та фінансової грамотності. ОЕСР визначає фінансову освіту як процес, за допомогою якого споживачі фінансових послуг удосконалюють свої знання про фінансові продукти та поняття, і, завдяки інформації та об'єктивним порадам і рекомендаціям, розвивають свої навички й впевненість у собі. Це дозволяє їм підвищити обізнаність про фінансові ризики і можливості, робити обґрунтований вибір, знати, куди звертатися за допомогою та приймати інші ефективні заходи для покращення свого фінансового добробуту [169].

ОЕСР і Світовий Банк поставили перед собою завдання підтримати програми фінансового навчання та забезпечення захисту прав споживачів фінансових послуг. ОЕСР аргументовано доводить, що фінансова освіта споживачів є тим фундаментом, що має підтримувати нормальне функціонування ринків капіталу й економіки в цілому. Світовий Банк виходить з того, що фінансова грамотність і обізнаність споживачів у власних правах – передумова для створення ефективних і прозорих фінансових ринків, особливо у країнах, які перейшли від централізованого планування до ринкової економіки.

Згідно даних Агентства США з міжнародного розвитку «Розвиток фінансового сектору» (FINREP), який проводив оцінку рівня фінансової грамотності в Україні, виявлено наступні результати: понад 60% респондентів вважають себе фінансово грамотними (22% – «добре» чи «відмінно», 41% – «задовільно»). Однак тільки 22% респондентів змогли дати лише 5 чи 6 правильних відповідей на 7 простих математичних запитань, без яких неможливо управляти власними фінансами. 51% респондентів змогли відповісти правильно не більше як на три із запропонованих в анкеті запитань [170, с.63].

Такий низький рівень фінансової грамотності, на нашу думку, спричинений недостатнім розвитком фінансового ринку в Україні, особливо в сфері роздрібної торгівлі фінансовими послугами. Нестача диверсифікованого сектору небанківських фінансових установ зводить перелік можливих форм утримання заощаджень для більшості українців до валюти, банківських депозитів та нерухомості. Відтак не дивно, що загальна громадськість не виказує особливої обізнаності або зацікавленості щодо більш розвинених фінансових продуктів (акцій, облігацій, інвестиційних сертифікатів тощо), оскільки вона ними не користується.

Окрім того, проблема поганого володіння фінансовою математикою навіть на рівні простих запитань і недовіра громадян до фінансових установ посилюється загальнонизьким рівнем знань про фінанси взагалі та про юридичні права й обов'язки споживачів фінансових послуг.

Світовий досвід підвищення рівня фінансової грамотності серед населення свідчить про широке застосування різних програм фінансової освіти населення (як формальних та і неформалізованих). Вперше такі програми були запропоновані й успішно використовувались у США, Великобританії та Німеччині. Позитивна практика цих країн довела ефективність таких програм, результатом чого стало їхнє активне впровадження у світі і зростання інтересу як розвинених держав, так і держав, що розвиваються, до їх реалізації.

Дослідження схем і програм підвищення фінансової грамотності в країнах Європи, де їх налічується більше 190, показало, що:

- в країнах із більшою історією використання даних програм, спостерігається значна їх розгалуженість та диверсифікованість, і часто вони є комерційними й платними проектами, хоча існують і безоплатні державні програми. В країнах, що відносно недавно почали впроваджувати програми підвищення фінансової грамотності, серед яких Польща, Болгарія, Румунія та Словенія, такі програми є переважно ініціативою урядів цих країн або реалізацією міжнародних проектів ЄС;

- більшість програм підвищення фінансової грамотності реалізують у межах шкіл та учбових закладах у формі навчальних дисциплін чи практичних тренінгів-семінарів, доступ до яких забезпечується в мережі Інтернет, і є досить гнучкими у використанні;

- практика впровадження програм показала, що молодь більш якісно засвоює нові знання та швидше адаптується до нових фінансових інструментів. Старше покоління демонструє менші показники успішності й засвоєння матеріалів, хоча за результатами опитувань рівень фінансової грамотності у цих людей є вищим, ніж в середньому по країні;

- у більшості програм закладено короткий курс із фінансової грамотності, що формує базові навички щодо управління особистими фінансовими ресурсами. Для реалізації інвестиційних проектів, взяття значних позик і надійного фінансового планування рекомендується звертатись до професійних учасників фінансових ринків або фінансових консультантів [153, с.56].

У деяких програмах Інтернет використовується в комбінації з іншими засобами навчання. У програмах національного масштабу для більш широкого охоплення аудиторії застосовуються можливості всіх каналів передачі знань, включаючи друковані видання, телебачення, радіо, семінари (наприклад, програми підвищення фінансової грамотності у Польщі).

Як проекти, які можна розглядати як вдалі приклади програм підвищення фінансової грамотності, варто виділити такі: «Відповідальність за майбутнє»

(США), «Фінанси і педагогіка» (Франція), «Фінансові водійські права» (Австрія), «Економія пенсії» (Швеція), «Вмій планувати своє майбутнє» (Польща), «Фінансова грамотність на роботі: змусь гроші працювати» (Великобританія), «Гроші говорять!» (Угорщина), «Фінансова грамотність. Розуміння грошей» (Австралія) та ін. Програми, як правило, створюються з урахуванням культурної специфіки тієї чи іншої країни або адаптуються під цю специфіку [184, с.12].

У 2008 році ОЕСР також створила міжнародну мережу фінансової освіти (INFE) з метою поліпшення й розширення інформованості про важливість фінансової освіти в усьому світі, сприяння обміну інформацією та поглядами на програми, ініціативи, проблеми, дослідження й отримані результати, пов'язані з фінансовою освітою, обговорення міжнародних принципів і практики підвищення фінансової грамотності, розроблених під егідою ОЕСР. Діяльність INFE досить активно розвивається на території країн СНД, що проявляється у реалізації освітніх програм у школах, розробці й проведенні тренінгів із фінансової грамотності, консультаціях і співпраці з урядами цих країн щодо методології та схем проведення масової роботи щодо підвищення якості фінансової освіти.

Результатом діяльності фонду в Україні стало видання посібника з фінансової грамотності, що отримав гриф Міністерства освіти і науки України, та проведення пілотних освітніх курсів у більш ніж 500 школах Львівської, Харківської, Черкаської і Київської областей. Позитивний результат курсів фінансової грамотності в школах дав поштовх для подальшої інтеграції даного проекту в освітній процес, розробки навчальних матеріалів для початкової (1-4 класи) та основної школи (5-9 класи) і можливості запровадження курсу в усіх школах країни [166].

У свою чергу, Національний банк України з часу запровадження власного проекту щодо підвищення фінансової грамотності в 2012 році спромігся лише провести низку турнірів і конкурсів наукових робіт.

У подібному контексті доцільним буде підвищення фінансової грамотності населення шляхом введення не лише в школах, а й у вузах та інших освітніх установах спеціалізованих дисциплін, присвячених вивченню основ управління особистими фінансами; розвиток у громадян мотивації до самостійної і дистанційної форм вивчення основ фінансової грамотності; проведення відкритих навчальних семінарів і систематичних лекцій на тему особистих фінансів; організація відкритого і безкоштовного доступу населення до інформаційних ресурсів та навчальних програм у сфері фінансової грамотності в Інтернеті й засобах масової інформації.

Світова практика підтверджує, що обмеженість знань з основ фінансової науки та обмеженість доступу до окремих фінансових послуг є однією з основних причин збереження нерівності доходів серед населення і повільного економічного зростання. Дослідження Світового банку свідчать, що своєчасне надання населенню країни і регіону широкого доступу до існуючого спектру фінансових послуг помітно стимулює їх соціально-економічне зростання [176].

Певні надії в частині перспективного розвитку сектора особистих фінансів пов'язані з впровадженням новітніх досягнень у сфері фінансових і особливо банківських інформаційно-комунікаційних технологій. На нашу думку, в найближчі роки в Україні варто очікувати інтенсифікації сектора дистанційного банківського обслуговування та надання фінансових послуг он-лайн, оскільки поки що тільки 18% українців активно користується електронними банківськими і фінансовими послугами, що в умовах інформатизації суспільства й технічного процесу є досить незначним показником [180, с.76]. Повсюдність і частота використання інформаційних технологій для виконання повсякденних фінансових завдань, на нашу думку, сприятиме підвищенню уваги до якості та змісту фінансових послуг, розвиватиме рівень знань і навичок щодо користування основними фінансовими інструментами. Повсякденне використання елементарних фінансових послуг буде стимулювати розвиток роздрібних фінансових продуктів і фінансової грамотності населення зокрема.

Дослідження USAID «Проект розвитку фінансового сектору (FINREP)» свідчить про низький рівень використання фінансових послуг в Україні в порівнянні з Європейськими країнами. Результати опитування свідчать про те, що 39% населення не мають банківського рахунку, а більшість громадян користуються лише базовими фінансовими послугами.

Найбільш поширеними фінансовими послугами (рис. 3.2) є оплата комунальних платежів через банк (78%), користування банківським рахунком і пластиковою картою (61%), проведення платежів через термінали платіжних систем (38%) та обмін валюти (31%).



Рис. 3.2. Частка користування фінансовими послугами в Україні (відсоток усіх респондентів) [166]

Майже 30% опитуваних мають заборгованість (взяли кредит), і близько 20% користуються послугою переказу грошей через банк. Той факт, що лише 11% населення має ощадний депозит у банку, свідчить про низький рівень заощаджень і недовіру до банківської системи в цілому [182].

Однак така недовіра, на нашу думку, є також результатом необізнаності про фінансову систему взагалі. Громадяни майже не користуються так званими інвестиційними послугами. Такими фінансовими інструментами як акції, облігації або інвестування в недержавні пенсійні чи інвестиційні фонди користуються менше 1% респондентів.

В таких умовах позитивним досвідом, буде запровадження в країні системи індивідуальних інвестиційних рахунків (ІР), яка буде спрямована на формування джерел «довгих» грошей для економіки і підвищення рівня інвестиційної активності громадян країни. Система ІР орієнтується на досвід США в галузі управління особистими пенсійними рахунками своїх громадян (Individual Retirement Accounts, IRAs). У рамках цієї системи власник рахунку протягом довготривалого періоду часу або після виходу на пенсію має право «активно користуватися своїми пенсійними накопиченнями, управляти ними з метою отримання доходу. Для цього йому буде запропоновано відкрити інвестиційний рахунок на вибір в банку, страховій компанії, пайовому фонді або у брокера, який працює на ринку цінних паперів [186]. Така схема дозволяє зменшити кількість інституціональних бар'єрів в отриманні даної послуги, значно розширюючи можливість її отримання широкими верствами населення. Позитивним аспектом цієї системи є також те, що особам, які використовують ІР, в процесі розробки ними інвестиційної стратегії та плануванні пенсійних накопичень будуть в обов'язковому порядку допомагати фінансові консультанти або менеджери фінансових компаній, які обслуговуватимуть ІР, що активізує розвиток цього сектору послуг. З метою мотивації й залучення громадян до вкладання коштів в «другу пенсію» доцільно було б передбачити надання податкових пільг для таких вкладів і забезпечити їх страхування на випадок зміни фінансової кон'юнктури чи банкрутства установи, яка розпоряджатиметься коштами громадян.

Аналіз середнього рівня заощаджень на одну особу в країнах Європи у 2014 році відображено на рис. 3.3 [126].

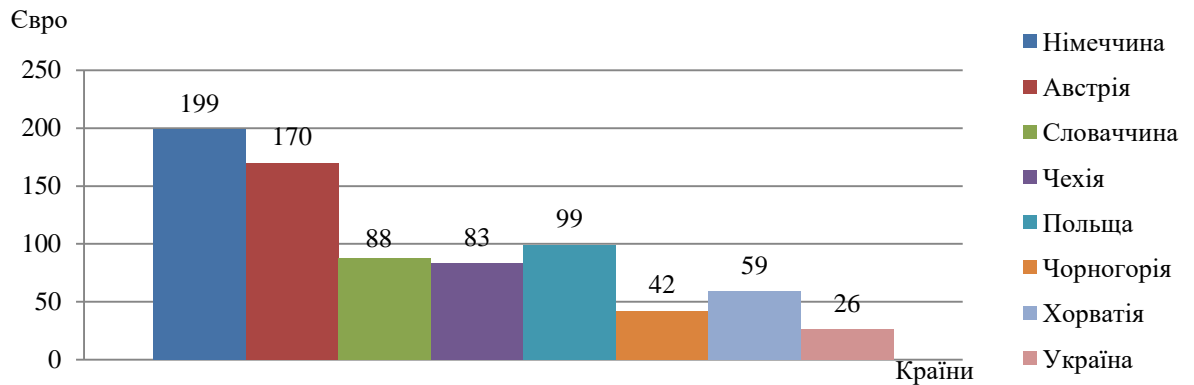


Рис. 3.3. Середній рівень заощаджень на одну особу в країнах Європи у 2014 році, євро [126].

Жителі країн з високим рівнем життя й позитивною динамікою доходів мають більший запас заощаджень і кращі можливості для нагромадження коштів. Однак лідерами по заощадженнях відносно рівня зарплат виявилися поляки й словаки, відкладаючи в середньому 12-15% від загальної суми доходів, що складає 88 – 90 євро на місяць. Жителі Австрії та Німеччини заощаджують близько 9% від доходу (170 євро та 199 євро відповідно), що є неспівставними цифрами в сучасних українських реаліях [127].

Відповідно у Європейських країнах прослідковується фрагментація інвестиційної поведінки населення відповідно до країни проживання: так, окремо виділяється група, в яку входить чотири країни: Чеська Республіка, Словаччина, Німеччина й Австрія. Вони відрізняються не лише тим, що більше половини населення має заощадження, а й тим, що тільки в цих країнах кількість населення, яке користується зберіганням коштів у депозитах, перевищує кількість тих, хто має банківський кредит. Німеччина й Австрія лідирують з часткою депозитів майже в три рази більшою, ніж частка кредитів; у Словаччині та Чеській Республіці заощадженнями користуються в два рази більше споживачів, ніж кредитами. Наступна група країн – Словенія, Македонія і Хорватія знаходяться всередині розподілу із співвідношенням часток користувачів кредитів до депозитів близьким до одиниці. Майже 20% фізичних осіб у цих країнах тримають заощадження в банках [128, с.29].

Заощаджені кошти населення країн світу в основному використовує в

інвестиційній діяльності. Так, фінансовий стан населення безпосередньо впливає на вибір інструментів інвестування. В «бідних» країнах це більш консервативні інструменти – банківські депозити (63%), які в «багатих» країнах складають лише 28%. Окрім того, значна частка вкладів спрямовується у цінні папери та страхові й пенсійні програми (накопичувальне страхування життя) (рис. 3.4) [112].

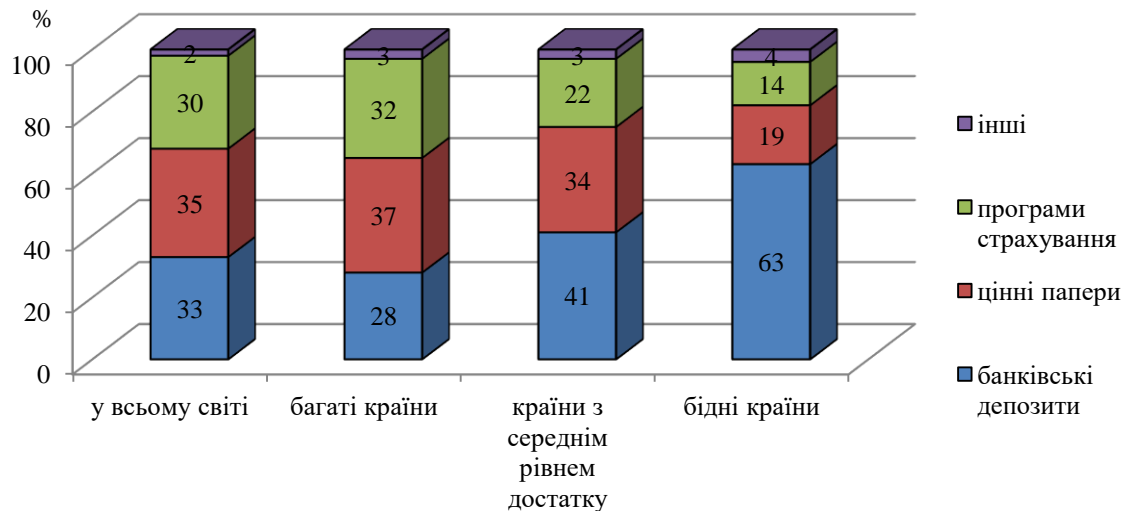


Рис. 3.4. Частка різних видів активів у загальній структурі світових заощаджень, % [112].

Як бачимо, загалом у світі населення найбільше інвестує свої вільні кошти в цінні папери (35 %), наступним джерелом інвестування коштів є банківські депозити (33 %), далі йдуть програми страхування (30 %), іншим способам інвестування належить лише 2 %.

Низька активність вкладення коштів у небанківський сектор економіки в Україні та низці інших країн Європи вказує на те, що люди не інвестують свої заощадження внаслідок недовіри до фінансових інститутів, фінансової неграмотності чи нерозвиненості фінансового ринку цих країн. Відповідно дослідження даних «прихованих» заощаджень може бути ринковою можливістю, яка може формувати потенціал для зростання економічної активності. Іншими словами, проактивний підхід, сплановані інвестиції й альтернатива кредитам може сприяти розширенню ринку, тому що громадяни

схильні ретельно вивчати пропозицію, формуючи так званий «відкладений попит» перед тим, як прийняти рішення щодо інвестування.

Враховуючи зарубіжний досвід та рекомендації ОЕСР, Світового банку щодо підвищення фінансової грамотності, вважаємо за доцільне:

1. Продовжити та розвивати практику введення курсу фінансової грамотності в освітній процес, а також прийняття Міністерством освіти і науки України обов'язкових для вивчення дисциплін не лише на рівні школи, а й вищих навчальних закладів, професійно-технічної освіти всіх напрямків підготовки.

2. Національному Банку України та Міністерству інформаційної політики України проводити активнішу масову роботу з населенням щодо навчання фінансовій грамоті, сформувавши комплексну програму підвищення грамотності широких верств населення держави. Ефективність діючого проекту НБУ щодо підвищення фінансової грамотності, що був започаткований у 2012 році, на нашу думку, є дещо сумнівною внаслідок її низької результативності та інформаційного забезпечення. Лише активні заходи рекламного, просвітницького та всеохоплюючого характеру дадуть змогу якісно впливати на рівень фінансової грамотності населення і зможуть відновити довіру до фінансової системи країни. Вважаємо за доцільне створення повноцінної офіційної сторінки на сайті НБУ щодо пояснення прав споживачів фінансових послуг, можливість оформлення й офіційного розгляду претензій споживачів в режимі он-лайн і доведення повної, простої для сприйняття інформації щодо вартості фінансових продуктів, умов їх отримання та пов'язаних з цим ризиків.

3. Закріплення на законодавчому рівні введення покарання за використання неправдивої чи неповної інформації при рекламуванні фінансових послуг фінансовими установами та посередниками, що зменшить кількість шахрайських та недобросовісних дій з боку фінансових установ.

Навчання фінансовій грамотності й адекватне нормативне забезпечення прав споживачів є ключовими елементами посилення можливостей споживачів фінансових послуг. Державі потрібно зосередити увагу на грамотності

споживачів і захисті їх прав як на інструментарії підтримки та подальшого розвитку ринків фінансових послуг. Необхідно провести діагностику законодавчої, нормативної й інституційної бази для захисту споживачів і фінансової освіти, сформувавши загальнонаціональну інформаційну політику в цій галузі з метою відновлення і посилення довіри до фінансового сектору та для залучення більшої частини населення до інвестування на фінансовому ринку України.

Очевидним є також те, що навіть при максимальній ефективності та поширеності інформації про фінансові послуги досягнути стовідсоткового рівня фінансової грамотності неможливо. Внаслідок об'єктивних (брак часу, обмеженість ресурсів) і суб'єктивних (небажання навчатись і приділяти увагу особистим фінансам) причин завжди буде існувати частка населення, яке не здійснюватиме управління особистими фінансовими ресурсами.

Водночас елементарні знання фінансової грамотності дадуть можливість скласти особистий фінансовий план, поставити перед собою конкретні фінансові цілі щодо заощадження, інвестування, страхування і т.п. Але зайва впевненість у власних знаннях, самонадіяність у правильності прийнятих рішень у сфері особистих фінансів часто може закінчитися невдачею, що може бути гірше, ніж відсутність управління особистими фінансами взагалі. В таких випадках за кордоном використовують послуги фінансових консультантів, які допомагають приймати складні фінансові рішення, оформляти фінансові угоди чи здійснювати повне або опосередковане управління особистими фінансами від імені фізичної особи.

Особистий фінансовий консультант – це особа, яка надає консультаційні послуги у сфері фінансів фізичним особам з метою збереження та примноження їхніх особистих фінансових активів [168]. За кордоном ця професія успішно розвивається ще з 70-их років минулого століття. Більшість людей у Великобританії, США, Німеччині й інших країнах приймають фінансові та майнові рішення, тільки порадившись із особистим фінансовим консультантом.

Вперше така професія з'явилася в США й успішно поширилась у Великобританії, Німеччині, Австралії. У Законі «Про фінансові послуги» у Великобританії від 1986 року фінансовим консультантом вважається особа, яка не зв'язана з виробництвом чи діяльністю якої-небудь компанії. Не маючи зобов'язань ні перед ким, окрім своїх клієнтів, така особа повинна надавати найкращі поради (best advice) щодо операцій на фінансових ринках в інтересах свого клієнта. Ліцензування діяльності таких консультантів здійснюють саморегулюючі компанії (Self-Regulating Organisations) або від визнаних професійних організацій фінансового ринку (Recognised Professional Bodies) [178].

Зазвичай в зарубіжних країнах під професією незалежного фінансового консультанта (Independent Financial Advisor) є особа, що надає консалтингові послуги в сфері фінансового планування, інвестування й управління активами особи. Фінансові поради включають в себе діяльність щодо оціночної діяльності, фінансового, інвестиційного й управлінського консалтингу, виходячи із рівня забезпеченості особи, ризиків і цілей клієнта. Як свідчить досвід зарубіжних країн в сфері індивідуального консалтингу, найчастіше послугами фінансового консультанта користуються особи, що мають рівень доходів, який є вищим, ніж в середньому в країні, з метою забезпечення достойного рівня життя в старості чи при виході на пенсію. В більшості країн така професійна діяльність регулюється законодавчими актами, що визначають порядок видачі ліцензій, сертифікатів і дипломів про відповідну кваліфікацію (Financial Planning Certificate). В США ця професія входить до десятки найбільш оплачуваних.

Фінансові консультанти часто створюють власні фірми та професійні агентства з метою підвищення ефективності власної діяльності, які є досить успішними й відомими не лише в межах своїх країн, а й в усьому світі (наприклад, Morgan Stanley, Janney Montgomery).

До основних послуг, що надаються незалежними фінансовими консультантами, відносять:

- планування особистого (сімейного) бюджету чи фінансового плану;
- придбання житла чи оформлення іпотеки, з можливістю відповідного фінансового і юридичного супроводу таких угод;
- здійснення інвестиційної діяльності на фінансових ринках;
- планування старості чи оформлення та супровід угод страхування життя;
- формування портфеля страхового захисту клієнта;
- планування цінних покупок, подорожей, освіти;
- ведення домашньої бухгалтерії і всіх поточних розрахунків клієнта;
- оптимізація податкових виплат й отримання компенсацій тощо [164, с.52].

У США та Великобританії фінансові консультанти часто надають своїм клієнтам всі вище перелічені послуги, формуючи тим самим довгостроковий фінансовий план, який комплексно вирішує поточні та перспективні завдання клієнта.

Особливістю цієї професії, яка виникла в процесі практичної діяльності фінансових консультантів, є обов'язкове страхування їхньої професійної діяльності (США, Великобританія, Австралія). Це дає змогу уникнути ризиків щодо банкрутства внаслідок фінансових втрат своїх клієнтів і відповідних судових позовів про відшкодування завданих збитків внаслідок професійної діяльності.

Масштаби розвитку професії фінансового консультанта в розвинутих країнах досить значні: послуги фінансового консультанта або рішення, які приймаються за його участі по відношенню до загального обсягу фінансових послуг, в США складають майже 60%, в Австралії – 80%, Великобританії – 74%. На теренах постсоціалістичних країн найбільший показник участі фінансових посередників у фінансових операціях спостерігається в Росії й Польщі – 23% та 27% відповідно, тоді як в Україні частка операцій із залученням фінансових консультантів оцінюється у 2-3% [184, с.23].

Професія незалежного фінансового консультанта в Україні є новою та лише починає розвиватись. Відповідно до законодавчої бази для

функціонування цілого інституту фінансових консультантів в Україні на сьогодні немає, хоча утворюються перші асоціації фінансових консультантів (наприклад, Асоціація фінансових консультантів «Фінконсул»). Більшість осіб, що називають себе фінансовими консультантами – це люди, які працюють в інтересах певної компанії (страхові агентства, банківські установи) або є фінансовими посередниками на ринку фінансових послуг і можуть надати інформацію щодо вузького кола фінансових інструментів. У світовій практиці такі консультанти вважаються вузькоспеціалізованими й мають обмежені можливості щодо комплексного вирішення фінансових потреб особи.

Найчастіше професію фінансового консультанта ототожнюють із фінансовими посередниками на фінансовому ринку, а державний класифікатор професій взагалі ігнорує даний вид професійної діяльності. Так, згідно зі статтею 1 Закону України “Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг” від 12.07.2001 р. № 2664-III (зі змінами і доповненнями), до посередницьких послуг на ринках фінансових послуг в Україні належить “діяльність юридичних осіб чи фізичних осіб – підприємців, що включає консультування, експертно-інформаційні послуги, роботу з підготовки, укладення та виконання (супроводження) договорів про надання фінансових послуг, інші послуги, визначені законами з питань регулювання окремих ринків фінансових послуг” [187]. Відповідно до даного визначення, такі люди орієнтовані на діяльність лише у фінансовому секторі, тоді як особисті фінансові консультанти – це фахівці, які допоможуть скласти довгостроковий фінансовий план, спланувати старість, підкажуть, як краще розпоряджатись майном та оптимізувати особисті витрати, проведуть оцінку податкових платежів особи та можуть виступити довіреними особами на підставі трастових угод і довіреностей.

Ще одним схожим видом фінансових послуг, який користується популярністю в Україні, є *private banking*, який є важливою складовою управління особистими фінансами та виконує вузькоспеціалізовану діяльність щодо надання класичних банківських послуг для індивідуальних (найчастіше,

ВІП-клієнтів) банку. Private banking дає можливість створити індивідуальний набір фінансових послуг та рішень, тоді як особистий фінансовий консультант забезпечить більш широкий спектр послуг, комплексну оцінку добробуту та соціального статусу особи, її життєвих пріоритетів, на основі яких сформується її фінансовий план.

Практика діяльності українських фінансових консультантів показує, що не лише заможні громадяни відчують потребу у послугах фінансового консультанта. Все частіше особи із середнім достатком при плануванні значних покупок або прийнятті рішень про взяття великих обсягів кредитних ресурсів звертаються за допомогою та фінансовою порадою. За словами одного із фінансових радників «в різних соціальних верствах населення потреби людей різняться. Але від того, наскільки багата чи бідна людина, потреба у пораді фахівця нікуди не пропадає. Навіть навпаки, із зменшенням рівня фінансової забезпеченості, поради фахівця стають критично важливими» [186]. Для середнього класу найбільш актуальними питаннями є консультації щодо іпотечного кредитування, страхування життя або альтернативного пенсійного забезпечення. В свою чергу, клієнти з високим рівнем доходу найчастіше звертаються з потребою інвестування заощаджених коштів, податковими консультаціями та заходами щодо управління нерухомістю.

Ще однією відмінністю особистого фінансового консультанта від посередника на фінансовому ринку є можливість вирішення питань щодо операцій з управління майном, трастових угод з клієнтами. Така співпраця відбувається шляхом повної або часткової передачі права користування та управління майном зі збереженням права власності від клієнта до консультанта. Така діяльність за кордоном називається трастовою або довірчим управлінням і має на меті збільшення або збереження вигод щодо використання майна чи фінансових активів. В Україні вона не розвинута у зв'язку із відсутністю законодавчого забезпечення таких операцій і недовірою населення до цього виду послуг внаслідок історично складених умов недобросовісної діяльності таких фондів в 90-их роках ХХ ст. Хоча за кордоном, зокрема в Німеччині, така

діяльність – це частина послуг, і надаються фінансовим консультантом і досить часто використовуються при операціях щодо спадкування майна та накопичення, чи допомоги дітям при досягненні ними певного віку, чи настання особливої події (одруження, народження дитини і т.п.).

Зважаючи на глобалізаційні процеси та інтеграцію України до європейського простору, потреба у фінансових консультантах, так само і в управлінні особистими фінансами, вважаємо, буде зростати. Ця сфера має значні перспективи розвитку, про що свідчить досвід Росії. Впровадження реформ, інтеграційні процеси й адаптація українського законодавства до європейських стандартів формуватиме потребу у фаховій допомозі фінансових радників, особливо у питаннях пенсійного забезпечення, страхування й інвестування на Європейському ринку.

Для поступового переходу до світових традицій фінансового консультування, опираючись на досвід зарубіжних країн, вважаємо за доцільне:

1. Розробити та прийняти закон, що регулюватиме діяльність незалежних фінансових консультантів відповідно до Європейських норм і правил поведінки цих фахівців. У ньому необхідно чітко визначити права, обов'язки й статус фінансових радників, вказавши всі вимоги до професійної діяльності та визначивши орган управління, що буде координувати, ліцензувати та контролювати діяльність фінансових консультантів. Вважаємо, що такі функції доцільно доручити Національній комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, створивши відповідний відділ у структурі Комісії.

2. Додати в класифікатор професій України професію «незалежний фінансовий консультант», визначивши вимоги, професійні характеристики, кваліфікації даної професії та сферу професійної діяльності.

3. Передбачити в межах закону про незалежних фінансових консультантів окремі умови щодо трастового управління майном з метою недопущення зловживань в цій діяльності та передбачити адміністративну і кримінальну відповідальність за незаконні операції в цій сфері.

Вважаємо, що реалізація даних заходів сприятиме формуванню сфери особистого фінансового консалтингу та закладе основу для розвитку цієї професії та культури фінансової поведінки громадян зокрема.

Підсумовуючи, можемо зробити висновок, що в Україні тільки починає розвиватися індустрія надання послуг в сфері особистих фінансів, в особливості персонального фінансового консультування, здійснюваного фінансовими радниками, які пропонують свої послуги як окремі приватні особи, так і через систему фінансових інститутів. Основними напрямками подібної діяльності є: навчання незалежних фінансових консультантів, поширення послуг фінансових консультантів, підвищення фінансової грамотності населення, регулювання діяльності фінансових радників, консалтинг в галузі впровадження сучасних технологій роздрібного фінансового обслуговування в банках, інвестиційних, страхових і брокерських компаніях. У країнах Західної Європи даний вид фінансових послуг набагато розвинутіший, ніж в Україні. Економічна культура європейців дозволяє їм довіряти та прислуховуватись щодо порад фінансових консультантів з приводу розпорядження вільними фінансовими ресурсами, оптимізації податкових платежів, довірчого управління майном і консультуватись щодо особистих майнових питань, трактувань фінансового законодавства. В Україні на сьогоднішній день процес управління особистими фінансами не набув широкого розповсюдження в основному через відсутність належного рівня фінансової культури громадян і нестабільності економічної ситуації в країні. Громадяни в нинішніх умовах замислюються про свій фінансовий стан в короткій перспективі, не плануючи свою фінансову діяльність на кілька років вперед, не говорячи вже про забезпечення гідної старості. З іншого боку, швидкий розвиток суспільства, його стрімка глобалізація й інформатизація стимулюють прогресивний розвиток громадянського суспільства, в якому сфера управління особистими фінансами займе одне із провідних місць в житті людини, ставши буденним заняттям, яким громадяни зможуть займатись в довільний час, використовуючи програмні та технічні засоби комунікації.

3.2. Особливості та перспективи вдосконалення організації особистих фінансів в умовах економічної нестабільності

Однією з основних соціально-економічних проблем в Україні на сьогоднішній день є низький рівень життя населення. Диспропорції в структурі населення України та територіальна диференціація за рівнем доходів, викликають неоднорідність потреб і можливостей населення, що призводять до збільшення соціальної напруги внаслідок соціальної несправедливості між різними верствами населення, різними групами людей, містом і селом. На думку Кламбет С.В., «подібні види нерівності не існують ізольовано, а мають прояви в усіх сферах життя, що супроводжує людей протягом усього їхнього життя і залишає відбиток на їх нащадках. Через це, час від часу, загострюються суперечності між різними верствами населення, що є причиною дестабілізації політичної та соціально-економічної ситуації в країні» [123].

Досвід функціонування фінансів населення в умовах становлення ринкових відносин в Україні свідчить про наявність проблемних аспектів щодо формування фінансових ресурсів і їх подальшого ефективного та раціонального використання. Зокрема, в розрізі оптимізації структури витрат громадян і забезпечення належного рівня їх доходів, які б дозволили досягти максимального рівня життя й добробуту за наявних економічних та соціально-політичних умов, які сформувалися в державі. Крім того, «населення України досі не використовує в повному обсязі весь спектр інструментів, які дають можливість не тільки зберегти, а й примножити фінансові ресурси» [164].

Рівень життя населення і добробут окремого громадянина, залежить від багатьох чинників, що прямо чи опосередковано впливають на його фінансовий стан: наявності на ринку праці вакансій; фінансової, фізичної спроможності людини здобувати відповідну освіту; доступу до різних факторів виробництва та різних джерел доходів; зусиль держави з підтримки громадян шляхом зміни величини зарплати працівникам бюджетного сектору, розміру соціальних виплат, включаючи пенсії, зміни податкової системи, регулювання

співвідношення доходів населення та цін на споживчі товари.

Останніми роками в Україні у кожному з цих напрямків відбуваються значні зрушення, що впливають на фінансовий стан і благополуччя людей. Як показують результати дослідження, заявлені позитивні зміни у збільшенні добробуту громадян не відбуваються, а швидше навпаки: кількість громадян, що отримують доходи на рівні прожиткового мінімуму 2014 році, становила 40,4%, що 13,2% більше, ніж в 2010 році.

Фінансовий добробут кожного громадянина є досить неоднозначним поняттям, яке потребує подальшого дослідження та систематизації, оскільки вчені вкладають різний зміст і трактують це поняття у відповідності до своєї парадигми дослідження й бачення цієї проблеми, але в одному більшість науковців одностайні: основним індикатором благополуччя людини та метою нагромадження фінансових ресурсів є максимальне задоволення її потреб протягом довготривалого часу. За весь період розвитку людства засоби задоволення потреб людини та і самі потреби змінювались, набираючи нових форм і значень, але прагнення здійснювати свою життєдіяльність в максимально комфортних умовах залишалась завжди. Саме тому досить актуальним на даний час є питання примноження або збереження доходів, оптимізації витрат громадян з метою збереження свого благополуччя в мінливих умовах розвитку ринкових відносин. Варто також зауважити, що оптимізація витрат при використанні коштів не повинна зменшувати ступінь задоволення потреб людини, а лише максимізувати корисність від споживання благ і раціонально витратити свої фінансові, матеріальні, трудові й інші ресурси в умовах асиметричності інформації ринкової економіки та частих проявів нерациональної поведінки людей при прийнятті економічних рішень.

Досліджуючи питання оптимізації особистих фінансів, ми в першу чергу відзначимо, що величина витрат особи перебуває у прямій залежності від її доходів з точки зору довгострокової перспективи. В короткотерміновому періоді часу ці величини можуть переважати одна одну за рахунок економії, заощадження, інвестування чи кредиту, але в загальному ці умови є лише

методами відстрочення платежів, збереження цінності активів чи зміною форми активу. Виходячи із даного твердження, можна зробити висновок, що першочерговим завданням в сфері оптимізації особистих фінансів є диверсифікація та збільшення доходів громадянина, і лише потім пошук шляхів зменшення витрат.

Вважаємо за доцільне в оптимізації доходів розуміти оптимізацію джерел їх утворення, збільшення загального рівня доходу, стабільності його отримання та максимізацію частки пасивного доходу в загальній структурі доходів. Досягнення поставлених цілей, на нашу думку, варто здійснювати одночасно за двома напрямками:

1. Екстенсивний – за рахунок збільшення рівня заробітних плат та соціальних стандартів, зменшення податкових платежів.

2. Інтенсивний – за рахунок активізації ведення підприємницької діяльності фізичними особами, участі населення в операціях на фінансовому ринку та збільшення можливостей для реалізації інтелектуального потенціалу громадян [38].

Прерогатива використовувати заходи екстенсивного характеру покладені на уряд країни, який встановлює мінімальну заробітну плату та прожитковий мінімум, визначає розміри соціальних стандартів і формує податкову політику в країні відповідно до соціально-економічних показників розвитку країни. Разом з тим варто відмітити, що зменшення податкового навантаження й підвищення соціальних виплат завдасть першочергового фінансового удару по бюджету країни, що може спричинити макроекономічну нестабільність, тому збільшення соціально орієнтованих видатків бюджету повинно бути добре запланованим і відповідати принципу збалансованості бюджетної системи. Підвищення якості життя широких верств населення і забезпечення основ для подальшого її зростання повинно залежати від стану економіки, а також забезпечувати єдині стандарти життя на всій території України. В сучасних умовах зменшення темпів економічного росту, нестабільної соціально-політичної ситуації, залучення даних методів для збільшення рівня доходів

громадян є неактуальною та мало реальною. Щодо збільшення заробітної плати, то тут уряд має набагато менше впливу та фактично формує лише мінімальний її розмір і порядок ціноутворення в галузі праці. У свою чергу ціну на працю в різних галузях народного господарства формують підприємства з урахуванням рівня прибутковості й пропозиції робочої сили, тому збільшення заробітної плати повинно відбуватись в першу чергу за рахунок збільшення темпів виробництва, прибутковості та продуктивності праці, інакше збільшення рівня оплати праці буде ірраціональним відповідно до класичних економічних теорій і призведе до збільшення темпів інфляції.

З іншого боку, на методи екстенсивного збільшення доходу має більший вплив держава й економічна політика в цілому, ніж людина, як особистість і ключова одиниця економічної системи, внаслідок чого більш ефективним буде використання інтенсивних методів збільшення доходів, які мають більш індивідуальний підхід до громадянина та залежать від здібностей особи, її фізичних, інтелектуальних, психологічних і фінансових можливостей отримувати, зберігати й примножувати дохід. Тобто, інтенсивний напрямок оптимізації доходу залежить в більшій мірі від самої людини та її бажання досягти фінансового благополуччя, ніж екстенсивний, який перекладає всю відповідальність за особистий добробут на державу і є частиною радянського мислення, від якого незалежна Україна поступово відходить, формуючи нову економічну й фінансову культуру, яка наближена до західного типу ринкових відносин. Саме тому використання «людського капіталу» в умовах переходу до інформаційної економіки є визначальним чинником благополуччя людини в сучасному суспільстві.

З метою визначення впливу функціонування особистих фінансів на показники бюджету, нами була розроблена багатофакторна модель, яка дасть змогу оцінити вплив функціонування особистих фінансів на формування дохідної частини Зведеного бюджету України з метою визначення пріоритетів стимулювання фінансового благополуччя населення. Побудова моделі для аналізу взаємозв'язку формування доходів Зведеного бюджету України і

особистих фінансів залежить від багатьох ознак і чинників. Визначальними параметрами, які впливають на формування доходів Зведено бюджету України визначено сукупні доходи громадян, витрати громадян та обсяг депозитів населення, що перебуває на рахунках банківських установ. Це дає можливість оцінити ступінь зміни результативності за допустимих змін величини відповідних чинників.

Результати множинного регресійно-кореляційного аналізу впливу основних факторів функціонування особистих фінансів на формування доходів Зведено бюджету України (Додаток Д) свідчать про значну щільність зв'язку між показниками та мають значний варіативний вплив на доходи зведеного бюджету, що наведено в табл.3.2.

Таблиця 3.2

**Ступінь детермінованості варіації Зведених доходів
бюджету незалежними змінними факторами**

Назва фактора впливу	Модель (варіація) зв'язку виражена функцією регресії, %
Сукупні доходи громадян	+43,5
Витрати громадян	+35,8
Обсяг депозитів населення на рахунках банківських установ	-45,2

Відповідно до розрахунків, які наведені в Додатку Г, коефіцієнт множинної регресії $R = 0,986$, що вказує на дуже щільний зв'язок між результативним показником та факторними величинами. Щодо значення коефіцієнту детермінації R^2 отриманої кореляційно-регресійної моделі $R^2 = 0,973$, що свідчить про залежність впливу факторних величин на 97,3% на формування доходів Зведеного бюджету України.

Для заданого рівняння значення коефіцієнтів дали змогу дійти таких висновків: 1) найбільший прямолінійний вплив на формування доходної

частини Зведеного бюджету України мають сукупні доходи громадян; 2) витрати населення України також мають значний вплив на дохідну частину зведеного бюджету; 3) значний обернено пропорційний вплив на доходи бюджетів має обсяг депозитів населення, що свідчить про певне скорочення доходів бюджету у випадку збільшення обсягу депозитів населення.

З огляду на високі значення коефіцієнтів множинної регресії та детермінації, наведена залежність є достатньо закономірною. Показник дисперсії, значущості F та показника F-статистики свідчить про достатній рівень достовірності результатів оцінювання та здійснених висновків (Додаток Д).

Перевірка даної моделі на кореляційний зв'язок показала, що між обраними факторами існує дуже високий кореляційний зв'язок про що свідчать дані табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Матриця кореляційного зв'язку

	Сукупні доходи громадян	Витрати громадян	Обсяг депозитів населення на рахунках банківських установ	Доходи зведеного бюджету України
Сукупні доходи громадян	1	-	-	-
Витрати громадян	0,99247	1	-	-
Обсяг депозитів населення на рахунках банківських установ	0,979206	0,983566	1	-
Доходи зведеного бюджету України	0,97579	0,98167	0,948131	1

Таким чином, результати аналізу вказують, що показники функціонування особистих фінансів впливають на формування дохідної частини Зведеного бюджету України. Зростання доходів та витрат населення України є визначальним для формування дохідної частини бюджетів у порівнянні із депозитами населення, які мають обернено пропорційний вплив. Враховуючи

первинну природу доходів громадян щодо витрат, вважаємо що збільшення доходів громадян повинно бути пріоритетним завданням для держави. Враховуючи обмеженість фінансових ресурсів бюджету вважаємо, що саме первинним завдання держави повинно стати стимулювання зростання доходів населення, що дозволить сформувати достатню дохідну базу для комплексної державної соціальної політики. Збільшення доходів призведе не лише до збільшення фінансових можливостей населення та подолання бідності, а й стимулюватиме зростання витрат громадян, що призведе до синергічного ефекту збільшення дохідної бази бюджету країни.

Враховуючи важливе значення доходів населення проведено факторний аналіз (Додаток Д) з метою визначення максимального впливу складових доходів на загальний показник, результати якого наведені в табл.3.4.

Таблиця 3.4

**Результати факторного аналізу доходів населення України
в 2013-2014 роках, млн.грн.**

	2013 рік	2014 рік	Питома вага в 2013 році	Відношення показника 2014 р. до 2013 р.	Фактор впливу, %	Фактор впливу, млн.грн.
Заробітна плата	633737	611656	41,4	-3,48%	-1,44	-9149,6
Прибуток та змішаний дохід	240871	257426	15,7	6,87%	1,08	2607,2
Прибуток від власності	79217	92016	5,2	16,16%	0,84	662,9
Трансферти та соціальні допомоги	575581	569972	37,6	-0,97%	-0,37	-2110,9
Всього	1529406	1531070	100	0,11%	0,11	1663,9

Аналізуючи табл.3.4 варто зауважити, що найбільш негативний вплив на ріст доходів у 2014 році спричинило падіння заробітної плати на 1,44%, що в абсолютному виразі склало 9149,6 млн.грн. Негативного впливу також зазнали доходи внаслідок скорочення соціальних виплат та трансфертів, що спричинило падіння доходів населення на 2110,9 млн. грн. Позитивні зрушення обсягу доходів були спричинені ростом прибутку та змішаного доходу і доходів

від власності на 2607,2 млн.грн. та 662,9 млн. грн. відповідно. Варто відмітити, що більшу ефективність у прирості доходу протягом 2014 року відіграло збільшення прибутку та змішаного доходу, яке склало 1,08%, тоді як збільшення доходів від власності на одиницю збільшує загальний приріст лише на 0,84%.

Варто зауважити, що за результатами кореляційно-регресійного аналізу обернена залежність доходів населення від доходів Зведеного бюджету України є досить високою. Коефіцієнт регресії для них складає $R = 0,952$, а варіативність зв'язку складає 1,28, тобто збільшення одиниці доходів бюджетів сприятиме збільшенню доходів населення на 128%. Відповідно можна зробити висновок, що доходи Зведеного бюджету мають більший вплив на доходи населення ніж навпаки, що є об'єктивним фактом за умови значної залежності населення від заробітних плат та соціальних трансфертів з бюджетів усіх рівнів.

Отже, за результатами аналізу нами визначено, що найбільший вплив на доходи населення має заробітня плата і змішаний дохід, які є визначальними чинниками росту або падіння доходів населення. Відповідно найбільш доцільним фактором збільшення доходів населення в умовах обмеженості бюджетних ресурсів, вважаємо прибуток та змішаний дохід, який має позитивний ефект на ріст доходів та не потребує значних фінансових інвестицій з боку держави. Зростання частки змішаного доходу громадян стимулюватиме збільшення сукупних доходів населення, що в свою чергу дасть можливість примножити дохідну частину Зведеного бюджету України та покращити загальний добробут населення зокрема.

Притримуючись пропонованих нами напрямків підвищення доходів громадян вважаємо за доцільне розмежувати екстенсивні та інтенсивні заходи впливу.

До екстенсивних пропозицій вважаємо за доцільне віднести:

– збільшення сукупних доходів населення на основі випереджаючого росту номінальної заробітної плати порівняно до підвищення споживчих цін,

удосконалення тарифної системи оплати праці, розширення сфери її колективно-договірного регулювання;

- вдосконалити методикау визначення мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму відповідно до реальних потреб людини та фактичного стану економіки в країні, привівши їх у відповідність до фактичної вартості споживчого кошика;

- формування ефективної системи адресної соціальної допомоги населенню;

- здійснення ефективних заходів щодо детінізації економіки шляхом зменшення податкового навантаження на фонд заробітної плати, розмежування між оподаткуванням заробітної плати і підприємницьких доходів, встановивши більш пільговий порядок для найманих працівників, формування системи реальних фінансових преференцій для бізнесу, які стимулюватимуть виплату офіційних заробітних плат;

- встановлення на законодавчому рівні порядку визначення соціальних стандартів, які на відміну від соціальних мінімумів будуть показувати рівень доходу, що необхідний для розширеного відтворення робочої сили, а не забезпечення мінімальних фізіологічних потреб людини;

- формування ефективної пенсійної системи, що буде забезпечувати прозорий та чіткий механізм нарахування пенсій, приведення їхнього розміру до реальних потреб громадян.

До заходів інтенсивного впливу на доходи населення пропонуємо віднести:

- запровадження системної програми підвищення фінансової грамотності населення, розвиток економічної культури населення;

- активного використання заходів особистого фінансового планування;

- законодавче врегулювання діяльності незалежних фінансових консультантів;

- спрощення процедур створення та ліквідації приватних і малих підприємств;

- спрощення доступу участі фізичних осіб у операціях на фінансовому ринку, зокрема в небанківському сегменті;
- активне використання інноваційних Інтернет технологій для самоосвіти громадян та отримання додаткових доходів, формування можливостей для диверсифікації та створення пасивних доходів.

Таким чином, збільшення доходів населення за сучасних умов доцільніше здійснювати шляхом заохочення до здійснення підприємницької діяльності та вирішення проблем фінансового ринку. В ринковій економіці держава лише встановлює "правила гри" на ринку, які визначають межі дозволеного та дають можливість реалізувати таланти та вміння громадян в процесі ведення своєї господарської чи фінансової діяльності. Потребують нагального вирішення, як на законодавчому, так і на інформаційному та технічному рівні, проблеми із недоступністю певних фінансових інструментів для фізичних осіб, низька якість знань широких верств населення, щодо фінансових послуг, закритість фондового ринку, недостатньо розвинута система страхування [173]. Таким чином, вирішення вищенаведених проблем забезпечать формування платоспроможного та заможного населення.

У свою чергу доходи населення, в загальному, витрачаються в наступних напрямках [178, с.115-123]:

- виплата податків державі;
- задоволення особистих потреб;
- формування особистих заощаджень.

Виходячи із даних напрямків витрачання доходу, повинні розроблятися пропозиції щодо оптимізації видатків шляхом зменшення сплати податкових платежів і повноцінного застосування доступних пільг, раціоналізація особистих видатків. Витрачання коштів на формування заощаджень, на нашу думку, є лише змінною особливою формою видатків, яка в майбутньому може принести дохід, тому повинна розглядатись не з точки зору оптимізації витрат на формування фонду заощаджень, а з позиції необхідної суми заощадження й ефективності його використання з метою максимізації прибутку від їх

використання або збереження вартості активів. Саме тому, на нашу думку, питання оптимізації витрат на заощадження громадян є в більшій мірі питанням сфери прийняття індивідуальних інвестиційних рішень та збереження коштів ніж формування самого заощадження.

З метою оптимізації особистих фінансів, у першу чергу необхідно оцінити джерела та величину особистих доходів і співставити їх із особистими витратами. Таку операцію необхідно здійснювати шляхом складання індивідуального балансу доходів і витрат для визначення поточного фінансового стану. На основі складання та ведення відповідного балансу доходів і витрат, в якому відображаються всі операції із особистими фінансами та майном людини, можна економити до 10% від особистих витрат громадянина [179].

Сучасний баланс доходів і витрат особи є модифікацією традиційної балансової роботи, тому використовується методологія розрахунку доходів і витрат не досконала, і є предметом живої дискусії в науковому колі й серед фахівців з фінансового консалтингу, які використовують різні підходи до розмежування та формування доходів і витрат особи. Зокрема, при складанні фінансових планів більшість громадян ототожнюють поняття доходу й активу, не можуть визначити, що є активом, а що – пасивом. На нашу думку, досить прогресивним є трактування активу та пасиву Р. Кіосакі в книзі «Багатий тато, Бідний тато», де автор висловлює думку, що активом може бути лише та річ у власності людини, яка забезпечує їй додатковий грошовий потік або передбачає отримання у майбутньому фінансової вигоди. Цінності, які наявні у володінні й не приносять доходу, потребують фінансових витрат на їх утримання або не мають реальної корисності при використанні, є пасивами. Автор зауважує: «Ви повинні знати різницю між активом і пасивом і купувати активи. Це може звучати до неподобства просто, але більшість людей ведуть фінансову боротьбу, тому що вони не знають різницю між активом і пасивом. Багаті люди набувають активи. Бідні і середній клас набувають пасив, який вважають активом» [72]. Схожий підхід відстоює і Р. Крок, засновник МакДональдс:

«Коли ваш грошовий потік стане рости, ви можете купити якісь предмети розкоші. Бідні і середній клас часто купують предмети розкоші : великі будинки, діаманти, шуби, коштовності, катери тому, що хочуть виглядати багатими. Вони і виглядають багатими, тоді як, насправді, лише глибше занурюються в борги по кредитах. Люди, які давно мають гроші, які є багатими довгий час, спочатку будували свій актив» [86].

Перш ніж розпочати складання балансу доходів і витрат, варто провести повну інвентаризацію своїх доходів, витрат і майна за попередній період. Практика показує, що доходи та майно підрахувати набагато легше, оскільки джерел отримання доходів менше, ніж витрат, і вони частіше мають документальне підтвердження [177].

Таким чином, особа буде завжди знати, скільки витрат вона здійснила насправді, на що витрачається більше всього грошей, що дасть змогу проаналізувати особисті покупки і витрати, які витрачаються не на першочергові потреби. Ведення балансу доходів і видатків із врахуванням усіх фінансових операцій має на меті не лише виявити резерви для економії витрат, а й забезпечити стійке фінансове становище індивіда та дати можливість об'єктивного планування заощаджень і здійснення інвестиції для примноження особистих фінансових активів і майна. В підсумку даний особистий баланс може набувати: додаткового значення, що свідчить про збільшення фінансової стійкості індивіда й примноження його багатства; від'ємного значення – зменшення фінансових або майнових активів і, як наслідок, «вимивання» заощаджень та загрозу неплатоспроможності, паритет доходів і витрат свідчить про покриття особистих витрат отримуваними доходами, що загалом є негативним, враховуючи інфляційні процеси, валютні ризики та відсутність росту особистого благополуччя.

Загальна схема балансу доходів і витрат, яка, на нашу думку, дає можливість здійснити оцінку власного благополуччя та провести оптимізацію доходів і витрат, наведена в табл. 3.5.

Таблиця 3.5

Особистий баланс доходів і витрат

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

Варто відмітити, що така модель побудови бюджету є загальною – окремі її складові можуть доповнюватись та подрібнюватись з метою деталізації доходів, витрат чи майна з метою контролю за надходженням коштів та їх витрачанням в залежності від часу, який може виділити особа на ведення такого балансу.

Водночас, баланс буде вважатись самодостатнім у тому випадку, коли особа не має сім'ї, тобто домогосподарство складається лише з однієї особи. У випадку, коли особа має сім'ю (відповідно є членом домогосподарства), такий баланс повинен складатись для кожного члена домогосподарства і в сумі формувати баланс доходів і витрат домогосподарства. Така думка співпадає із баченням системи фінансових планів Р. Бламберга та М. Колемана, які розділяють фінансові плани домогосподарства на три типи: домінуючі доходи одного з членів домогосподарства, баланс інтересів і незалежні бюджети членів домогосподарства [135]. Також, російський дослідник особистих фінансів В.В. Глухов констатує, що «формування і розвиток родинної економіки загалом варто розглядати не як спільний внесок усіх членів домогосподарства, а як сукупність особистих фінансів» [136]. Тобто, вважаємо, що формування особистого балансу може, і навіть повинно, входити в загальну систему фінансового планування всього домогосподарства, але як відокремлена його структура. Це дасть змогу проаналізувати загальний фінансовий стан як всього домогосподарства, так і окремих його членів, визначити особистий внесок кожної особи в загальний фінансовий стан домогосподарства.

Підсумок балансу доходів і витрат дає змогу оцінити як поточний, так і загальний фінансовий стан особи. Для визначення загального стану багатства індивіда доцільно використовувати статтю «Загальний особистий баланс», який розраховується як різниця між активами та пасивами особи на певну дату. Цей показник свідчить про загальну суму фінансових і матеріальних ресурсів, що є в індивіда станом на певну дату і може порівнюватись в кінці кожного періоду для визначення динаміки особистого багатства індивіда. Поточний фінансовий стан може оцінюватись за допомогою «Чистого (поточного) балансу фінансового стану» який вказує на фінансовий стан за визначений час, тобто суму стійких та швидколіквідних фінансових активів, які залишились після здійснення основних поточних витрат. Цей показник буде свідчити про фінансовий результат діяльності особи та відповідно дасть змогу зрозуміти, чи достатньо поточних доходів для покриття поточних витрат. За позитивного

значення чистого балансу фінансового стану індивід буде заробляти більше, ніж витрачає, й матиме змогу оцінити можливості інвестування, придбання капітальних покупок чи формування резервного фонду. При негативному значенні – людині прийдеться замислитись над своїми витратами, провести їх аналіз та знайти шляхи збільшення свого доходу, оскільки постійне від'ємне значення показника може призвести до «вимивання» заощаджень, інвестиційних коштів, продажу капітальних активів і, як результат, банкрутства особи.

Важливу роль при здійсненні оцінки власних доходів і витрат має об'єктивність їх обліку й відображення в балансі. Так, доцільно відображати в балансі власних доходів ті доходи, які є постійними й непередбачуваними, розділивши їх на окремі групи. Часто люди перебільшують можливості щодо власного заробітку або перспективи отримання доходу є завищеними. Тому суму непередбачуваних чи непостійних доходів варто включати до балансу лише після фактичного надходження коштів. Для оптимального розподілу доходів і можливості не лише проаналізувати, а й здійснювати планування особистих фінансів на перспективу, доцільно також розділити особисті витрати на групи, в залежності від їх призначення та необхідності. Перш за все необхідно виділити обов'язкові витрати, від яких неможливо відмовитися: харчування, комунальні платежі, витрати на проїзд, купівлю необхідних побутових товарів, сума яких не буде значно варіюватись з місяця в місяць і дасть змогу спланувати мінімально необхідну суму коштів, необхідну для життя на тиждень чи день. Скоригувавши цю суму на особисті витрати (одяг, мобільний зв'язок, Інтернет, святкування визначних днів та інші), людина матиме змогу визначити обсяг коштів, який їй потрібен для задоволення своїх основних потреб на день. Зберігання основної частини грошей вдома і наявність визначеної одноденної суми коштів при собі дасть змогу не використовувати зайві кошти внаслідок когнітивних бажань.

Досить важливою частиною балансу доходів і витрат є формування резерву коштів для фінансування непередбачуваних витрат: загрози втрати роботи,

валютних ризиків, хвороби чи тимчасової непрацездатності тощо. Відсутність фінансових резервів призведе до появи та накопичення заборгованості, яка погіршить фінансовий стан особи.

Фінансові консультанти рекомендують створювати резерв коштів планомірно, відкладаючи від 10% до 25% від кожного доходу людини [137]. В залежності від віку та сімейного статусу особи, на нашу думку, даний резерв повинен набувати різних значень, оскільки для сімейної людини частина коштів, яка необхідна для допомоги рідним чи утримання сім'ї в разі хвороби когось із її членів або втрати роботи, буде значно більшою, ніж для однієї людини, так само, як і для людини похилого віку, в якій витрати на лікування будуть більші в порівнянні з молодого особою. Тому формування резерву коштів повинно здійснюватися відповідно до наступних рекомендацій:

- для сімейної людини, резерв коштів доцільно формувати в розмірі трьохмісячної суми витрат всієї сім'ї, решта коштів можуть інвестуватись;

- підприємцю доцільно формувати особистий резерв та резерв для ведення підприємницької діяльності в розмірі двохмісячної суми оборотних коштів;

- у віці від 20 до 30 років доцільно зберігати лише 10% у резерві, 40% вільних коштів у ліквідних активах (депозити, державні цінні папери, валютні вклади), інші 50% - у високоприбуткових або ризикових активах;

- у віці від 30 до 40 років – резерв коштів варто збільшити до 30% річних витрат особи, решту коштів частину варто зберігати в ліквідних активах;

- від 40 до 60 років – резерв коштів доцільно формувати у розмірі 50% річних витрат;

у віці від 60 років – резерв коштів може досягати рівня трьохрічної суми витрат людини, а вільні кошти можуть зберігатись на депозиті в надійному банку, в ліквідних облігаційних фондах з гарантією збереження коштів.

Якщо резерви в сім'ї все ж є, то може виникнути спокуса витратити їх на що-небудь інше, наприклад, на велику покупку або відпочинок, що є

небажаним, оскільки форс-мажорна ситуація може виникнути в самий невідповідний момент.

Тому, крім резервів, особа повинна мати ще й заощадження, які якраз і будуть використовуватися для здійснення великих покупок і досягнення фінансових цілей, а також як додаткове джерело пасивного доходу для забезпечення старості. Спрямовуючи частину свого доходу не лише для створення резерву, а й на інвестиції, людина зможе в майбутньому одержувати додатковий дохід, за рахунок якого можна буде примножити власні матеріальні активи, поповнити резервний фонд коштів або витратити на відпочинок чи лікування.

Вважаємо, що кожна людина повинна обов'язково мати фінансовий резерв незалежно від свого рівня доходів. При його відсутності в разі настання першої ж непередбаченої ситуації можна легко потрапити у скрутне фінансове становище. Резерви слід використовувати виключно при виникненні форс-мажорних ситуацій, а після використання – оперативно заповнювати.

Дотримання основних правил складання фінансових балансів та особисте фінансове планування, яке здійснюється на основі даних балансів, є однією із основних умов оптимізації особистих фінансів. Постійне ведення балансу доходів і витрат дасть змогу визначити «вузькі» місця й потенційні можливості зменшення непотрібних витрат особи. Дотримання правил ведення балансу та формування фінансових планів, відповідно до чітко поставлених цілей, є запорукою примноження особистого багатства й попередження фінансового банкрутства. Звісно, фінансове планування – не панацея від бідності, але систематичне складання балансів і фінансових планів та їх дотримання може допомогти оптимізувати особисті фінанси й направити їх на заощадження чи інвестування.

Одним із основних напрямків оптимізації особистих витрат після детального їх аналізу є раціоналізація особистого споживання особи з метою економії фінансових ресурсів при збереженні корисності від споживання благ і ступеня задоволення потреб людини.

Раціоналізація особистих витрат повинна здійснюватись на підставі дослідження поточного та перспективного споживання із метою визначення недоцільних витрат, пошук шляхів економії при покупці певних груп товарів чи послуг, виключення емоційних покупок і мінімізації впливу інфляції на власні витрати.

Відомо, що при незмінному доході особи в довгостроковому періоді її купівельна спроможність буде зменшуватись через підвищення цін на товари, яке викликане інфляцією. Держава частково бореться із цим явищем в національних масштабах, контролюючи ціни на товари, проводячи грошово-кредитну політику та регулюючи витрати бюджету. Основним методом протидії впливу інфляції на доходи населення є індексація. Згідно ЗУ «Про індексацію грошових доходів населення», індексації підлягають грошові доходи громадян, які не мають одноразового характеру, тобто державні пенсії, допомоги, стипендії, оплата праці, суми відшкодування шкоди, заподіяної каліцтвом або іншим ушкодженням здоров'я, пов'язаним з виконанням прямих обов'язків [138].

Попри те, законом не передбачено індексації доходів від власності та компенсації знецінення заощаджень населення. Якщо доходи від власності, ще можна корелювати відповідно до індексу інфляції на основі підняття ціни при умові вільного ціноутворення, то відшкодування офіційних заощаджень (депозитів, ощадних сертифікатів, облігацій, вкладів у дорогоцінні метали) проводиться шляхом зміни процентних ставок з урахуванням індексу цін. Неофіційні, тобто незареєстровані заощадження у вигляді готівки, збереженої валюти, дорогоцінних предметів тощо – індексації не підлягають. Відповідно, відповідальність за знецінення заощаджень держава фактично перекладає на громадян, які повинні самі бути зацікавленими у збереженні особистих заощаджень та володіти відповідними знаннями для захисту своїх коштів. Відповідно до цього, одним із пріоритетів діяльності громадян повинно бути набуття базових знань у сфері інвестування та операцій на фінансовому ринку, підвищення економічної грамотності.

Окрім знецінення наявних коштів, інфляція істотно впливає на витрати особи – збільшуючи їх, змушуючи громадян споживати менше благ, за умови стабільного рівня доходів. Звісно на кожного громадянина дане явище впливає по-різному, оскільки основний показник інфляції – індекс споживчих цін розраховується статистичною службою, виходячи із певного набору товарів масового вжитку за середньозваженими цінами, які в повній мірі фактично не купуються споживачами. Оскільки споживання кожної особи є індивідуальним та унікальним по асортименту, деякі дослідники пропонують визначати індивідуальний індекс інфляції з метою визначення впливу інфляції на збільшення витрат конкретної особи [139].

З метою уникнення знецінення особистих фінансових ресурсів необхідно сформувані інвестиційну стратегію дій і визначити напрямки вкладання коштів. Зосередимо увагу на діяльності інвестора на фінансовому ринку, тобто здійсненні вкладень фінансових ресурсів, що є більш ризиковими та потребують вищого рівня фінансових знань, однак можуть приносити особі більші прибутки. Отож, перед здійсненням інвестування фінансових ресурсів необхідно визначити, до якого із типів інвесторів людина може віднести себе, тобто, яку із стратегій управління особистими фінансами вона обере. Загальноприйнятими у наукових колах є розподіл типів інвесторів та основних стратегій їхніх дій (табл. 3.6) [144; 145; 146].

Таким чином, дані табл. 3.6 свідчать, що консервативний інвестор вкладатиме кошти у активи, яким притаманний найнижчий рівень ризику, тобто формуватиме інвестиційний портфель таким чином, щоб більшу частку в ньому займали найменш ризикові цінні папери – державні.

Таблиця 3.6

Визначення типу інвестора, % [144]

Тип інвестора Тип цінного паперу	Консервативний	Поміркований	Агресивний
Державні цінні папери	80	40	15
Облігації	15	40	30
Акції	5	20	55

Інвестор із поміркованим типом мислення обиратиме найбільш оптимальне співвідношення між дохідністю інвестиційного портфеля й рівнем його ризику. Тобто, він обиратиме приблизно однакове співвідношення між державними цінними паперами та облігаціями, а також надаватиме перевагу більшій частці акцій в інвестиційному портфелі порівняно з консерватором. Агресивний інвестор обиратиме стратегію вкладання коштів, що в перспективі принесе найбільший рівень доходу, однак цей вид вкладень є і найбільш ризиковим.

Із підвищенням рівня досвіду інвестора можливим є перехід із одного типу до іншого, тобто зміна стратегії інвестування. Проте така можливість виникатиме зі збільшенням рівня фінансової грамотності особи, підвищенням її компетентності й отриманням позитивного досвіду інвестування в минулому [147, с.43].

Врахування вищезазначених характеристик фінансових інструментів і напрямків вкладання заощаджень є обов'язковою умовою для формування економічно зваженого та дохідного портфеля інвестування для фізичної особи. У табл. 3.7 наведено середню прибутковість інвестиції за фінансовими інструментами згідно даних НБУ, яку можна вважати визначальною при формуванні того чи іншого типу інвестиційного портфеля [152, с.76].

Таблиця 3.7

Середня прибутковість інвестицій за фінансовими інструментами в Україні у 2014 році, % [100]

Фінансовий інструмент	Прибутковість
Акції	30,0
Державні цінні папери	10,5
Депозити	22,0
Золото	23,25
Нерухомість	16,5
Іноземна валюта	11,5
Інвестиційні фонди	9,5

На основі табл. 3.7 змоделюємо типовий інвестиційний портфель особи з

низьким, середнім та високим доходом (рис. 3.5).

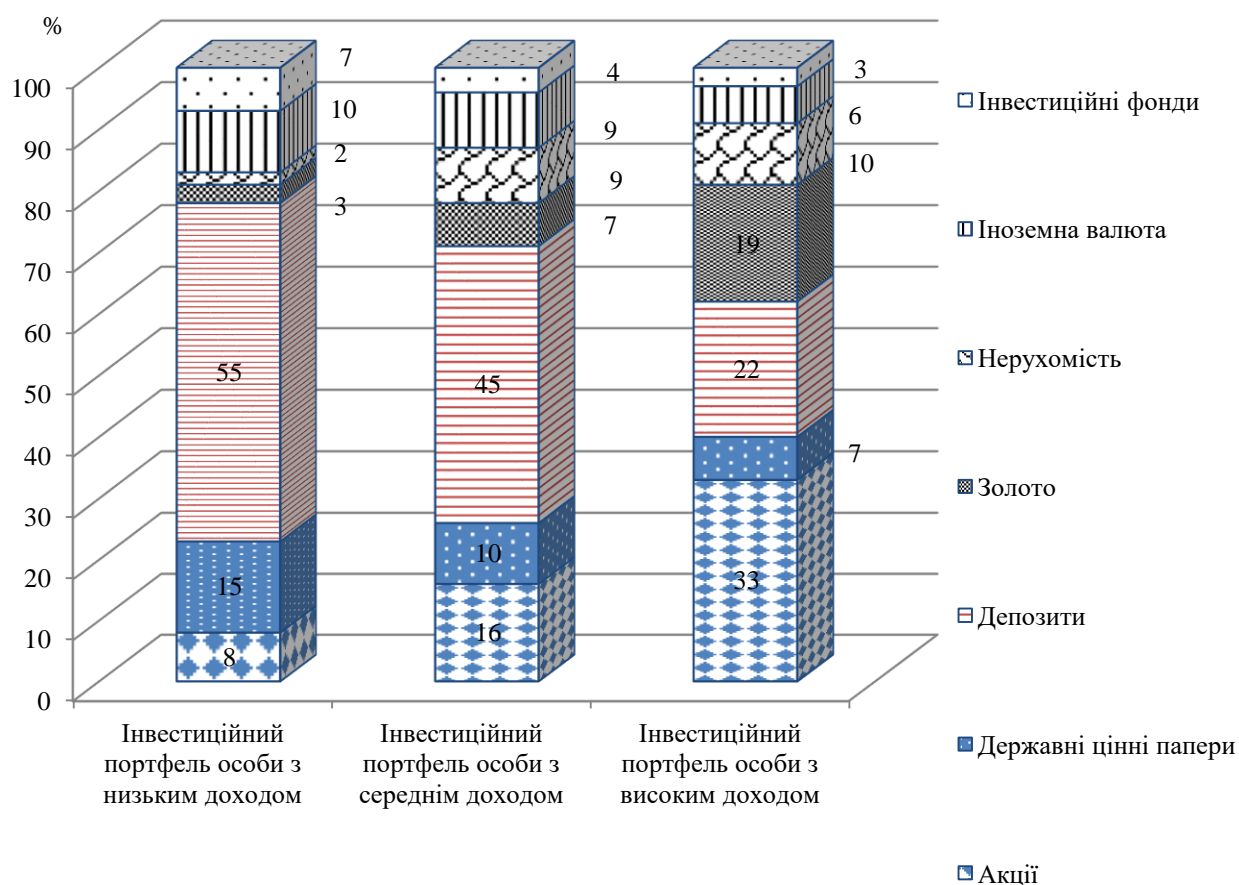


Рис. 3.5. Особистий інвестиційний портфель особи з низьким, середнім і високим доходом, %

Наведений на рис. 3.5 особистий інвестиційний портфель змодельований з врахуванням наступних правил інвестування, які, на нашу думку, є необхідними при здійсненні інвестування:

1. Диверсифікація. В процесі формування інвестиційного портфеля необхідно визначати взаємозв'язок ризику і прибутковості. Будь-яка спроба отримати дохід передбачає ризик. Чим більший можливий дохід, тим вище ризик. Страх ризиків – емоційна реакція на сприйняття шансів отримати прибуток і понести фінансові втрати. Зменшення ризиків може відбуватися шляхом збору інформації і зниження ступеня невизначеності ситуації, на накопичення досвіду в інвестуванні, різноманітністю вкладень в різні інструменти: депозити, пайові інвестиційні фонди, нерухомість, цінні папери,

які найбільш доцільно розміщувати на ринках різних країн. Розподіл інвестиційних ресурсів вважаємо за доцільне розділити щонайменше на два рівні вкладень:

- перший рівень – розподіл інвестицій у різні інструменти: наприклад, 25% – цінні папери, 25% – банківські депозити, 40% – нерухомість, 10% – резервний фонд;

- другий рівень – диверсифікація в рамках обраних інструментів: наприклад, з 25% цінних паперів половина безпосередньо в акції, половина – вкладення в пайові інвестиційні фонди.

2. Формування фінансових резервів. Інвестиції не повинні торкатися основних потреб громадянина чи його сім'ї, саме тому ми вважаємо за необхідність формування резерву коштів, хоча б на 2 місяці наперед, для забезпечення належного обсягу коштів на оплату первинних потреб особи чи її сім'ї.

3. Мінімізація використання позикових ресурсів. Особисте інвестування в першу чергу є методом збереження свого фінансового становища, а лише другорядним завданням є примноження власного благополуччя – саме тому використання спекулятивних методів збагачення часто може призводити до непередбачуваних збитків, особливо у сучасних українських реаліях: відсутності реальних планових макроекономічних показників, валютних коливаннях чи зміні стратегії поведінки кредитора, може змінювати співвідношення отримуваних та сплачених відсотків не на користь позичальника.

4. Збір інформації про об'єкт інвестування. Нерозумно кудись вкладати гроші під впливом емоцій. При бажанні інвестувати обов'язково необхідно дізнатись про основні засади та функціонування того чи іншого фінансового інструменту, проконсультуватися з фахівцями, переглянути рейтинги, вивчити основну інформацію щодо діяльності підприємства чи організації, з якою планується співпраця.

5. Вироблення власної інвестиційної стратегії. Ринкові умови

господарювання передбачають конкретність ринків, їх розвиток через інновації та підвищення ефективності діяльності, тому вони є досить змінними. В таких умовах необхідно постійно вчитись чомусь новому, здобувати досвід у процесі прийняття фінансових рішень і визначати власні пріоритети, які відповідатимуть фінансовим можливостям, бажанням індивіда та ступеню задоволення його мотивів внаслідок такої діяльності. Відповідно до індивідуальних потреб і мотивів людини, вона зможе визначати стратегію збереження коштів, можливість нарощування коштів при мінімальних ризиках чи готовність ризикувати певною частиною коштів для можливого великого доходу.

Як свідчать дані рис. 3.5, особам з низьким доходом вигідніше вкладати кошти в банківські депозити та державні цінні папери, оскільки за ними спостерігаємо невисокий рівень ризику та порівняно високу прибутковість для людей з таким рівнем доходу. Менш ефективними та доступними для них є вкладення в іноземну валюту, акції, інвестиційні фонди, золото та нерухомість. Особам з середнім доходом вигідніше вкладати кошти в банківські депозити. Для таких людей вже підвищується можливість інвестування своїх коштів в акції приблизно в 2 рази. Вони вже менше інвестують в державні цінні папери, оскільки вони більш надійніші, проте прибутковість за ними значно менша, ніж за акціями та депозитами. Менш привабливими формами інвестування виступають іноземна валюта, нерухомість, золото (проте більш привабливими, ніж для бідного населення) та інвестиційні фонди. Люди з високим рівнем доходу в основномукладають кошти в акції – близько третини коштів, в банківські депозити інвестують приблизно 22 %, золото – 19 %, нерухомість – 10 %. В інвестиційні фонди, іноземну валюту та державні цінні папери населення з таким рівнем доходу вкладає коштів в межах 3-7 %.

Окрім розміру доходу, на структуру портфеля інвестицій, відповідно до стратегій інвестування, значно впливає вік людини, яка здійснює інвестиції. Молода людина, є більш схильною до ризику, тому частка акцій в її інвестиційному портфелі навіть із низьким рівнем доходу буде більшою, ніж в

осіб із таким ж рівнем доходу, але старшими за віком. Це спричинено «запасом часу» в молодшого покоління на компенсацію можливих втрат і значно менших соціальних зобов'язань у порівнянні із старшим поколінням. Якщо ж особа знаходиться у передпенсійному віці, то інвестиційний портфель повинен більшою мірою складатись із вкладень з фіксованою ставкою прибутковості, адже старшим людям потрібні стабільні доходи, щоб забезпечити собі гідний рівень життя в старості.

Основними правилами фінансової поведінки при використанні коштів, яких рекомендують дотримуватись фінансові консультанти в країнах Європи та опираючись на власні емпіричні дослідження сформуємо наступні рекомендації.

1. Мінімізація заборгованості та відмова від кредитних ресурсів.
2. Ведення активного фінансового життя
3. Диверсифікація активів.
4. Відокремлення підприємницького капіталу і особистого бюджету.
5. Використання податкових пільг.

Звісно, беззаперечним є той факт, що значна частина населення внаслідок обмеженості джерел доходу, низької фінансової грамотності, обмеженості та складності доступу до фінансових інструментів не мають змоги втілювати дані рекомендації в життя. Більше того, частина людей, які мають достатні доходи для реалізації даних заходів внаслідок низької економічної культури, стереотипів щодо економії коштів та менталітету, не бажають слідувати простим рекомендаціям, які дадуть змогу покращити фінансовий стан або зберегти частину власних фінансових ресурсів.

Дослідження активності та якості управління населенням своїми особистими фінансами, виявлення об'єктивних закономірностей у характері й інтенсивності їх використання населенням є особливо актуальним в умовах нестабільної фінансово-економічного середовища в країні, оскільки дозволяє згодом використовувати отримані дані для вироблення заходів щодо стимулювання фінансової активності населення, адекватних відповідним фазам

економічного циклу, а також в разі кризових явищ – для вироблення заходів щодо захисту населенням своїх фінансових заощаджень.

Вказані особливості особистих фінансів в Україні є аспектом відсутності чіткої та збалансованої макроекономічної політики й неефективності дій і заходів держави у сфері регулювання доходів населення, стимулювання інвестиційної діяльності, направленої на громадян, у тому числі малих підприємців, незважена цінова та соціальна політика. Функціонування особистих фінансів у національних масштабах, зазнає також значного впливу внаслідок зростання безробіття населення [147], податкових платежів і плати за житлово-комунальні послуги, які скорочують фінансові можливості громадян щодо розпорядження вільними коштами. За таких умов, доречним є зауваження Беляєва О.О. про те, що «країна ніколи не буде багатою, якщо в ній основна маса населення зубожіла. Навпаки, зростання доходів населення сприятиме і зростанню споживчого попиту, пожвавленню економічної кон'юнктури, поступальному розвитку суспільства» [148].

До неформальних форм отримання доходів можна також віднести надання особистих позик або взаємне кредитування громадянами одне одного. Така практика поширилася в Україні в 90-ті роки минулого століття, що пов'язано з обмеженістю кредитних ресурсів на фінансовому ринку та її дешевизною. Треба враховувати, що крім ринкового розподілу й державного перерозподілу коштів між представниками різного віку існують ще й внутрішньосімейні, міжродинні відносини розподілу та перерозподілу. В Україні, на відміну, скажімо, від США, де психологія населення досить індивідуалістична, внутрішньосімейні фінансові потоки дуже значні, широко практикується матеріальна підтримка між родичами, що спровоковано низьким рівнем загальних доходів громадян, особливо молоді.

Як результат, значна частина населення підтримує свій фінансовий стан і забезпечує задоволення власних потреб через механізми «тіньового» сектора економіки. Як не парадоксально, але саме в тіньовому секторі економіки людський капітал оплачується та цінується в повній мірі, діють різні системи

заохочень та премій, які не вигідно легалізовувати через обкладання їх податками, що призводить до ситуації, коли особа може реалізувати свої власні таланти та здібності в тіньовому секторі більшою мірою, ніж в легальній економіці. Впливаючою із цієї ситуації є проблема для українських громадян в сфері безробіття та якості освіти. Абсолютно зрозуміло, що при збереженні даної податкової політики на тлі скорочення ВВП і нестабільної соціально-політичної ситуації рівень безробіття в Україні буде зростати як за рахунок реального зменшення робочих місць, так і за рахунок збільшення тіньового сектора економіки. За умов економічної нестабільності та релевантності ринку праці рівню заробітної плати в галузях економіки прослідковується чітка тенденція втрати інтересу до української вищої освіти через низьку якість підготовки та відсутність впевненості в рівні оплати праці та професійній перспективі. Як показують опитування, більше 40% випускників українських ВНЗ працюють не за фахом [152]. В Україні освіта, на жаль, не гарантує отримання роботи за фахом із перспективами кар'єрного росту; заробітна плата в представників однієї професії (кваліфікації) в приватному та державному секторах відчутно різниться; дохід не гарантує статусу, оскільки багато джерел високих доходів є незаконними.

На фоні погіршення макроекономічної ситуації й наявності ризиків збільшення частини населення, що опиниться за межею бідності, державі необхідно здійснити певний перегляд політики у сфері заробітної плати та стимулювання зайнятості населення. Звісно, за сучасних економічних обставин апелювати до уряду й очікувати економічного чуда – підвищення заробітної плати – не потрібно. В першу чергу саме громадяни повинні шукати стимули для збільшення власного заробітку, пошуку нової роботи чи нових підходів до її здійснення та впровадження власних підприємницьких здібностей в життя з метою повного використання людського капіталу і збереження власного фінансового стану. Але важко не погодитись із тим, що в макроекономічному значенні доходи громадян потребують загальнодержавного регулювання, тому що зв'язок між конкретною людиною та державною політикою дуже тісний.

Так, зокрема, з одного боку сукупність індивідуальних фінансів формують фінанси населення, які впливають на всю фінансову систему, а з іншого – фінансова система, яка перебуває під контролем держави, має значний вплив на кожного окремо взятого громадянина. Відтак, окрім персональних зусиль кожного громадянина, державі необхідно розв'язати низку нормотворчих і концептуальних засад в сфері оплати праці, а саме: створити умови для зменшення співвідношення мінімальної і середньої заробітної плати, підтримувати належний рівень реальної заробітної плати через механізми стримування інфляції та ціноутворення, визначення реального прожиткового мінімуму й мінімальної заробітної плати і постановка за мету їх досягнення в Україні.

Необхідним є удосконалення політики доходів і витрат, в основному через збільшення доходів за рахунок підприємницького доходу й доходів від власності шляхом прийняття нових та удосконалення системи чинних нормативно-правових актів, що стосуються оплати праці, прожиткового мінімуму, податкової системи України, формування чіткої та стабільної правової бази для легальної й ефективної діяльності всіх підприємницьких структур, а також посилення боротьби з економічною злочинністю і корупцією, зменшення бюджетних соціальних витрат внаслідок запровадження адресної соціальної допомоги малозабезпеченим і бідним сім'ям з урахуванням як поточних сукупних доходів, так і вартості накопиченого майна, поступової ліквідації пільг для працездатних і відшкодування їх у процесі реформування системи оплати праці та запровадження механізму підтвердження законності доходів громадян у разі купівлі дорогих товарів (квартир, будинків, автомобілів), акцій, інших цінних паперів на велику суму, внесення (переведення) на банківські рахунки значних сум вкладів тощо, що дасть змогу збільшити стимули для примноження доходів громадян.

Збільшення рівня доходів населення може справляти мультиплікаційний ефект на фінансову систему в цілому, оскільки збільшення доходів буде сприяти збільшенню заощаджень та прискоренню їх трансформації в інвестиції,

зменшенню бідності, розширення доступу до якісних освітніх, медичних і культурних послуг та поліпшенню психологічного, розумового стану людини, покращенню її здоров'я, тим самим знижуючи потребу в фінансуванні соціальних послуг з боку держави та підвищенні доходів бюджету за рахунок прибуткових податків з громадян.

Особливу увагу, на нашу думку, необхідно приділити проблемі розшарування сільського та міського населення в Україні, особливо щодо рівня доходу. Значна фінансова диференціація цих груп населення є причиною негативних явищ як для економіки, так і для соціально-політичної ситуації в країні в цілому. Перспективним напрямком збільшення доходів сільського населення є організація домашнього виробництва та дрібного бізнесу в сільських поселеннях. Для цього відповідно до європейської практики необхідно запроваджувати систему пільг і компенсацій дрібним підприємцям, в особливості тим, хто займається фермерським господарством і здійснює свою діяльність в сільській місцевості. Матеріальні стимули разом із покращенням соціальних умов проживання в селі дадуть змогу залучити туди економічно активне населення. Практика розвинених країн засвідчує, що розвиток малого бізнесу підтримується фінансами спеціальних фондів і різними державними програмами, так як держава розуміє той внесок, який вносять дрібні, в тому числі й сімейні, фірми в розвиток економіки. Крім того, через самозайнятість приватні підприємці покращують стан ринку праці, активізуючи трудову діяльність. Як показує статистика західних країн, велика частина всіх новацій в економіці зароджується саме серед малого бізнесу. Завдяки своїм винаходам дрібні підприємці складають певну конкуренцію великим підприємствам, ефективно впливаючи на переміщення їх капіталів і кадрів, працюють за рахунок місцевої сировини та на місцевий ринок, тим самим активізуючи його [156].

Отже, проведені дослідження дозволяють зробити висновок, що в даний час особисті фінанси громадян являються активними учасниками системи економічних відносин суспільства, розширюються їх можливості у вирішенні

найважливіших соціально-економічних проблем. Поряд з цим, в умовах трансформації економіки України існує значна кількість невирішених проблем у сфері формування й управління персональними фінансами. Прикро констатувати, але значна частина громадян опинилися в ситуації бідності і виживання, і тільки частина населення, що представляє частку найбільш забезпеченого населення, стала повноцінним суб'єктом ринкової економіки. У зв'язку з цим проблема становлення та розвитку науки і практики управління в сфері особистих фінансів є пріоритетним напрямком розвитку економіки України і вимагає не лише активізації населення, але й загальнодержавного підходу.

Вважаємо, що дотримання вищенаведених рекомендацій щодо удосконалення політики в сфері особистих фінансів приведе до підвищення реальних доходів і економічної активності населення, зменшення диференціації населення за рівнем доходу та загального підвищення економічної культури й добробуту українського суспільства в цілому.

Висновки до розділу 3

1. Узагальнення практики управління особистими фінансами в зарубіжних країнах дозволяє виділити такі напрямки: загальнодержавний, інституційний та індивідуальний. У своєму комплексному застосуванні зазначені заходи сприяють підвищенню ефективності управління особистими фінансами, збереженню і примноженню добробуту громадян.

2. Підвищення фінансової грамотності населення є одним із основних напрямків вдосконалення управління особистими фінансами, який не потребує значних витрат. Враховуючи позитивний зарубіжний досвід, доцільним буде підвищення фінансової грамотності населення шляхом впровадження комплексних державних програм, які мають просвітницький і соціальний характер. Світова практика свідчить, що недостатність знань з основ фінансової науки та обмеженість доступу до окремих фінансових послуг є однією з

основних причин збереження нерівності доходів серед населення і повільного економічного зростання. Саме тому використання таких програм в Україні є необхідними, що в сучасних умовах ринкових перетворень дасть змогу стимулювати фінансову активність населення та сформувати умови для зростання благополуччя.

3. Вдосконалення системи управління особистими фінансами в зарубіжних країнах обумовлено становленням і активним розвитком професії фінансових консультантів. Професійна діяльність особистих фінансових консультантів сприяє акумуляції коштів громадян для їх залучення на фінансові ринки країн, забезпечує підтримку та консультування щодо фінансових рішень громадян, мінімізує ризики втрати доходу для осіб, що користуються їх послугами. Професія фінансового консультанта в Україні лише розвивається і потребує чіткого законодавчого регулювання, визначення законодавчих меж діяльності таких осіб з метою мінімізації зловживань і формування довіри до даної професії.

4. Результати кореляційно-регресійного аналізу довели, що доходи та витрати населення мають значний вплив на формування доходів Зведеного бюджету держави. Встановлено, що визначальним фактором, який впливає на доходи бюджетів є доходи населення. З огляду на обмеженість фінансових ресурсів в країні оптимізація доходів громадян та їх примноження повинні відбуватися у двох основних напрямках: екстенсивному (тобто за рахунок збільшення соціальних стандартів з боку держави) й інтенсивному (за рахунок активізації трудової діяльності громадян і розширення можливостей для реалізації людського капіталу).

5. Особисте фінансове планування та складання бюджетів доходів і витрат у сфері особистих фінансів дасть змогу контролювати особистий фінансовий стан і проводити оптимізацію витрат громадян. Постійне використання особистого фінансового планування забезпечує контроль за використанням коштів, їх раціональний розподіл та використання, що сприяє

зменшенню ризиків банкрутства фізичної особи й ефективного використання особистих фінансів.

б. Основними правилами поведінки при прийнятті фінансових рішень і використанні коштів громадян в сучасних економічних умовах повинні бути: мінімізація заборгованості та відмова від кредитних ресурсів, ведення активного фінансового життя, диверсифікація активів, недопущення злиття підприємницького капіталу й особистого бюджету і використання податкових пільг. Дотримання зазначених правил у сфері особистих фінансів дозволить сформувати виважену стратегію фінансової поведінки та максимально ефективно використовувати особисті фінансові ресурси впродовж своєї життєдіяльності.

Основні результати розділу опубліковано у таких наукових працях автора: [64; 124; 153].

ВИСНОВКИ

У результаті проведеного дослідження визначено нові підходи до вирішення важливого наукового завдання розроблення теоретико-концептуальних засад формування і розвитку особистих фінансів в умовах ринкових трансформацій в Україні. Це дало змогу сформулювати ряд концептуально-теоретичних і науково-практичних висновків, які полягають у такому:

1. В сучасній економічній науці та політичній діяльності урядів багатьох держав світу велике значення відводиться вирішенню дилеми взаємовідносин людини й держави як надсуспільної інституції. Природа їх економічних взаємовідносин і превалювання інтересів індивіда над інтересами суспільства є основною парадигмою багатьох економічних шкіл і течій. Визначення оптимального співвідношення між розподілом та перерозподілом фінансових ресурсів цих суб'єктів є особливо актуальним в умовах сучасної фінансово-економічної кризи. Повернення до антропоцентричності у розвитку економічних процесів сприяло появі нових і перегляду традиційних постулатів основних течій економічної науки, які активно досліджують економічну діяльність людини з позиції макро- і мікрорівнів. Відтак серед розмаїття наукових шкіл і теорій провідну роль у дослідженні особистих фінансів відведено теорії інституціоналізму, яка в поєднанні з діалектичними методами дослідження є більш прогресивною й адаптивною до пояснення ролі і місця людини в економічних процесах у порівнянні з іншими науковими течіями і концепціями.

2. На основі узагальнення світового та вітчизняного досвіду дослідження особистих фінансів ідентифіковано їх роль і визначено місце у фінансовій системі держави як первинного її елементу й базової одиниці національної економіки. Відтак сформульовано визначення особистих фінансів як сукупності економічних відносин окремих громадян матеріалізованих у формі вхідних (доходи) і вихідних (витрати) грошових потоків, щодо формування, розподілу

та використання відповідних фондів грошових коштів (передусім фонду споживання і фонду заощадження) з метою досягнення особистих фінансових цілей і максимізації як індивідуального, так і суспільного добробуту.

3. У процесі життєдіяльності окремі індивіди приймають численні фінансові рішення, які не лише віддзеркалюють економічні процеси, що відбуваються в країні, але й активно впливають на них. В роботі акцентовано, що особисті рішення приймаються в умовах обмеженості ресурсів і різноманітності потреб. Доведено, що особисті фінанси піддаються впливу як зовнішніх (макроекономічні зміни, війни) так і внутрішніх (етапів життєвого циклу індивіда, відсутності підприємницького хисту, неспроможності швидкої адаптації до змін зовнішніх умов) ризиків, які впливають на благополуччя особи й визначають впевненість у завтрашньому дні. Мінімізація цих ризиків і максимізація добробуту є визначальними мотивами прийняття особистих фінансових рішень. Внаслідок мінливості ринкового середовища, асиметричності інформації, частих проявів ірраціональної поведінки та різноманітності проблем, з якими зустрічається людина в процесі своєї життєдіяльності, обґрунтовано необхідність ефективного управління особистими фінансами.

4. Результати дослідження особистих доходів дають підстави стверджувати, що населення України продовжує залишатися не досить активним суб'єктом фінансових відносин в Україні та здебільшого займає пасивну позицію щодо формування і використання особистих доходів. Про це свідчить аналіз структури доходів населення при якому з'ясувалось, що основним джерелом доходів для українців є заробітна плата та соціальні виплати, а доходи від підприємницької діяльності й власності займають незначну частку в загальній структурі доходів. Мінімальні значення доходів від власності та підприємницької діяльності зафіксовані у соціально незахищених верств населення, пенсіонерів і громадян, які мають середній рівень заробітної плати. У процесі дослідження автором виокремлено та сформовано два основних підходи щодо оптимізації доходів населення: екстенсивний (за

рахунок збільшення рівня заробітних плат та підвищення соціальних стандартів, зменшення податкового навантаження) та інтенсивний (за рахунок активізації ведення підприємницької діяльності фізичними особами, участі населення в різноманітних операціях на фінансовому ринку та збільшення можливостей для реалізації інтелектуального потенціалу громадян). Виділення таких підходів, як дасть можливість розмежувати заходи з оптимізації та підвищення доходів населення при формуванні державної політики.

5. Обсяг та структура витрат громадян в Україні безпосередньо залежать від величини їхніх сукупних доходів. У роботі доведено, що існують диспропорції у сукупних витратах громадян, значна частка яких витрачається на поточне споживання, спричиняє суттєві відмінності в якості життя різних верств населення. Особи, які вважаються бідними, витрачають фактично всі свої доходи на поточне споживання, що обмежує фінансову участь таких осіб в економічних процесах. В результаті дослідження виявлено недостатність статистичної інформації щодо особистих витрат громадян в залежності від напрямків їх спрямування, тому в роботі запропоновано класифікацію за черговістю та пріоритетністю з виділенням особистих витрат громадян на споживання, на сплату податків та зборів, на інвестиційні цілі та на добродійність, що сприятиме оптимальному вибору критеріїв їх аналізу залежно від поставленої мети та більш ґрунтовному і системному дослідженню цієї важливої форми фінансових відносин та дасть змогу вдосконалити їх аналіз відповідно до класифікаційних ознак.

6. У сучасних економічних умовах громадяни стають дедалі активнішими заощадниками та потенційними інвесторами української економіки, вкладаючи тимчасово вільні кошти у різні фінансові інструменти. Доведено, що фінансовий добробут і фінансова безпека громадян значною мірою залежать від фінансової грамотності, економічної культури населення й макроекономічної ситуації в країні. Соціально-економічна нестабільність фінансової системи зумовлює значні обсяги заощаджень населення в готівковій іноземній валюті та нерухомому майні поза фінансовою системою як найбільш безпечні в умовах

економічних і політичних потрясінь. На основі дослідження дохідності, доступності та ризиковості фінансових інструментів запропоновано основні напрямки використання заощаджень громадян шляхом формування особистого інвестиційного портфеля в залежності від рівня їх доходу, що сприятиме диверсифікації інвестиційних ресурсів громадян і активізації їх діяльності на фінансовому ринку України.

7. На підставі кореляційно-регресійного аналізу аргументовано аргументовано основні домінанти розвитку та методи оптимізації доходів і витрат громадян шляхом використання інтенсивного підходу до збільшення доходів, зміст якого полягає в активізації ведення підприємницької діяльності фізичними особами, участі населення в операціях на фінансовому ринку та збільшення можливостей для реалізації інтелектуального потенціалу громадян. У роботі розроблено ряд методичних рекомендацій щодо використання та ведення особистого балансу доходів і витрат з метою планування фінансового стану в майбутньому й мінімізації нераціональних витрат. Обґрунтовано необхідність формування фінансових резервів і їх розмірів відповідно до вікового та соціального статусу особи.

8. Диверсифікацію доходів громадян і підвищення їх рівня пропонується здійснювати шляхом регулювання інфляційних втрат з метою стабілізації рівня доходів громадян; усунення міжгалузевих і територіальних диспропорцій в рівні оплати праці шляхом встановлення реальної мінімальної заробітної плати та підвищень посадових окладів у поєднанні із нарощуванням використання конкурентних переваг регіонів і галузей економіки; відхід від пасивних форм соціального захисту населення до стимулювання їх активного залучення до участі в економічних процесах через інститут малого підприємництва; розвиток фінансового ринку та повернення довіри до фінансових інститутів через спрощення процедур доступу до інструментів фінансового ринку і законодавчого захисту інтересів громадян.

9. В результаті систематизації і дослідження зарубіжного досвіду управління особистими фінансами, автором визначено необхідність та шляхи

підвищення фінансової грамотності населення як важливої передумови зростання добробуту громадян. У роботі запропоновано розвинути практику введення курсу фінансової грамотності в освітній процес шляхом запровадження обов'язкових для вивчення дисциплін не лише на рівні школи, а й вищих навчальних закладів, професійно-технічної освіти та запровадження комплексної державної інформаційної політики щодо підвищення рівня якості фінансової освіти громадян через вдосконалення просвітницької діяльності Національного банку України й Міністерства інформаційної політики.

Акцентовано на доцільності імплементації у вітчизняну практику світових традицій фінансового консультування шляхом законодавчого оформлення діяльності незалежних фінансових консультантів. Автором запропоновано внесення професії «незалежний фінансовий консультант» до класифікатора професій України, визначивши вимоги, професійні характеристики, кваліфікації та сферу професійної діяльності даних осіб. Необхідно прийняти закон, який чітко визначить права, обов'язки та статус фінансових радників, а також вимоги до цієї професії. Особливу увагу в законі запропоновано приділити питанню трастового управління майном, як однієї із послуг незалежних фінансових радників, з метою розширення законодавчих підстав для такої діяльності, що сприятиме зменшенню зловживань в сфері довірчого управління активами фізичних осіб.

Реалізація запропонованих у дисертації теоретичних, методичних і практичних положень та рекомендацій дасть змогу переосмислити й на новій концептуальній основі особливу роль особистих фінансів в фінансовій системі держави та сприятиме підвищенню рівня добробуту громадян.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Лагутін В.Д. Людина і економіка. Соціоекономіка: навчальний посібник для вузів/В.Д, Лагутін//. – К.: Просвіта, 1996. – 256 с.
2. Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход: Избр. тр. По экон. теории / Гэри Беккер; науч. ред. пер. Р. И.Капелюшников; пер. С англ. Е. В.Батракова. – М. : ГУВШЭ, 2003. – 671 с.
3. Вернадський В.И. Биосфера и ноосфера / В. И. Вернадский; сост. Н. А. Костяшкин, Е. М. Гончарова. – М.: Айрис-пресс, 2004. – 575 с.
4. Кремень В. Якісна освіта формує майбутнє держави і її громадян І.В. Кремень//Дзеркало тижня.Україна. № 21. – 2006 р.
5. Рикардо Д. Начало политической экономии и налогового обложения/ Д.Рикардо // Соч. – М.: Политиздат, 1955. – 677 с.
6. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / Смит А. – М.:Л., 1935. – 112 с.
7. Бентам, Иеремия // Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона: В 86 томах (82 т. и 4 доп.). — СПб., 1890—1907.
8. Лист Ф. Национальная система политической экономии / Пер. с нем. под ред. К.В. Трубникова. СПб., 1891. - 452 с.
9. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии / Под ред. Ф. Энгельса. – М.: Политиздат, 1978. – Т.2. Кн.2. – 648 с.
10. Ф. Энгельс. Происхождение семьи, частной собственности и государства. – М., 1982. – 384 с.
11. Маркс К. Тези про Фейербаха. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vpered.wordpress.com/2009/05/22/marx-feuerbach/>
12. Вебер М. Протестантська етика й дух капіталізму. – К.: Основи, 1994. – 261 с.
13. Сен А. Об этике и экономике. - М., 1996. - С. 10.
14. Коровський А.В. Еволюція людського фактора економіки та проблеми його формування: моногр. / А.В. Коровський. – К.: КНЕУ, 2004. – 184 с.

15. Базилевич В. Макроекономіка: підручник / В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич, Л. О. Баластрик; за ред. В.Д. Базилевича. – 2-ге вид., випр. – К.: Знання, 2005. – 851 с.
16. Drucker P. F. The Educational Revolution//Social Change: Sources, Patterns and Consequences, 1973, p.236
17. Стоуньер Т. Информационное богатство: профиль постиндустриальной экономики//Новая технократическая волна на Западе, 1986. - с. 401
18. Куцяк В.О. Концептуально-теоретичні засади людського чинника в економічному розвитку країни // Науковий вісник ДНЕУ. – 2013. – Донецьк. - Випуск 2, Серія В «Економіка і право».С. 42-46
19. Dewey J. Education as Politics / J. Dewey // The New Republic. – 1922, v. 32. – № 141.
20. Гелбрейт Дж. Новое индустриальное общество. - М.: Прогресе, 1969.
21. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004. — 240 с.
22. Ковальчук, В. М. Історія економіки та економічної думки: навч. посібник - К., 2008. - 647 с.
23. Фінанси : підручник./за ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. — 2-ге вид. переробл. і доповн. — К.: Знання, 2012. — 687 с.
24. Philosophy of Education. In: A Cyclopedia of Education. Ed. by P. Monro. Vol. IV, pp. 697—703.
25. Becker G.S. Human Capital / G.S. Becker. – N.Y.: Columbia Univ. Press, 1964. – 187
26. Mill J.S. On the definition of political economy and on method of investigation proper to it / J. S. Mill // Collected works. Toronto, 1970. – Vol. 4. – P. 301- 321.
27. Глухов В.В. Экономическая природа финансов домашних / В.В. Глухов // Финансы и кредит. – 2008. - №21. – с.35-38.
28. Кізіма Т.О. Фінанси домогосподарств: Сучасна парадигма та доміанти розвитку: монографія / Т.О. Кізіма ; [вст. слово С.І. Юрія]. –К. : Знання, 2010. -431 с.

29. Бабич А.М., Павлова Л.Н. Государственные и муниципальные финансы: Учебник для вузов. — М.: ЮНИТИ, 2002. — 687 с.
30. Глущенко В.В. Введение в кризи-сологию. Финансовая кризисология. Антикризисное управление. — Москва.:ИП Глущенко В.В., 2008. — 88 с.
31. Савенок В. С. Как составить личный финансовый план. Путь к финансовой независимости. — СПб.: Питер, 2006.
32. Каламбет С. В. Фінансові ресурси домогосподарств: основи забезпечення їх фінансово-економічної безпеки / С. В. Кламберт // Інноваційна економіка. — 2013. — № 11. — С. 121-124.
33. Голуб В.М. Фінанси:підручник.- Чернігів, ЧДІЕУ, 2001.- 123с.
34. Слепов В.А., Екшембиев Р.С. Персональные финансы // Финансы и кредит. — 2007. - №40. — С.2-7.
35. Персональные финансы в финансовой системе государства / Р.С.Екшембиев;. — М. :Магистр, 2008. — 302 с.
36. Романовский М.В. Финансы и кредит: Учебник / М. В. Романовский, Н. Н. Назаров, М. И. Попова и др.; Под ред. М. В. Романовского, Г. Н. Белоглазовой. — М.: Юрайт"издат, 2006.
37. Walker D.M. A Model of Strategic Human Capital Management / D.M. Walker. — Washington: DIANE Publishing, 2003. — 45 p.
38. Куцяк В.О. Особисті фінанси населення та їх роль в ринковій економіці держави // Світ фінансів. — 2012.- Тернопіль. — Випуск 3(32). С. 97-100.
39. Кізима Т.О. Стратегії та моделі фінансової поведінки домашніх господарств у сучасних умовах / Т. Кізима. // Світ фінансів. — 2009. - №2(19). — С. 88 – 96.
40. Кізима Т. Домогосподарство як елемент економічної системи: сутність, еволюція та функції в умовах ринку / Т. Кізима // Вісник ТНЕУ.- 2008. - № 3, С.22-36
41. Кушнір Ю.Б. Персональні фінанси. Посібник/ Кушнір Ю.Б. — Ужгород: Карпати, 2011. — 176 с.

42. Сімейний кодекс України : закон України від 10 січня 2002 року №2947-III [Електро-нний ресурс] Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2947-14>
43. Даль В.И. Толковый словарь живого великорусского языка : в 4-х тт. /В.И. Даль. – М. : Русский язык, 1981 : Т. 1. – 799 с.; Т. 2. – 779 с.; Т. 3. –775 с.; Т. 4. –695 с. 2.
44. Словник сучасної української мови: в 11 тт. – К.: Наукова думка, 1970–1980 : Т. 1. – 1970. – 799 с.; Т. 5. – 1974. – 850 с.; Т. 10. – 1979. – 658 с.; Т. 11. – 1980. – 699 с.
45. Економічний словник-довідник/ За ред. С. В. Мочерного. - Київ: Феміна, 1995. - 368 [6] с.
46. Наказ від 18.04.2005р. №95 "Про затвердження форм погосподарського обліку та Інструкції з ведення погосподарського обліку в сільських, селищних та міських радах"
47. Наказ від 08.12.2010р. №491 "Про затвердження Інструкції з ведення погосподарського обліку в сільських, селищних та міських радах"
48. Наказ від 02.07.2012р. №278 "Про затвердження Положення про Реєстр статистичних одиниць у сільському господарстві, мисливстві, лісовому і рибному господарстві - Реєстр АГРО".
49. Тлумачний словник української мови. Харків, "Синтекст", 2005, с. 173.
50. Финансы домашнего хозяйства: инвестиционный аспект. – СПб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2006. – 194 с.
51. Екшембиев Р.С. Особенности формирования и использования персональных финансов в Российской экономике. – 2009. - №17. – с.53-57.
52. Финансовая система и экономика / Под. ред. В.В.Нестерова, Н.С.Желтова. М.:Финансы и статистика, 2004. - с.394
53. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
54. Кізіма, Т.О. Домопосгодарство як елемент економічної системи: сутність, еволюція та функції в умовах ринку / Тетяна Кізіма // Вісник Тернопільського

національного економічного університету. – Тернопіль : Економічна думка, 2008. – Вип. 3. – С. 22-36.

55. Українці біднішають // Економічна правда. – 31.11.2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/publications/2012/11/30/347623/>

56. Фетисова Т.В. Финансы физических лиц в современной финансовой системе общества. – 2010. - №36. – с.30-36.

57. Соціологічне дослідження ЄБРР. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ebrd.com/news/publications.html>

58. World Bank Economic Review. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://databank.worldbank.org/data/views/reports/tableview.aspx>

59. Народні рейтинги / Домашні фінанси – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua//yak-upravlyaty-osobystymy-finansamy-v-kryzu>

60. Канеман Д. Думай медленно, решай быстро / Пер. с англ. М.: АСТ, 2014. 653 с.

61. Prize Lecture, December 8, 2002 by Daniel Kahneman. Maps of bounded rationality: a perspective on intuitive judgment and choice - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2002/kahnemann-lecture.pdf

62. Nassim Nicholas Taleb. The Black Swan: The Impact of the Highly Improbable. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.frankvoisin.com/2008/08/08/the-black-swan-the-impact-of-the-highly-improbable/>

63. Канеман Д., Словик П., Тверски А. Принятие решений в ситуации неопределенности. Харьков: Гуманитарный центр, 2005.

64. Куцяк В.О. Вплив поведінкової економіки та асиметричності інформації на прийняття особистих фінансових рішень в сучасних умовах господарювання // Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка".- 2013. – Дніпропетровськ. Випуск 3, С.57-64

65. Akerlof G. The Market for Lemons: Quality, Uncertainty and the Market Mechanism. "The Quarterly Journal of Economics". – 1970. – Vol. 84. – Д.488-500.

66. Офіційний сайт Національного банку України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=76262&cat_id=36794
67. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег // Антологія економічної класики.- М: Зконов, 1992. - Т.2. - 486 с.
68. Белянин А. Дэниел Канеман и Вернон Смит: економічний аналіз людського поведіння (Нобелівська премія за почуття реальності) // Вопросы економіки. 2003. № 1.
69. Consumer confidence in Ukraine. Reuters - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.reuters.com/search?blob=Consumer+confidence+>
70. Роберт Шиллер. Иррациональный оптимизм. Как безрассудное поведение управляет рынками = Irrational Exuberance. Second Edition Revised & Updated. — М.: Альпина Паблишер, 2013. — 422 с.
71. Всемирные вложения: как распределяются мировые портфельные инвестиции// Журнал «Форбс» - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.forbes.ru/finansy/investitsii/248042-kuda-investiruet-millioner-aleksandr-smuzikov>
72. Modigliani F. Taxes and the Cost of Capital: A Correction / F. Modigliani, H. Miller // Ibid. – 1963. – June. – P. 433– 443.
73. Масгрейв Р. А., Масгрейв П. Б. Государственные финансы: теория и практика / пер. с 5-го англ. изд. [1989]. — М.: Бизнес Атлас, 2009. — 716 с.
74. О.В. Длугопольський. Особливості фінансування суспільних благ в епоху глобальних трансформацій: теоретичні та прикладні аспекти// Механізм регулювання економіки, 2011, № 2.
75. Abraham Maslow. A Theory of Human Motivation (опубліковано у Psychological Review, 1943, Vol. 50 #4, pp. 370-396).
76. Ларионова Н.И. Содержание и формы реализации социального капитала: автореф. дис. на соиск. науч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.01 «Экономическая теория» / Н.И. Ларионова. — Москва, 2012. — 26 с.

77. Фінанси : підручник / П. Ю Буряк, О. Б. Жихор, Б. А. Карпінський [та ін.] ; ред. д.е.н., проф. П. Ю. Буряк. – К.: Хай-Тек Прес, 2010. – 528 с.
78. Борейко В. І. Інновація як основа економічного зростання / В. І. Борейко // Актуальні проблеми економіки. — №9 (87). — 2008. — С. 42-49.
79. Система національних рахунків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://masters.donntu.edu.ua/2007/kita/bolkunevich/library/sns.htm>
80. Хикс Дж.Р. Стоимость и капитал. -М., 1988, с.112.
81. Словник сучасної економічної теорії Макміллана / За ред. Д. Пірса ; пер. з англ. – К. : АртЕК, 2000. – 640 с.
82. Тлумачний словник української мови. Харків, “Синтекст”, 2005, с. 173.
83. Краткий словарь_справочник. М., “Агропромиздат”, 1991, с. 30.
84. J.M. Keynes: The Collected Writings of John Maynard Keynes. London, 1973. Vol.XIII. P. 408-411.
85. Hicks J.R., Allen R.G.D. A Reconsideration of the Theory of Value. Pt. I, II // *Economica*. N. S. I. 1934. Vol. 52-76. P. 196-219
86. Petty W. *Essays on Mankind and Political Arithmetic* by Sir William Petty/ W.Petty// *Publications of the American Economic Association*. – 1894. - Vol. IX,№ 4. – 134 p.
87. Кене, Ф. Избранные экономические произведения/ Ф. Кене. – М., 1960. – 494 с.
88. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй. / А.Сміт. – К.:Port Royale, 2001. – 532 с.
89. Мішура В. Б., Пономарьова Л. М. Система національних рахунків як інструментарій аналізу розподілу доходів домогосподарств// Вісник Донбаської державної машинобудівної академії № 4 (21), 2010. – с.164-171
90. Гордієнко Л. А. Фінансова політика регулювання доходів домогосподарств / Л. А. Гордієнко // *Облік, контроль і аналіз в управлінні підприємницькою діяльністю*. - Черкаси, 2004. - С.17–19.

91. Наказ Державної служби статистики "Про затвердження Методологічних положень оновленої версії системи національних рахунків 2008 року" 17.12.2013 №398
92. Наказ Державного комітету статистики "Про внесення змін до Методичних вказівок щодо розрахунку доходів та витрат населення України" 01.03.2006 № 62
93. Василик О.Д. Теорія фінансів: Підручник / О.Д. Василик. – К.: НІОС, 2000. –с. 250
94. Тінь в Україні: вплив на економіку / Реальна економіка, 22.08.2012 р. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://real-economy.com.ua/publication/22/21545.html>
95. Курс валют НБУ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://curr.proext.com/>
96. Інформаційний вісник Представництва Європейського Союзу в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/press_corner/all_news/news/2013/2013_05_31_2_uk.htm
97. Тенденції тільної економіки. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=TendentsiiTinovoiEkonomi&showArchive=true&showAllArchive=True>
98. Обсяг грошових переказів в Україну. Інсайдер. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.theinsider.ua/business/55d786f112986>
99. Ефективне управління трудовою міграцією та її кваліфікаційними аспектами. Соціальне дослідження. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://IDSPU.dt.ua/finances/z-tretogo-svitu-v-pershiiy-zavdyaki-groshovim-pereka-zam-migrantiv-.html>
100. Бюлетень Національного банку України: щомісячне аналітично-статистичне видання / Національний банк України. – 2010. 2011. 2012. 2013. 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=15727773&cat_id=36450

101. Живильна сила для економіки. //Економічна правда /Є.Гетьман. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2014/12/4/509254/>
102. OECD bolsters relationship with Ukraine - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/els/soc/4949977>
103. Суспільні фінанси України: Навч. посіб. /За ред. М. І. Карліна. – Луцьк: РВВ “Вежа” ВНУ ім. Л. Українки. - 2008. – 260 с.
104. Рівень життя населення України / НАН України. Ін-т демографії та соц. дослідж., Держ. ком. статистики України; За ред. Л. М. Черенько. — К.: ТОВ «Видавництво «Консультант», 2014. — 428 с.: іл. — Бібліогр.: с. 417-426.
105. Доходи і заощадження в перехідній економіці України / В. Бандера, В. Буняк, О. Ватаманюк, Н. Дорофєєва, Г. Коротка та ін.; [С. Панчишин (ред.), М. Савлук (ред.)]. – К.: Видав. центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2003. – С. 243.
106. Рамський А. Ю. Інвестиційний потенціал заощаджень фізичних осіб та механізми його реалізації / А. Ю. Рамський // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 5. – С. 174.
107. Основи економічної теорії: Підручник / За заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Л. С. Шевченко. – Х.: Право, 2008. – 448 с.
108. Белозеров С.А. Финансы домашнего хозяйства: инвестиционный аспект / С.А. Белозеров. – СПб.: Изд-во С.-Петербур. Ун-та, 2006. – 194 с.
109. Доповідь про розвиток людтні, 2014/Офіційний сайт ООН. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org/ru/development/hdr/2012/hdr>
110. Кізима Т. О. Прагматика та перспективи трансформації заощаджень домогосподарств у інвестиції / Т. О. Кізима // Економіка. Фінанси. Право. – 2010. – № 10. – С. 22-26.
111. Рамський А.Ю. Заощадження населення як інвестиційний ресурс економіки : моногр. – К.: КНУТД, 2011. – 189 с.
112. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2010-2014 роках: Стат. зб. – Частина I. – К.: Держкомстат України, 2013. – 368 с.

113. Наказ Державної служби статистики "Про затвердження Методологічних положень оновленої версії системи національних рахунків 2008 року" 17.12.2013 №398

114. Бюлетень Національного банку України: щомісячне аналітично-статистичне видання / Національний банк України. – 2013. – №4.

115. Литвак М. Л. Заощадження домогосподарств - внутрішнє джерело економічного зростання / М. Л. Литвак // Донецький держ. техн. ун-т. Наукові праці. Вип.34: Сер. Економічна. – Донецьк. - 2013. - С.180–185.

116. Станкевич Ю. Ю. Становлення теорії домогосподарства в сучасній економічній думці / Ю. Ю. Станкевич // Економіка та підприємництво: зб. наук. праць молодих учених та аспірантів / М-во освіти і науки України, ДВНЗ "Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана" ; відп. ред. С. І. Дем'яненко. – 2009. – Вип. 22. – С. 19–26.

117. Курчидис К.В. Формирование человеческого капитала в современной инвестиционной среде: автореф. дис. на соиск. науч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.01 «Экономическая теория» / К.В. Курчидис. — Кострома, 2012. — 23 с.

118. Ушенко Н.В. Науково-методичні основи державного регулювання відтворення людського капіталу України: автореф. дис. на здоб. наук. ступеня докт. екон. наук: спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» /Н.В. Ушенко. – Київ, 2009. – 30 с.

119. Ким М. Особенности функциональной структуры домашних хозяйств в переходной экономике / М.Н. Ким, О.А. Тумакова // Економіка розвитку. – 2005. – № 2 (34). – С.35-39.

120. Можайкина Н. Домохозяйства в переходной экономике / Н.В. Можайкина // Вісник ХНУ ім. В.Н.Каразіна. Серія економ. – 2001. – № 523. – С.43-46.

121. Музиченко Г. Г. трансформація фінансового ринку України в посткризовий період. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pips/2014_2/tom2/517.pdf

122. Поляк Н. О. Методологічні підходи щодо адаптації українських соціальних стандартів до стандартів Європейського кодексу соціального забезпечення / Н. О. Поляк // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. Серія. Економічні науки. — 2014. — № 7 (196), ч. 2. — С. 161–167.

123. Куцяк В.О. Вплив психологічного аспекту визначення споживчої поведінки індивідів в умовах асиметричної ринкової інформації // Інститут сучасних економічних досліджень. – 2013. – Чернівці. – Випуск 2. С. 78 – 84.

124. Куцяк В.О. Специфика формирования и управления личным инвестиционным портфелем // Вестник государственного и муниципального управления. – 2014. – Орел.- 1/2014.

125. Портфельне інвестування. Навч. посібник / А. А. Пересада, О. Г. Шевченко, Ю. М. Коваленко, С. В. Урванцева. — К.: КНЕУ, 2004. — 408 с.

126. Підсумки реалізації грошово-кредитної політики у 2013 році / О.Щербакова/ Вісник Національного банку України. - № 3 (217), 2014. – с. 4-30

127. Дем'янчук О.І. Елементи соціального капіталу [Електронний ресурс] / О.І. Дем'янчук // Фінансова система України: зб. наук. пр. – Острого: Видавництво «Національний університет «Острозька академія», 2014. – Вип.14. – Режим доступу: http://eprints.oa.edu.ua/1190/1/demianchuk2_19022012.pdf

128. Мерзлякова С.Л., Валиуллин Х.Х., Быченкова Е.А. Пространственный и портфельный аспекты финансового поведения граждан // Сб. научных трудов ИСА РАН «Инвестиции и инновации» – М.: URSS, 2010, т. 49. с. 29 – 38

129. Газета «Дело». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.korrespondent.net/business/1084255-delo-35-ukrayinskoji-ekonomiki-perebuvaе-v-tini>

130. Гладун О.М. Домогосподарство як елемент економічної системи / О.М. Гладун. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/naukma/Sn/2003_22-/48_gladun_om.pdf

131. Гнатишин Й. П. Доходи і видатки сільських домогосподарств / Й. П.Гнатишин // Сучасні проблеми економіки сільського господарства та АПК. - Суми, 2014. - Ч.2. - С.26–33.

132. Люткевич О. Ідентифікація фінансового потенціалу домашніх господарств

регіону / О.М. Люткевич // Регіональна економіка. 2011. - №1. – С. 72-78.

133. Центр соціально-економічних досліджень / Проблема кілька-сімейних домогосподарств у контексті підвищення рівня адресності надання соціальної допомоги в Україні. [Електронний ресурс]. - Режим доступу:<http://www.caseukraine.com.ua/u/publications/e38f51308bd9b4326e815c4aeb01ad64.pdf>.

134. Астахова І.Е. Управління фінансовим ризиком / І.Е.Астахова, І.О.Караченцева, Л.М.Кметик [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Fkd/2008_5/R%202/Astahova_Karache

135. Данилишин Б. Соціальна безпека – підґрунтя сталого розвитку / Б.Данилишин, В.Куценко. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/portal/all/herald/2010-01/a3.pdf>

136. Показатели финансовой устойчивости. Руководство по составлению — Вашингтон, округ Колумбия, США: Международный Валютный Фонд. - 2007 год.

137. Осипов Ю.М. Финансовая экономика как высшая форма бытия экономики / Ю.М Осипов. Материалы к докладу на международной научной конференции «Финансовая экономика: концепция, структуры, менеджмент». - М.: МГУ, апрель 2000 г. - С. 56.

138. Маркова Н. Дослідження тенденцій формування інтелектуальних складових людського капіталу / Н. Маркова // Україна: аспекти праці. – 2005. – №3. – С.45-49.

139. Дзундза А. І. Соціоекономічна культура майбутніх фахівців. Теоретичний аспект : [монографія] / А. І. Дзундза. – Донецьк : Норд Комп'ютер, 2012. – 388 с.

140. 54. Донченко Е. А. Потребление и развитие личности (социально-психологический анализ) : [монография] / Е. А. Донченко. – К. : Наукова думка, 1982. – 112 с.

141. Завадська Д. В. Дослідження якості обслуговування в банках / Д. В. Завадська // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. праць / гол. ред. М. І. Зверяков. – Одеса : ОДЕУ, 2010. – Випуск 39. – С. 238-245.

142. Зоська Я. В. До питання про специфіку феномену споживацтва в умовах України / Я. В. Зоська // Соціальні технології. – 2009. – Вип. 43. – С. 63-68.

143. Коваліско Н. В. Основи соціальної стратифікації : [навч. посібник] / Н. В. Коваліско. – Львів : “Магнолія 2006”, 2007. – 328 с.

144. НБУ рапортує про дворазове зростання здачі населенням валюти /Кореспондент. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.korrespondent.net/business/financial/1435974-nbu-raportue-pro-dvorazove-zrostannya-zdachi-naselennyam-valyuti>

145. Куди вкласти гроші, аби заробити 100-150% за рік? // Економічна правда. – 01.03.2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/news/2013/03/1/363855/>

146. Використання заощаджень населення в інвестування економіки країни через структури фондового ринку / О.Л. Франченко // Економічний часопис-XXI. — 2013. — № 9-10. — С. 26-29.

147. Мерзлякова С.Л. Региональные особенности финансовой активности населения России // Автореферат диссертации на соискание учёной степени кандидата экономических наук, –М: ИСА РАН, 2012.

148. Социально-экономическая статистика: Практикум: Учеб. пособие / Под ред. В.Н. Салина, Е.П. Шпаковской. - М.: Финансы и статистика. - 2004. -156с.

149. Сравнение процентных ставок по срочным вкладам с выплатой процентов в конце срока. Украинский банковский портал. [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://banker.ua/bankservices/35/>

150. Станкевич Ю.Ю. Формирование основных источников получения доходов современных домохозяйств / Ю.Ю. Станкевич // Фінансова система України. Збірник наукових праць. – Острог: Видавництво Національного університету “Острозькаакадемія”, 2008. – Випуск 10. – Ч. 2. – 350 с.

151. Канов А.А. «Новая экономика» и ее основные черты / А.А. Канов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/UZTNU_econ/2010_1/Kanov.html

152. Левшаков С.Ф. Анализ предоставления услуг денежных переводов в Украину почтовыми организациями Европы / С.Ф.Левшаков. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/Portal/soc_gum/pprbsu/texts/2009_26/

26.1.25.pdf

153. V.Kutsiak Conceptualizing statistical interpretation of personal incomes in Ukraine // French Journal of Science and Education, Paris. – 2014. – III/2014.

154. Мунтіян В. І. Теоретичні засади економічної безпеки / В. І.Мунтіян// Національна програма забезпечення економічної безпеки в контексті стратегії соціально-економічного розвитку України: Матеріали круглого столу. Рада національної безпеки і оборони України, Національний ін-т українсько-російських відносин / Сергій Івановіч Пірожков (ред.) – К., 2001, - С. 53-57.

155. Бородин Е. Человеческий капитал как основной источник экономического роста / Е. Бородин // Экономика Украины. – 2003. – №7. – С.48-58.

156. Вальрас Л. Элементы чистой политической экономии / Л. Вальрас. – М.: Изограф, 2000. – 448 с.

157. Найт Ф. Риск, неопределенность и прибыль / Ф.Найт ; пер. с англ. М.Я. Каждана; Центр эволюц. экономики. – М.: Дело, 2003. – 359 с.

158. Williamson O. The new institutional economics: taking stock, looking ahead / O. Williamson // Journal of economic literature. – 2000. – № 3. – P. 595–613.

159. Кізима Т. Прагматика та перспективи трансформації заощаджень домогосподарств у інвестиції / Т.О. Кізима //Економіка, фінанси, право. – 2010. - №10. – С. 22-26.

160. Леонов В. Социологические аспекты мотивации финансового поведения населения / В. Леонов // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2005. – № 4. – С. 132-146.

161. Люткевич О. Ідентифікація фінансового потенціалу домашніх господарств регіону / О.М. Люткевич // Регіональна економіка. 2011. - №1. – С. 72-78.

162. О. Блискавка, А. Зеленцова. Фінансова грамотність населення та розвиток національної економіки. [Електроний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/strah_rynok/159.htm

163. Роберт Бонд, Олексій Куценко,Наталія Лозицька. Фінансова грамотність та обізнаність в Україні: Факти та висновки. [Електроний ресурс]. – Режим доступу: http://www.svb.org.ua/sites/default/files/finlit_survey_6dec2010_ua.pdf

164. Organisation for Economic Co-operation and Development, Improving Financial Literacy: Analysis of Issues and Policies. – 2014. – 98 p.

165. Л.О. Птащенко, А.М. Шабардіна. Гідвищення рівня фінансової грамотності населення: міжнародний досвід // Економіка і регіон № 1 (44) – 2014 – ПолтНТУ.

166. Відтепер в Україні фінансову грамотність вивчатимуть учні всіх класів // Програма USAID/FINREP-II [Електроний ресурс]. – Режим доступу: http://finrep.kiev.ua/structure/news_ua.php#20

167. Галицка О. Врачеватель твоего счета – финансовый советник [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nfs-rostov.ru/articles/art3.html>

168. Нащупкина О. Финансовый консультант: профессия для амбициозных// Элитный персонал №44 (481). [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.e-personal.ru/article.php?id=4659>

169. Schultz H. Interrelations of Demand, Price and Income // Journal of Political Economy. 1935. Vol. 43. P. 433-481.

170. Програма розвитку ООН. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.undp.org/content/undp/en/home/blog/>

171. Slutsky E. Sulla teoria del bilancio del consumatore // Giornale degli economisti e rivista di statistica. 1915. Vol.51, July. P. 1 - 26. – Engl. transl. Slutsky E. On the Theory of the Budget of the Consumer // Readings in Price Theory / Eds. by G.J.Stigler, K.E. Boulding, London: Allen& Unwin, 1953. P. 27 - 56. – Рус. пер. Слуцкий Е. Е. К теории сбалансированного бюджета потребителя // Экономико-математические методы. Вып.1. – М., 1963. С. 241 - 271.

172. Леонов В. Мотиваційні чинники фінансової поведінки населення України: емпіричний аналіз / В. Леонов // Український соціум. – 2007. – № 3 (20). – С. 63-76.

173. Орлова В. О. Проблеми податкового регулювання заощаджень фізичних осіб – головних інвесторів економіки України / В. О. Орлова // Торгівля і ринок України : зб. наук. пр. – 2006. – Вип. 21, т. 1. – С. 343-348.

174. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. Шумпетер; предисл. В.С. Автономова. – М.: ЭКСМО, 2007. – 864 с.

175. Экономическая таблица Ф. Кенэ // Большая советская энциклопедия : в 30 т. / гл. ред. А. М. Прохоров. — 3-е изд. — М. : Советская энциклопедия, 1978. — Т. 29 : Чаган — Экс-ле-Бен. — 640 с.

176. Зовнішня трудова міграція населення України / Український центр соціальних реформ. [Електроний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.openukraine.org/doc/BK-MIGR-END.pdf>

177. Зухба Е.Н. Институт домохозяйства в системе отношений собственности / Е.Н. Зухба. [Електроний ресурс]. — Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Npdntu_ekon/2009_36_1

178. Дятлов С. Рабочая сила в системе рыночных отношений / С.А. Дятлов // Санкт-Петербург. ун-т экономики и финансов. — СПб.: Изд-во Санкт-Петербург. ун-та экономики и финансов, 1992. — 246 с.

179. Тарасенко Г. Змішана економіка: дещо новий підхід до визначення поняття / Г.Д. Тарасенко, О.М. Головінов // Наукові праці Дон НТУ. Серія економ. — 2013 — Вип. 97. — С. 115-123.

180. Решетило В. Біфуркаційний характер інституційних змін соціально-економічних систем перехідного типу / В.П. Решетило // Економічна теорія. — 2010. — № 4. — С. 49-58.

181. Попов В. Адаптация населения к рынку / В. Попов // Социальная политика. — 2012. — № 5. — С. 76 – 80. — 267 с.

182. Роль держави у довгостроковому економічному зростанні / за ред. Б.Е. Кваснюка. — К.: Ін-т екон. прогноз.; Х.: Форт, 2012. — 424 с.

183. Тарасенко Г. Дещо про базові причини бідності / Г.Д. Тарасенко // Наукові праці Дон НТУ. Серія економ. — 2012. — Вип.32 (126). — С. 5-11.

184. Архангельський Ю. Дієві чинники зменшення бідності в Україні / Ю. Архангельський, Ю. Мотиченко // Україна: аспекти праці. — 2014. — № 1. — С. 35-40.

185. Горбачик А. Восприятие экономических изменений стратегии выживания домохозяйств / А. Горбачик // Социология: теория, методы, маркетинг. — 2014. — № 4. — С. 23-45.

Додаток А

Структура сукупних витрат
(без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки
Крим та м.Севастополя)

	2010	2011	2012	2013	2014 ¹
Сукупні витрати в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.	3073,3	3458,0	3592,1	3820,3	4048,9
Структура сукупних витрат домогосподарств	відсотків				
Споживчі сукупні витрати	89,9	90,1	90,8	90,2	91,6
продукти харчування та безалкогольні напої	51,6	51,3	50,1	50,1	51,9
алкогольні напої, тютюнові вироби	3,4	3,4	3,5	3,5	3,4
непродовольчі товари та послуги	34,9	35,4	37,2	36,6	36,3
в тому числі					
одяг і взуття	6,0	5,7	6,1	5,9	6,0
житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	9,2	9,6	9,9	9,5	9,4
предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	2,3	2,2	2,3	2,3	2,3
охорона здоров'я	3,2	3,2	3,4	3,4	3,6
транспорт	3,7	4,0	4,3	4,3	4,3
зв'язок	2,7	2,6	2,8	2,8	2,8
відпочинок і культура	1,8	1,9	2,0	2,1	1,8
освіта	1,3	1,3	1,3	1,2	1,1
ресторани та готелі	2,4	2,5	2,5	2,5	2,3
різні товари і послуги	2,3	2,4	2,6	2,6	2,7
Неспоживчі сукупні витрати	10,1	9,9	9,2	9,8	8,4
<i>Довідково: оплата житла, комунальних продуктів та послуг</i>	7,6	8,0	8,3	8,0	8,1

¹ Без урахування частини зони проведення антитерористичної операції.

Додаток Б

Структура сукупних ресурсів
(без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки
Крим та м.Севастополя)

	2010	2011	2012	2013	2014 ¹
Сукупні ресурси в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.	3481,0	3853,9	4144,5	4470,5	4563,3
Структура сукупних ресурсів домогосподарств	відсотків				
Грошові доходи	89,1	88,9	91,0	90,8	91,2
- оплата праці	47,6	48,9	50,8	50,6	48,8
- доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості	6,1	4,6	4,1	4,1	5,2
- доходи від продажу сільськогосподарської продукції	3,4	3,1	2,8	2,8	3,2
- пенсії, стипендії, соціальні допомоги, надані готівкою	25,8	25,5	27,1	27,1	27,0
- грошова допомога від родичів, інших осіб та інші грошові доходи	6,2	6,8	6,2	6,2	7,0
Вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель	5,0	4,8	3,8	3,9	4,6
Пільги та субсидії безготівкові на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії, палива	0,6	0,6	0,6	0,4	0,4
Пільги безготівкові на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, туристичних послуг, путівок на бази відпочинку тощо, на оплату послуг транспорту, зв'язку	0,5	0,5	0,5	0,5	0,4
Інші надходження	4,8	5,2	4,1	4,4	3,4
<i>Довідково: загальні доходи, грн.</i>	3369,8	3708,2	4031,9	4331,0	4470,9

¹ Без урахування частини зони проведення антитерористичної операції.

Додаток В

Розподіл населення за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів¹

(без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м.Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції)

	2010	2011	2012	2013	2014 ²
Розподіл населення (%) за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів у місяць, грн.					
до 480,0	0,7	0,2	0,4	0,1	0,1
480,1–840,0	7,8	4,8	3,2	2,3	1,4
840,1–1200,0	25,9	18,8	12,6	9,1	7,9
1200,1–1560,0	27,2	26,7	23,8	21,2	19,2
1560,1–1920,0	16,5	20,0	21,2	21,9	23,1
1920,1–2280,0 ³	21,9	29,5	14,5	16,6	16,5
2280,1–2640,0	9,3	10,5	11,7
2640,1–3000,0	5,6	6,8	7,8
3000,1–3360,0	3,1	4,3	4,6
3360,1–3720,0	2,1	2,0	2,5
понад 3720,0	4,2	5,2	5,2

¹ Починаючи з 2011 року при розрахунках середньодушових показників, а також диференціації населення (домогосподарств) за рівнем матеріального добробуту використовується шкала еквівалентності. Для забезпечення порівнянності показників динамічних рядів був проведений перерахунок даних 2010 року з урахуванням шкали еквівалентності.

² без урахування зони проведення антитерористичної операції

³ У 2010-2011рр. – понад 1920 грн.

Додаток Г

Доходи та витрати населення України за 2005-2014 роки

(млн. грн.)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012 ¹	2013 ¹	2014 ^{1,2}
Доходи - всього	381404	472061	623289	845641	894286	1101175	1266753	1457864	1548733	1516768
у тому числі:										
заробітна плата	160621	205120	278968	366387	365300	449553	529133	609394	630734	615022
прибуток та змішаний дохід	58404	69186	95203	131139	129760	160025	200230	224920	243668	254307
доходи від власності (одержані)	11072	13855	20078	28432	34654	67856	68004	80769	87952	85114
соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти	151307	183900	229040	319683	364572	423741	469386	542781	586379	562325
Витрати та заощадження - всього	381404	472061	623289	845641	894286	1101175	1266753	1457864	1548733	1516768
у тому числі:										
придбання товарів та послуг	306769	385681	509533	695618	709025	838213	1030635	1194791	1304031	1316757
доходи від власності (сплачені)	3523	8374	16924	30406	37831	28844	29064	18567	21091	23495
поточні податки на доходи, майно та інші сплачені поточні трансферти	25461	33803	49053	67606	67053	72251	83931	97226	107345	145736
у тому числі:										
- поточні податки на доходи, майно тощо	17774	23396	35598	46926	45368	51112	60683	68716	72943	75446
- внески на соціальне страхування	5064	7134	8326	11987	11796	13073	13827	16004	16273	16608
- інші поточні трансферти	2623	3273	5129	8693	9889	8066	9421	12506	18129	53682
нагромадження нефінансових активів	4444	7159	9939	29515	10493	19578	-1159	-2954	5378	2912
приріст фінансових активів	41207	37044	37840	22496	69884	142289	124282	150234	110888	27868
з них:										
- приріст грошових вкладів та заощаджень у цінних паперах	53297	54880	94526	91212	2528	81024	43607	71689	104727	-118734
- заощадження в іноземній валюті	7200	17961	19908	32561	75834	44406	75922	63625	21509	32472
- позики, одержані за виключенням погашених (-)	19355	45766	77043	116629	-39172	-31639	-8288	-13533	5284	-40115
Наявний дохід	298275	363586	470953	634493	661915	847949	988983	1149244	1215457	1151656
Наявний дохід у розрахунку на одну особу, грн.	6332,1	7771,0	10126,0	13716,3	14372,8	18485,6	21637,9	25206,4	26719,4	26782,1
Реальний наявний дохід, у відсотках до відповідного періоду попереднього року	123,9	111,8	114,8	107,6	90,0	117,1	108,0	113,9	106,1	88,5

¹ Розрахунки здійснено відповідно до "Методологічних положень оновленої версії системи національних рахунків 2008 року" (Наказ Держстату України від 17.12.2013 № 398).

Додаток Д

Множинно регресійний-кореляційний аналіз впливу основних факторів функціонування особистих фінансів на формування доходів Зведеного бюджету України

Результат аналізу

<i>Регресійна статистика</i>	
Множинний R	0,986732
R-квадрат	0,973641
Унормований R-квадрат	0,947282
Стандартна похибка	17217,89
Дослідження	7

	X1	X2	X3	Y
X1	1			
X2	0,99247	1		
X3	0,979206	0,983566	1	
Y	0,97579	0,98167	0,948131	1

Дисперсійний аналіз					
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значимість F</i>
Регресія	3	3,29E+10	1,1E+10	36,93741	0,007207
Залишок	3	8,89E+08	2,96E+08		
Всього	6	3,37E+10			

	<i>Коефіцієнти</i>	Стандартна похибка	<i>t-статистика</i>	<i>P-значення</i>	<i>Нижні 95%</i>	<i>Верхні 95%</i>	<i>Нижні 95,0%</i>	<i>Верхні 95,0%</i>
Y-пересічення	54950,88	37856,94	1,45154	0,242543	-65526,8	175428,6	-65526,8	175428,6
X1	0,435482	0,198615	0,275979	0,800483	-0,57727	0,686894	-0,57727	0,686894
X2	0,357969	0,236347	1,514593	0,22711	-0,39419	1,11013	-0,39419	1,11013
X3	-0,45196	0,427693	-1,05673	0,368202	-1,81307	0,909152	-1,81307	0,909152