



Фінансова
грамотність

8 клас



ПРИКЛАДНІ ФІНАНСИ

Навчально-методичний
посібник для вчителя

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«УНІВЕРСИТЕТ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ»

ПРИКЛАДНІ ФІНАНСИ

8 клас

Навчально-методичний посібник
для вчителя

*За загальною редакцією
доктора економічних наук, професора Т. С. Смовженко*

Київ
ДВНЗ «Університет банківської справи»
2016

УДК 336:373.5(075.8)
ББК 65.261:74
П75

Видання підготовлено
за підтримки Програми розвитку фінансового сектору (USAID/FINREP-II)



ПРОГРАМА РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ (USAID/FINREP-II)

*Схвалено для використання в загальноосвітніх навчальних закладах
комісією з педагогіки та методики початкового навчання
Науково-методичної ради з питань освіти Міністерства освіти і науки України
(лист ІТЗО від 18.06.2015 № 14.1/12-Г-485)*

Авторський колектив

Н. В. Ткаченко, А. І. Довгань, О. В. Часнікова,
О. Б. Рябова, З. Я. Лапішко, Н. І. Забуга

Рецензенти:

В. І. Кириленко – доктор економічних наук, професор,
професор кафедри політичної економіки факультетів управління
і управління персоналом та маркетингу
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»;

О. О. Другов – доктор економічних наук, професор,
проректор з виховної роботи та міжнародного співробітництва
Державного вищого навчального закладу «Університет банківської справи»;

Р. А. Слав'юк – доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри банківської справи Львівського навчально-наукового інституту
Державного вищого навчального закладу «Університет банківської справи»;

І. М. Вітенко – кандидат географічних наук, доцент кафедри методики викладання навчальних
предметів і освітнього менеджменту
Тернопільського обласного комунального інституту післядипломної педагогічної освіти

П75 Прикладні фінанси. 8 клас : навч.-метод. посібник для вчителя
/ авт. кол. ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Т. С. Смовженко. – К.
: ДВНЗ «Університет банківської справи», 2016. – 117 с.
ISBN 978-966-484-261-4

Навчально-методичний посібник для вчителя «Прикладні фінанси» (8 клас) укладено відповідно до навчальної програми курсу за вибором для учнів 8 класу загальноосвітніх навчальних закладів, рекомендованої Міністерством освіти і науки України.

У посібнику міститься теоретична інформація, потрібна вчителю для підготовки до уроку; практичні рекомендації щодо вивчення фінансових механізмів в економіці та особливостей сучасної фінансової системи.

Запропоновано методику проведення практичних робіт, виконання проектних завдань, ситуаційних вправ тощо. Їх виконання дозволить учням не тільки запам'ятати вивчений матеріал, а й стати активними учасниками навчання, сформулювати навички, потрібні для забезпечення власного економічного добробуту і добробуту своєї родини.

Посібник має допомогти вчителю в організації роботи з учнями на всіх етапах навчально-виховного процесу.

УДК 336:373.5(075.8)
ББК 65.261:74

ISBN 978-966-484-261-4

© Н. В. Ткаченко, А. І. Довгань, О. В. Часнікова,
О. Б. Рябова, З. Я. Лапішко, Н. І. Забуга, 2016
© ДВНЗ «Університет банківської справи», 2016

ЗМІСТ

Шановні колеги!	4
Тема 1. СУТЬ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВА ГРАМОТНІСТЬ»	5
Тема 2. РОЛЬ ФІНАНСІВ У ЖИТТІ ЛЮДИНИ	13
Практична робота 1. Вибір першочергових фінансових цілей	20

Розділ І. ФІНАНСОВА АРИФМЕТИКА.....23

Тема 3. РОБИМО РАЦІОНАЛЬНІ ПОКУПКИ	24
Тема 4. ПЛАНУЄМО ВЛАСНИЙ БЮДЖЕТ	35
Тема 5. ПРИЧИНИ І РОЛЬ ЗАПОЗИЧЕНЬ У ФІНАНСОВОМУ ЖИТТІ ЛЮДИНИ	43
Тема 6. МОЖЛИВОСТІ ВИБОРУ ВИДУ ДІЯЛЬНОСТІ ДЛЯ МОЛОДОЇ ЛЮДИНИ.....	52
Проект «Більше навчаєшся – більше заробляєш»	64

Розділ ІІ. Я – КЛІЄНТ БАНКУ.....67

Тема 7. ЯК ПРАЦЮЄ СУЧАСНИЙ БАНК	68
Тема 8. ІЗ СКАРБНИЧКИ – НА БАНКІВСЬКУ КАРТКУ	78
Практична робота 2. Обираємо вигідний варіант банківського вкладу .	87
Тема 9. КРЕДИТИ. КРЕДИТНА ІСТОРІЯ ТА ЇЇ ФОРМУВАННЯ ..	90
Практична робота 3. Вибір найкращого варіанта придбання комп'ютера у кредит	98

Розділ ІІІ. ШЛЯХИ ДОСЯГНЕННЯ ФІНАНСОВОГО УСПІХУ99

Тема 10. ПІДПРИЄМНИЦТВО – ВІДПОВІДАЛЬНА ФІНАНСОВА ДІЯЛЬНІСТЬ	100
Тема 11. ІНВЕСТИТОР. ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ	108
Практична робота 4. Установлення власних фінансових цілей.....	116

ШАНОВНІ КОЛЕГИ!

Освіта – це вміння правильно діяти в будь-яких життєвих ситуаціях.

Джон Хіббен

Метою курсу «Прикладні фінанси» є підвищення рівня фінансової грамотності учнів 8 класу шляхом ознайомлення з практикою фінансової діяльності задля підвищення рівня власного добробуту і добробуту своєї родини; формування базового рівня фінансової грамотності, потрібної для орієнтації та соціальної адаптації до змін у житті сучасного суспільства, а також для власної професійної орієнтації; вироблення практичних навичок прийняття відповідальних фінансових та економічних рішень як в особистому, так і в суспільному житті.

У наш час важливість фінансової освіти значно зросла з двох основних причин: відповідальність і ризик прийняття рішень, які можуть чинити серйозний вплив на життя і майбутнє, передаються від держави громадянам; фінансові послуги стають дедалі різноманітнішими, відповідно споживачам потрібно робити складний вибір із широкої пропозиції можливих варіантів.

У питаннях управління фінансами і використання відповідних послуг, таких, як кредити і заощадження, у наявності значні проблеми між новими вимогами і старими практиками. Таким чином, необхідністю сьогодення стала базова фінансова освіта і просвітництво, які являють собою надання знань, навичок і підходів для засвоєння позитивної практики управління грошима в питаннях отримання доходу, витрат, заощаджень, запозичень та інвестування.

На допомогу вчителю, який викладатиме курс «Прикладні фінанси», посібник містить матеріали до кожної теми відповідної навчальної програми, які складаються з двох блоків: інформаційного і методичного. В інформаційному блоці висвітлюються основні теоретичні питання теми. Матеріали цього блоку можуть бути використані вчителем як своєрідні конспекти теоретичного матеріалу. При цьому автори подали більше матеріалу, ніж того потребує безпосередній план уроку, адже вчитель повинен знати більше, ніж ті, кого він навчає.

У методичному блоці пропонуються основні методичні прийоми проведення уроків. За тією ж логікою та в тій же послідовності, що і викладення теоретичного матеріалу в інформаційному блоці, показано, які саме задачі можна розв'язати у класі, пояснюючи те чи інше питання, які форми роботи запропонувати, які вправи рекомендувати для роботи в малих групах, які методичні прийоми використати при організації навчального процесу.

Хочемо зауважити, що всі методичні матеріали є рекомендованими, але не обов'язковими. Шановні колеги, ви маєте право обрати те, що, як на ваш погляд, найбільш потрібно вашим учням, і доповнити урок власними надбаннями. Адже ніхто, крім вас, не знає так добре особливості і темп навчання ваших вихованців.

З повагою до вашого практичного і життєвого досвіду, зичимо вам досягти успіхів у викладанні курсу «Прикладні фінанси»!

Дякуємо за співпрацю, автори

Тема 1. СУТЬ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВА ГРАМОТНІСТЬ»

Ключові питання

1. Потреба фінансової грамотності населення.
2. Зарубіжний досвід забезпечення фінансової грамотності.
3. Як добробут людини залежить від її фінансової поведінки.

Цілі уроку:

- *дізнатись, від чого залежить добробут людини;*
- *обговорити шляхи досягнення добробуту;*
- *визначити, що передбачає раціональна фінансова поведінка.*

Основні поняття: фінансова поведінка, фінансова грамотність, фінансова освіта, добробут.

Потрібний час: 1–2 уроки.

I. ІНФОРМАЦІЙНИЙ БЛОК

*Брак навичок управління особистими фінансами
так само небезпечно для життя і здоров'я,
як невміле керування автомобілем.*

1. Потреба фінансової грамотності населення

Сучасна ринкова економіка передбачає широку участь населення в питання пенсійного накопичення, соціального і медичного страхування, освіти і житла.

Збільшення і раціональне використання заощаджень забезпечує більш високий рівень економічної і соціальної стабільності та одночасно створює основи стійкості фінансової системи і макроекономічної збалансованості інвестиційних проектів.

Активна ощадна поведінка населення, використання накопичувальних і страхових інструментів передбачає досить високий рівень фінансової грамотності, який дозволяє громадянам активно взаємодіяти з фінансовими інститутами, широко використовувати продукти банківського і страхового секторів, системи пенсійного страхування.

Фінансова грамотність допомагає домогосподарствам середнього класу ефективно планувати і використовувати родинний бюджет, приймати рішення у сфері особистих фінансів, виходячи зі своїх довгострокових інтересів, уникати зайвої заборгованості, орієнтуватися у складних послугах і продуктах, що пропонуються фінансовими інститутами, розпізнавати

загрози і знижувати ризики шахрайства з боку потенційно недобросовісних учасників ринку.

Розвиток фінансової грамотності є важливим напрямом зміцнення середнього класу, ощадної поведінки населення як основи макроекономічної стабільності і розвитку сучасного фінансового сектору.

У довгостроковому плані місце фінансової грамотності населення визначається зростанням значення індивідуальних фінансових рішень у забезпеченні особистого добробуту на всіх етапах життєвого циклу – при отриманні освіти, створенні сім'ї, народженні дітей, забезпеченні домогосподарства житлом, зміні сфери діяльності і закінченні трудової діяльності, виході на пенсію тощо.

Підвищення ролі особистої відповідальності за власні фінансові рішення відбувається в останні десятиліття на фоні розширення споживчого сектору фінансового ринку, зростання різноманітності та складності фінансових продуктів, загального зростання доходів та заощаджень населення, що робить проблему підвищення фінансової грамотності ще більш актуальною.

Недостатня фінансова грамотність сьогодні є перешкодою для розвитку окремих фінансових інструментів і сегментів фінансового ринку.

Підвищення її рівня сприятиме прискоренню процесу здійснення пенсійної реформи, реформи банківського і страхового секторів, зокрема збільшенню попиту на послуги добровільних пенсійних накопичень і страхування.

Зростання фінансової грамотності населення дозволить більш активно розвиватися секторові безготівкових фінансових трансакцій, підтримає тенденцію до зниження готівкового грошового обігу, що також призведе до збільшення збору податків, прозорості і підконтрольності фінансового сектору.

2. Зарубіжний досвід забезпечення фінансової грамотності

Сьогодні прийняте уявлення про *фінансову грамотність* як про здатність фізичних осіб управляти своїми фінансами і приймати ефективні короткострокові та довгострокові фінансові рішення.

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

Фінансова освіта визначається ОЕСР як «процес, у результаті якого особи поліпшують свої знання про фінансові продукти та концепції і за рахунок інформації, інструктажу та/або об'єктивних рекомендацій виробляють навички і зміцнюють довіру, щоб розуміти (фінансові) ризики і мати можливість робити усвідомлений вибір, дізнатися про те, куди звертатися за допомогою, а також уміти робити інші ефективні дії,

щоб поліпшувати свій фінансовий добробут і забезпечити захист своїх інтересів».

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

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

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

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

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

Фінансово грамотне населення:

- щомісяця веде облік витрат і доходів сім'ї;
- живе за коштами – без зайвих боргів;
- фінансово планує на перспективу (готовність до непередбачуваних обставин і підготовка до пенсії);
- купує фінансові продукти й послуги на основі вибору;
- орієнтується в питаннях фінансової сфери.

Фінансова грамотність (складові фінансової грамотності) включає три взаємопов'язані елементи: установки, знання і навички.

Правильні установки – це базис фінансової грамотності. Ідеться про формування культури фінансової поведінки, яка починається з планування сімейного бюджету, причому на тривалу перспективу, і вироблення стратегії реалізації потреб життєвого циклу.

Потрібні знання – передбачають насамперед знання принципів і схем функціонування фінансового ринку, розуміння природи і функцій фінансових інститутів, інструментів, ази юридичної і податкової грамотності, розуміння меж відповідальності фінансових інститутів перед клієнтами і клієнтів перед фінансовими інститутами, володіння мінімальним фінансовим словником, включаючи поняття ризику і прибутковості, дисконтування, інфляції, розуміння відмінностей між готівкою і безготівковими платежами тощо.

Потрібні навички – уміння читати договір і розуміти інформацію, що міститься в ньому, порівнювати пропозиції різних компаній, уміння

подавати претензію або скаргу в тому разі, якщо його права порушені, уміння шукати і знаходити інформацію про стан фінансового ринку тощо.

3. Як добробут людини залежить від її фінансової поведінки

Багато фахівців розглядають проблему фінансової безграмотності населення як відсутність практики ведення сімейних бюджетів, яка зводиться до аналізу, планування і розподілу грошових коштів. Невміння українців грамотно розпорядитися своїми коштами або небажання робити це експерти пояснюють такими факторами:

- невпевненість населення в завтрашньому дні;
- недовіра людей до різного роду фінансових інститутів;
- недовіра до державної влади.

В українців дуже низький рівень використання фінансових послуг. Цікаво, що 27% громадян узагалі не роблять заощаджень, ті ж, які практикують заощадження, частіше відкладають їх на «чорний» день. Проте через недостатню обізнаність про фінансові установи кожен другий заощаджує вдома, при цьому щоденно втрачаючи свої кошти.

Характерним є також значна недовіра до фінансових установ у кожного четвертого українця через гіркий досвід із банківськими установами щодо споживчого кредиту. При цьому з тих, хто мав проблеми при користуванні фінансовою послугою, мізерна частина відстоює свої права, подає скаргу у відповідні органи і як результат – втрачає довіру до всіх фінансових установ просто через незнання.

Через те, що половина українців мають тільки загальні уявлення про рівень їхніх доходів і витрати, це не дає їм можливості визначити, що відбувається з їхнім бюджетом, куди діваються гроші.

Направду, в більшості українців склалося відверто пасивне ставлення до створення власного добробуту і зовсім нерозвинута філософія «опори на власні сили». Виявляється, що 39% населення нашої країни не мають банківських рахунків. Більшість українців користуються лише базовими фінансовими послугами, серед яких:

- ◀ оплата комунальних платежів через банк (72%);
- ◀ користування банківським рахунком і пластиковою картою (68%);
- ◀ споживчий кредит (30%);
- ◀ проведення платежів через термінали платіжних систем (38%);
- ◀ користуються послугою переказу грошей через банк (92%);
- ◀ обмін валюти (31%) та інше.

Однак українці практично не користуються так званими інвестиційними послугами, зокрема такими фінансовими інструментами, як акції, облігації або інвестування в недержавні пенсійні чи інвестиційні фонди.

Проте понад 60% українців вважають себе фінансово грамотними, однак близько 20% з них змогли дати п'ять правильних відповідей на сім

простих математичних запитань, без яких неможливо управляти власними фінансами. Кожен третій українець вважає, що купувати речі у кредит є виправданим. Усе це свідчить про низький рівень фінансової грамотності населення.

При цьому населення не зацікавлене в отриманні більшого обсягу інформації про фінансові продукти. Українці мало цікавляться новинами з фінансового сектору.

Трьома «фінансовими» питаннями, які відслідковує більшість населення, є:

- динаміка індексу інфляції;
- зміни у рівні пенсійного забезпечення;
- зміни цін на ринку нерухомості.

Натомість понад 40% громадян зовсім не слідкують за фінансовими новинами. Однак коли йдеться про вибір, на якій компанії зупинитися для придбання фінансової послуги, кожен другий звертається до порад своїх родичів або знайомих. (Цікаво, якими ж фінансовими новинами цікавляться знайомі?)

При цьому ж понад 60% населення отримують фінансову інформацію з газет і телебачення, 14% приймають рішення на основі реклами і 17% вивчаючи спеціалізовані веб-сайти.

II. МЕТОДИЧНИЙ БЛОК

Актуалізація знань, мотивація

- Згадайте, що таке фінанси. Чи доводилось вам робити фінансові операції?
- Які установи допомагають людині в управлінні власними фінансами?
- Наведіть приклади із власного життя.

Навчання

Завдання 1. Перевірте свої фінансові знання.

1. Ваші гроші лежать на вкладі зі ставкою 7% річних, а щорічна інфляція становить 8%. Через рік, знявши гроші з рахунку, ви зможете купити товарів та (або) послуг:
 - а) менше, ніж могли б купити на ці гроші сьогодні;
 - б) стільки ж;
 - в) більше.
2. Припустимо, ви маєте банківський вклад у розмірі 100 доларів під 7% річних. Скільки грошей буде на рахунку через п'ять років?

- а) менше ніж 107 доларів;
 - б) *більше ніж 107 доларів*;
 - в) 107 доларів.
3. Для чого потрібен власний резервний грошовий фонд?
- а) *він служить «подушкою безпеки» і допомагає пережити складні фінансові ситуації*;
 - б) щоб використовувати ці гроші на поїздку у відпустку;
 - в) він зовсім не потрібен.
4. Розмістіть у порядку зростання можливої комісії за оплату банківських послуг:
- а) 3 оплата у відділенні банку (в касі);
 - б) 2 оплата в банкоматі або за допомогою банківського термінала оплати;
 - в) 1 оплата в особистому кабінеті інтернет-банку.
5. Що треба зробити перед отриманням кредиту?
- а) вивчити типовий кредитний договір, звертаючи уваги на умови кредиту (особливо дрібним шрифтом);
 - б) попередньо розрахувати свої фінансові можливості з погашення кредиту;
 - в) порівняти умови про кредити в кількох банках;
 - г) *усе перераховане.*
6. Вкажіть неправильне твердження:
- а) відсотки за кредитами вищі, ніж за вкладами;
 - б) кредит краще брати в тій валюті, в якій отримуєте зарплату;
 - в) *для деяких кредитів передбачений безпроцентний період.*

Завдання 2. Наведіть приклади фінансових операцій, які можеш зробити ти або твоя родина за допомогою наведених фінансових установ. Заповніть таблицю.

Таблиця

Установа	Фінансова операція
	Відкриття депозиту
	Купівля акцій

Закінчення табл.

Установа	Фінансова операція
	Страхування авто
	Отримання консультацій щодо капіталовкладень

Завдання 3. Питання для обговорення в класі. «Чи є у тебе план, як ти збираєшся стати багатим? Якщо відповідь «ні», значить ти зараз реалізуєш «план бідності».

Завдання 4. Визначте, який із варіантів фінансової поведінки можна вважати грамотною. Дайте відповідь «так», «ні», «визначити неможливо».

Варіант 1. Андрію дуже сподобався скутер, який подарували його товаришеві на день народження. Він, скориставшись кредитною картою мами без її дозволу, придбав собі такий самий. (Ні).

Варіант 2. Марійка хотіла зробити гарний подарунок сестричці і протягом усього року заощаджувала гроші на його купівлю. (Так).

Варіант 3. Антон мріє бути «великим бізнесменом» і хоче спробувати свої здібності для гри на електронній біржі. Для цього він попросив у тата 2 000 грн, на що тато погодився і дав йому ці гроші. (Визначити неможливо).

Варіант 4. Оксана навчилась робити красиві «ляльки-мотанки», які популярні в інтернет-магазині. Половину зароблених грошей дівчина кладе на депозитний рахунок у банк. (Так).

Завдання 5. Як ви розумієте добробут? Визначте, як людина може досягти добробуту.

Усе починається з одного дуже простого питання: «Куди веде вас те, що ви робите кожен день?» Нехай вас не дивує це питання.

Від ваших дій сьогодні залежить ваше майбутнє.

Можливі варіанти відповіді:

Туди – не знаю куди;

На державну пенсію;

До забезпеченої старості;

До забезпеченої молодості;

До грошей;

До злиднів...

Яким може бути цей перший крок для вас (восьмикласників)?

- Регулярний запис доходів і витрат;
- Складання бюджету;
- Визначення фінансових цілей і пріоритетів;
- Отримання знань у сфері фінансової грамотності.

Підсумки уроку

На цьому уроці:

- ◀ я дізнався _____

- ◀ мені сподобалося _____

- ◀ мені це стане в нагоді _____

Домашнє завдання

Проведіть бесіду з батьками. Визначте, наскільки вони є фінансово грамотними.

Критерії фінансової грамотності:

- щомісяця ведуть облік витрат і доходів сім'ї;
- живуть відповідно до своїх коштів – без зайвих боргів;
- фінансово планують на перспективу (готовність до непередбачуваних обставин і підготовка до пенсії);
- купують фінансові продукти й послуги на основі вибору;
- орієнтуються в питаннях фінансової сфери.

Тема 2. РОЛЬ ФІНАНСІВ У ЖИТТІ ЛЮДИНИ

Ключові питання

1. Життя «по кишені».
2. Гроші як засіб задоволення потреб людини.

Цілі уроку:

- *дізнатись, від чого залежить добробут людини;*
- *обговорити шляхи досягнення добробуту;*
- *визначити, що передбачає раціональна фінансова поведінка.*

Основні поняття:

потреби, раціональність, купівля товарів і послуг, ощадливість.

Потрібний час: 1–2 уроки.

I. ІНФОРМАЦІЙНІ МАТЕРІАЛИ

1. Життя «по кишені»

Будь-яка фізична особа (або сім'я) являє собою своєрідну варіацію компанії, з певними активами і пасивами на балансі. Активи щодо особистих фінансів сім'ї – це наявне майно в сім'ї (власність), яке в кінцевому підсумку може бути перетворено у грошові кошти, а також накопичення та інвестиції родини. До активів належать:

- квартира і / або будинок;
- автомобіль;
- власний бізнес;
- кошти, надані в борг приватним особам або підприємствам;
- накопичення у формі готівки;
- кошти на депозитах і т. д.;
- накопичувальні страховки і т. д.

ЦЕ ЦІКАВО!

Важливим є те, що деякі фахівці вважають активами тільки те майно, яке приносить відчутний дохід людині, але це некоректно: активами є абсолютно все майно, бо воно зазвичай приносить дохід і / або може бути перетворено у гроші, інша річ, що він не завжди окупує витрати на своє утримання.

Аналіз активів

Рентабельність – це прибутковість ваших активів.

Що стосується витрат на утримання того чи іншого активу, то в даному разі під ними розуміємо квартплату, виплати за кредитами, витрати

на страхування, витрати на зберігання цінностей, витрати на послуги керівників, надбавки, знижки, ведення рахунку і т. д.

Наприклад, найбільш рентабельним активом є квартира, яку здають в оренду.

Щоб підвищити рентабельність активів, ви можете:

- продати нерентабельні активи;
- придбати потенційно високоприбутковіші активи.

Пам'ятайте, що вищий дохід завжди пов'язаний із вищими ризиками! Тому підбирайте ті варіанти вкладення ваших коштів, які вам підходять за рівнем ризику. Крім того, висока рентабельність активів повинна обов'язково бути збалансована з певним рівнем ліквідності: не варто розміщувати всі свої накопичення у високоприбуткові і ризиковані інструменти – обов'язково пам'ятайте, що якусь частину коштів потрібно залишити на резервний фонд.

Ліквідність

При аналізі активів та їхньої рентабельності варто також пам'ятати про необхідний рівень ліквідності. Ліквідність – наявність у людини коштів, достатніх для погашення всіх наявних кредитів і боргів (до 12 місяців), а також оплати непередбачених витрат.

Щоб підтримувати прийнятний рівень ліквідності, сім'ї потрібно мати резервний фонд на непередбачені витрати, дострокове погашення кредитів і боргів. Обсяг резервного фонду – 3–6 щомісячних витрат родини. Тобто якщо сім'я, наприклад, витрачає близько 5 тис. грн на місяць, то оптимальний для неї розмір резервного фонду – 15–30 тис. грн.

Зрозуміло, що більший резервний фонд, то менший ризик неплатежів за короткостроковими кредитами і непередбаченими витратами, надійніша платоспроможність людини в короткостроковому періоді до року.

Де зберігати резервний фонд? Фахівці радять розміщувати його в різних валютах (гривня, долар, євро тощо), щоб скоротити валютні ризики. Крім того, треба розміщувати резервний фонд не тільки в готівки, а й на депозитах у банках (до 200 тис. грн в один банк), щоб отримувати певний дохід.

2. Гроші як засіб задоволення потреб людини

Гроші для нас – спосіб виразити свої прагнення, виконати зобов'язання, добитися помсти і подяки. Таємна влада грошей зв'язує всіх нас – братів і сестер, молодих і старих, – узами любові і заздрості, жалості і злості.

Гроші не залишають байдужим нікого. Одні переконані, що маючи більше грошей, життя їхнє стало б набагато кращим і вони змогли б знайти

щастя. Інші, у кого грошей багато, мабуть, постійно стурбовані тим, як добути їх ще більше, як витратити і не втратити. Гроші не залишають байдужим нікого, і навряд чи можна знайти людину, яка була б задоволена тим, скільки грошей має і як їх використовує.

У бідних зовсім інші турботи, ніж у багатих, але сімейні конфлікти, що породжуються грошима, у різних соціально-економічних верствах часто дуже схожі. Для більшості з нас гроші так міцно вплетені в життя, що пов'язані з ними проблеми впливають і на наше здоров'я.

Гроші – це не просто готівка, що дозволяє нам набувати різних речей. Маючи гроші, можна купити освіту, здоров'я, безпеку. Можна купити час, щоб насолоджуватися красою, мистецтвом, товариством друзів, пригодами. Маючи гроші, ми допомагаємо тим, кого любимо, і надаємо своїм дітям більші можливості. Маючи гроші, можна купувати товари і послуги чи зберігати таку можливість на майбутнє або для своїх нащадків. Гроші – це інструмент правосуддя, за допомогою якого ми відшкодовуємо збиток, нанесений іншим. Справедливий розподіл грошей у сім'ї і в суспільстві забезпечує всім рівні можливості. Гроші можуть служити символом усього найкращого, що тільки є в житті: матеріальних благ, освіти, здоров'я, краси, розваг, любові і справедливості.

Хоча ми і знаємо, як багато хорошого в житті пов'язано з грошима, кожному з нас чудово знайомі проблеми, які вони породжують. Грошові турботи можуть заподіяти багато горя. Багатство нерідко неначе несе на собі відбиток прокляття і приносить більше нещастя, ніж радощів. Багато хто вдається до відчаю через те, що заробляють дуже мало або бояться, що через відсутність грошей нам або нашим дітям буде погано. Гроші – не тільки символ усього хорошого в житті, але і корінь усіх наших проблем.

Кожен розуміє, що гроші часто виявляються причиною щастя або горя, проте майже в усіх прошарках суспільства існує загальне табу на будь-які розмови про наше особисте ставлення до грошей. Вважається поганим тоном говорити про те, що скільки вартує, хто скільки заробляє і в кого скільки грошей. Тому гроші дуже рідко стають темою відкритого обговорення між батьками і дітьми, чоловіком і дружиною, братами і сестрами, друзями і навіть між терапевтом і його пацієнтом.

Проте гроші – це фундамент подружнього і сімейного життя. Через гроші відбуваються запеклі сварки між чоловіком і дружиною, батьками і дітьми, братом і сестрою. Батьки часто не знають, як розмовляти про гроші з дітьми, як і коли давати їм гроші і коли не давати, а чоловіки не можуть домовитися з дружинами про те, якою великою повинна бути грошова допомога кожному з їхніх дітей. Багато хто з тих, хто пройшов через розлучення, з гіркотою виявляє, що сімейне життя – це гроші. Саме такі подружні зв'язки розірвати найважче.

Гроші – це різновид енергії, рушійна сила нашої цивілізації. Подібна ситуація виникла в ході розвитку людства лише недавно; так було не

завжди. У минулому джерелом енергії, що живила взаємодії між людьми, були земля або худоба, або раби, або природні ресурси (вода, сіль, залізо), або зброя. І хоча люди завжди використовували як головне джерело енергії щось одне – одну річ або один природний ресурс, – ніщо з цих речей або ресурсів не змогло перетворитися на той колосальний механізм, яким у наш час є гроші – єдине, що пронизує всі сторони людського життя і становить основний елемент сучасної культури. Сьогодні гроші – це енергія, яка рухає світом.

Для сьогоденного світу гроші означають те ж саме, що в середні віки означало порятунок душі. Найважливіші війни XX століття велися не через релігії, а через гроші. Залишається питання: чи є в нашому сучасному уявленні про людей місце для духовності? І якщо є, то яким чином духовність співвідноситься з грошима?

Духовність рідко служить темою розмови серед тих, хто намагається регулювати нашу економічну діяльність. У соціальних науках ця тема також відсутня – можливо, завдяки впливу фрейдистських ідей. Фрейд відкинув релігію, оскільки та закликала до придушення людини, внаслідок чого деякі з нас перестали відчувати, наскільки важливою в людському житті є духовність. Проте якщо ми хочемо зрозуміти самих себе, варто прислухатися не тільки до нашої тваринної природи, а й до наших духовних спонук.

У минулому співвідношення між нашими духовними зобов'язаннями і матеріальними бажаннями регулювала організована релігія. У міру того, як духовність переставала бути важливим елементом нашого «я», наше самовідчуття все більшою мірою почало визначатися матеріальними жаданнями, пожадливістю і згубними пристрастями. Рівновага виявилася порушеною, і матеріальні спонуки вийшли з-під контролю.

Сьогодні гроші – головне віддзеркалення матеріального світу, того «низовинного» світу, коріння якого сягає у фізичні потреби нашого тіла, у жадання і страхи. Духовність же – це віддзеркалення наших кращих властивостей, здатності жаліти інших, «вищого» світу пошуків сенсу життя, прагнення до єдності і спільності.

Думка про те, що в міру задоволення наших бажань вони не слабшають, на перший погляд, здається такою, що суперечить здоровому глузду. Проте хто може стверджувати, що засмучення від незадоволеного гострого бажання відправитися у відпустку на гірськолижний курорт виявиться слабкішим за муки голоду? Імовірно, така вже влаштована людина: як тільки задовольняються її головні життєві потреби, тут же з'являються нові.

Кожен ставиться до грошей по-своєму, і для багатьох з нас це ставлення визначає характер усіх інших наших взаємин. Ми бачили, що таємний сенс грошей може заломлюватися в різних вимірюваннях і має широкий діапазон проявів, аж до найкращих. Наприклад, грошима можна

скористатися, щоб виразити свою ворожість або любов, щоб допомагати людям або експлуатувати їх. Від того, що саме ми хочемо виразити за допомогою грошей, і залежить характер наших взаємин з тим оточенням.

II. МЕТОДИЧНИЙ БЛОК

Актуалізація знань, мотивація

Учитель розповідає про те, що кожен день ми приймаємо безліч рішень. Більшу частину рішень ми приймаємо легко, наприклад, «у що сьогодні одягнутися?» або «що приготувати на вечерю?». Інші рішення складніші: «Я повинен купити новий чи старий мобільний телефон?»

У міру того, як розвиваються навички прийняття рішень, якість життя людини поліпшується. У результаті правильних рішень ефективніше використовуються час, гроші та інші ресурси.

Цей урок дозволить дізнатися більше про процес прийняття рішень. На початку уроку дано короткий опис процесу прийняття рішень, а також матеріали для обговорення різних зовнішніх і внутрішніх факторів, що впливають на прийняття рішень.

Зазвичай люди не завжди усвідомлюють економічні фактори, які можуть вплинути на прийняті рішення. До таких економічних факторів належать: інфляція, процентні ставки в банках, рівень безробіття та інші. Не враховуються й інші можливі ризики, пов'язані з прийняттям рішень. Учням треба вміти оцінювати вартість альтернативних рішень – що знову ж часто ігнорується при прийнятті рішень.

На закінчення уроку представлено стратегії для аналізу результатів прийнятих рішень. Учням слід спробувати поліпшити якість прийнятих рішень, виходячи з власного досвіду.

Навчання

Завдання 1. Обговоріть прислів'я:

- «Хочеш щось купити – зазирни в гаманець».
- «Гроші з неба не падають».
- «Хто працює – той не бідує».

Завдання 2. Тренінг «Крок до зірок». Самооцінка впливу реклами на прийняття рішень.

Мета: оцінити ступінь впливу комерційної реклами на прийняття рішень.

Безліч товарів і послуг щодня пропонують з екранів телевізорів, вуличної реклами, сторінок газет і журналів. А як реклама впливає на ваші рішення?

Провести в класі умовну лінію.

Учні займають місця уздовж уявної лінії (можна позначити її кольоровою стрічкою).

З одного кінця (біля таблички «Вплив великий» стануть ті, хто завжди приймає рішення під впливом реклами).

З протилежного кінця (біля таблички «Вплив відсутній») – ті, хто на неї взагалі не зважає.

Решта стають ближче до того чи іншого кінця.

Бажаючі (двоє з крайніх позицій і один поміркований) пояснюють, чому саме обрали ту чи іншу позицію.

ЦЕ ЗНАТИ КОРИСНО!

Як уникнути нерозумних витрат. Перед тим як увійти до магазину, складіть список потрібних товарів і не відступайте від нього. Якщо вам сподобалась якась річ, відкладіть покупку до завтра – буде час подумати. Згадайте, що ця річ є майже в усіх ваших друзів і вам треба придбати вже щось новеньке, аби похвалитися перед ними. Підрахуйте, у скільки вам обходяться на місяць, на перший погляд, «дуже потрібні дрібнички». Чи не варто на ці гроші придбати дійсно потрібну річ?

Завдання 3. «Аукціон товарів» (групова робота).

У вас 200 грн і ви повинні придбати товари на цю суму. Але товари на певну букву (1 команда – «С», 2 команда – «К», 3 команда – «М», 4 команда – «Л»).

Завдання 4. Відома істина «Усе починається з дитинства» та ощадливість і прояв акуратності, організованості, дисциплінованості, поваги до людей і результатів їхньої праці.

У кожної сім'ї є список товарів і послуг. Виберіть те, на що ви витратите свій місячний бюджет.

Список товарів і послуг

Товар чи послуга	Ціна, грн	Ваш вибір
Відвідування боулінгу	75	
Відвідування цирку	25	
Диски з мультфільмами	45	
Платежі та податки	30	
Іграшки	40	
Комп'ютер	200	
Книги	20	
Музична (спортивна) школа	30	

Закінчення таблиці

Товар чи послуга	Ціна, грн	Ваш вибір
Велосипед	200	
Транспорт		
Побутова хімія	20	
Взуття	100	
Одяг	100	
Продукти	50	
Ліки	5	

Учні підраховують суму.

А як ви думаєте, що повинно стояти на першому місці в цьому списку?

Доброчесні громадяни в першу чергу повинні заплатити всі податки, зробити потрібні платежі.

Підсумки уроку

На цьому уроці:

< я дізнався _____

< мені сподобалося _____

< мені це стане в нагоді _____

Домашнє завдання

Уявіть, що на день народження вам подарували 1 000 грн. Складіть план своїх витрат. Складіть список витрат своєї сім'ї за один день.

Практична робота 1

ВИБІР ПЕРШОЧЕРГОВИХ ФІНАНСОВИХ ЦІЛЕЙ

Завдання 1. Уявіть ряд надзвичайних, екстремальних ситуацій: раптово втратили всього майна, грошей. Ваша родина стала дуже бідною.

Визначте, на купівлю яких товарів та послуг були спрямовані ваші зусилля запишіть (5–10).

Товари _____

Послуги _____

За допомогою вчителя учні розмірковують, що у своєму житті вони за будь-яку ціну хотіли б зберегти, як вони діяли б, що в такій ситуації було б позитивним, які відчуття вони переживали б тощо.

Уявіть, у вашому житті сталися певні сприятливі ситуації, ви стали неймовірно багатими.

Визначте, на купівлю яких товарів та послуг були спрямовані ваші зусилля запишіть (5–10).

Товари _____

Послуги _____

Учні уявляють, протягом 10 хвилин описують свої плани, дії, переживання в цій ситуації.

Далі учитель пропонує задуматися про те, що їм хочеться змінити у власному житті, чи змінились їхні цілі після завдання, що стало важливішим, а що втратило свою значущість.

Завдання 2. Зазирніть у своє майбутнє на вами самими обраний відрізок часу (на рік, п'ять років, десять років).

Які власні фінансові цілі ви змогли реалізувати за цей час?

Напишіть 8–10 таких фінансових цілей.

Наприклад:

1. *Викриття прибуткової власної справи (створення власного сайта і заробіток на ньому).*
2. *Скутер.*
3. *Відпочинок у Чехії.*
4. *Весілля.*
5. *Мобільний телефон.*
6. *Частина грошей на купівлю власної оселі.*
7. *Допомога батькам у ремонті квартири.*
8. *Благодійна допомога.*

Поговоріть про те, на що спрямовані ваші фінансові цілі. Визначте, які вкладення приносять вам найбільше моральне задоволення.

Учні складають список цілей на майбутнє та обмірковують його розумність, доцільність. Допомогти їм у цьому повинні такі запитання:

1. Як мені досягти своєї цілі?
2. Що залежить від мене, а що – від інших?
3. Які перешкоди можуть трапитись на шляху?
4. Від чого, можливо, доведеться відмовитись?
5. Що я виграю?
6. Хто, крім мене, може отримати користь від досягнення цієї цілі?

Завдання 3. Робимо подарунки.

На аркуші запишіть або намалюйте подарунки одного-двох-трьох учнів вашого класу, вашого вчителя. Дарувати можна було як товари, так і послуги.

Потім кожному вручають його набір «подарунків». Таким чином учні отримують певну кількість аркушів з назвами подарунків. Потім кожен учасник ранжирує отримані подарунки за значущістю для себе. Результати ранжирування учасників вивішують на дошці. Кожен учень ознайомлюється з ними і оцінює, наскільки вдалим є зроблений ним подарунок. Потім відбувається обговорення результатів вправи.

За допомогою вчителя з'ясовується, чи є в класі учень, який отримав подарунок, який би був його власною фінансовою ціллю.

РЕФЛЕКСІЯ

Учитель пропонує учням стати в коло, заплющити очі, тричі глибоко вдихнути і видихнути. Відтак уявити над собою зоряне небо, підвести голову і роздивитися на ньому яскраву зірку, яка символізує заповітну мрію. Розплющити очі, протягнути руки якнайвище, «зняти» зірку з неба і «сховати» її у своєму серці.

Висновок: «Не відмовляйтеся від своїх мрій, ідіть до них крок за кроком».

Домашня робота

Зробити розрахунок терміну досягнення вашої головної, на цей момент, фінансової цілі.

РОЗДІЛ І

ФІНАНСОВА АРИФМЕТИКА

Тема 3. РОБИМО РАЦІОНАЛЬНІ ПОКУПКИ

Ключові питання

1. Проблема вибору.
2. Отримуємо навички економії.
3. Що вигідніше: купувати чи орендувати?

Цілі уроку:

- *дізнатись про раціональний вибір споживача;*
- *навчитись зіставляти затрати і вигоди від купівлі товарів та послуг;*
- *отримати навички економії власного бюджету;*
- *оцінити переваги і недоліки оренди.*

Основні поняття: вибір, альтернативна вартість, економія, оренда.

I. ІНФОРМАЦІЙНИЙ БЛОК

1. Проблема вибору

Основною проблемою економічної організації виробництва в будь-якій економічній системі є розв'язання суперечності між безмежними потребами і обмеженими ресурсами, потрібними для їх задоволення. Проблема вибору постає і має розв'язуватися на всіх рівнях: на рівні окремої людини, домогосподарств (сімей), фірм, економіки в цілому, вона постійно відтворюється на мікро- і макрорівні. З позицій маржиналізму і неокласичної школи, саме науковим обґрунтуванням способів ефективного вибору з метою найповнішого задоволення потреб і займається економіка. Це становить її предмет і завдання. Якби ресурси були необмеженими, то не існувало б і проблеми вибору. Тому економіка – це наука про вибір в умовах обмежених ресурсів. Саме обмеженість ресурсів, ефективний вибір і альтернативна вартість вважаються фундаментальною тріадою науки економіки.

У реальному житті люди постійно здійснюють вибір. При цьому вони надають перевагу лише одному з можливих варіантів (альтернатив) і фактично втрачають можливість отримати щось інше. Наприклад, якщо при розв'язанні проблеми – після закінчення середньої школи навчатися в університет чи працювати – молода людина обирає навчання в університеті, то тим самим вона втрачає можливість працювати і отримувати дохід найближчі п'ять років. Якщо певна організація при розв'язанні проблеми – на що витратити кошти (на придбання нових комп'ютерів чи на ремонт приміщення), – обирає комп'ютери, то тим самим вона втрачає можливість відремонтувати приміщення. Оскільки економічні блага не можна отримати, не втративши чогось, не заплативши за них утраченою можливістю отримати щось інше, вибір завжди має ціну, або альтернативну

вартість (вартість втраченої можливості). Це одна з найважливіших економічних категорій. Коли ми щось купуємо, то, зазвичай, платимо гроші. Та сплачена нами сума – це ще не ціна нашого вибору. Реально ми відмовляємось від купівлі іншої бажаної речі, яку б придбали за цю ж саму суму і якою знехтувати заради обраної нами.

Альтернативна вартість – це те інше, від чого треба відмовитись, щоб отримати те, на користь чого зробили свій вибір. Вона пов'язана з відмовою від альтернативного використання ресурсів. Альтернативна вартість, або ціна вибору, у наведеному прикладі про молоду людину, яка вирішила навчатися в університеті, може бути розрахована як сума втраченого доходу за п'ять років (який можна було б отримати, якщо піти працювати) плюс вартість товарів і послуг, що відповідає грошовій вартості освіти. Економісти часто вживають вислів: «There can be no such thing as a free lunch» (у перекладі з англійської – «Не може існувати така річ, як безоплатний обід»). Ідеться про те, що нічого не можна отримати просто так, за все треба платити – кожен вибір має свою ціну.

Якщо, скажімо, сільська громада робить вибір: що збудувати на вільній ділянці землі поблизу автостради – автостоянку, автозаправну станцію, літнє кафе чи магазин, і вибір зроблено на користь автостоянки, то ціною такого вибору, тобто альтернативною вартістю відведення цієї землі під автостоянку, буде втрачена можливість мати другий за значенням об'єкт після обраного (або автозаправну станцію, або кафе, або магазин), але не три об'єкти водночас. Таким чином, термін «ціна вибору» (або альтернативна вартість) стосується найбажанішої серед не обраних нами альтернатив. Що саме серед альтернативних можливостей було найбажанішим, другим за значенням після обраного нами варіанта, визначається додатковими дослідженнями.

Вибір здійснюється шляхом прийняття рішення. Сам процес прийняття рішення є п'ятиступеневим.

1. Визначення проблеми.
2. Перелік усіх можливих альтернатив (варіантів) для розв'язання цієї проблеми.
3. Визначення критеріїв (що для нас важливо).
4. Оцінка кожної альтернативи за всіма критеріями.
5. Прийняття остаточного рішення.

2. Отримуємо навички економії

Практично кожна людина в сучасному світі намагається вирішити, як же можна зекономити сімейний бюджет? Це питання актуальне особливо для тих, у кого зменшуються прибутки. Але взагалі грошей не вистачає практично нікому. І зовсім не важливо, наскільки велика ваша зарплата. Просто із збільшенням рівня доходів відразу ж збільшується рівень витрат. Тому з часом кожна людина приходить до думки, що сімейний

бюджет потрібно економити. Звичайно, нікому не хочеться відмовлятися від звичних благ, та обмежувати свої витрати все ж таки доводиться.

То яких же правил слід дотримуватися, щоб витрати не перевищували доходів, але при цьому можна було купити все необхідне?

Записуйте витрати

Попри те, що на багатьох із нас похмуре слово «облік» навіває смуток, саме воно лежить в основі раціонального управління фінансами.

- ✎ У кінці кожного дня записуйте всі витрати, включаючи навіть найдрібніші (наприклад, купівлю газети чи морозива).
- ✎ Проаналізуйте список і викресліть те, без чого могли б обійтися.
- ✎ У кінці місяця виведіть суму, витрачену на непотрібні покупки. Результат вийде просто вражаючим.

Плануйте

Визначте статті доходів (зарплата, стипендія та інші) і витрат (обов'язкові: іпотека, комунальні платежі, накопичення; поточні: їжа, одяг, розваги). Це дозволить побачити загальну картину, щоб зрозуміти, які витрати можна скоротити, перенести чи взагалі виключити. Особливу увагу приділіть статтям з дрібними витратами: іноді позбутися їх набагато простіше, ніж зменшити витрати на основні.

Здійснюйте покупки ефективно

- ✎ Перш ніж купити товар, ознайомтеся з цінами в Інтернеті і виберіть кращий варіант.
- ✎ Беріть участь у спільних закупівлях (це дозволяє зекономити до 30% від вартості товару), які засновані на дрібногуртовій закупівлі товару (дитячих візочків, одягу, товарів для рукоділля і т. д.) групою осіб за гуртовими цінами.
- ✎ Використовуйте дисконтні картки (економлять 5–20%): зараз в Інтернеті є спільноти, учасники яких створюють базу з інформацією про такі картки і обмінюються ними.
- ✎ Купуйте одяг і взуття на розпродажах (економія становить до 70% від початкової вартості).
- ✎ Беріть участь у програмах лояльності від авіакомпаній (накопичуєте бонусні милі й літаєте безоплатно).

Економте на сплаті комунальних послуг

Дотримання певних правил дозволить зекономити до 30% від суми комунальних платежів:

- використовуйте енергоощадні лампочки;
- встановіть лічильники води та газу;
- стежте за тим, щоб у приміщенні, де нікого немає, не було ввімкнене світло;
- вимикайте телевізор, коли виходите з кімнати, і комп'ютер, відправляючись спати.

Відкладайте на депозит

Рахунок у банку може стати в нагоді у важкій ситуації або для великої покупки. Скільки відкласти? Це залежить від того, наскільки ефективно вдасться економити. Сума буде відрізнятися з місяця в місяць і може становити 5–40% від зарплати.

Вносьте гроші відразу ж після отримання заробітної плати (поки ще не встигли витратити)!

Економія в Інтернеті

- Зазвичай в інтернет-магазинах товари коштують дешевше: різниця у вартості становить до 30%.
- Підписавшись на розсилки, будете отримувати на свою електронну адресу повідомлення про акції та знижки, які вас цікавлять.
- Користуйтеся спеціалізованими сайтами, де за невелику суму можна придбати знижку до 75% на послуги, що вас цікавлять (відвідування спа-салону, ресторану чи майстер-класу).
- Якщо купуєте товар, вже був у використанні, то робіть це через інтернет-аукціони.

3. Що вигідніше: купувати чи орендувати?

Відпочивати з року в рік на одному і тому самому курорті більше схильні сім'ї з маленькими дітьми. Батькам важливо мати випробуване місце, куди можна вивозити дітей на канікули. Літні люди теж часто вважають за краще відпочивати в добре перевірених і спокійних місцях. До постійності також схильють проблеми зі здоров'ям, коли для хорошого самопочуття і відновлення сил потрібний певний клімат. Наприклад, саме через теплий і сухий клімат багато купують апартаменти в Єгипті.

Повертатися в одне і те саме місце змушені й бізнесмени, які приїжджають у справах один або кілька разів на рік. Правда, якщо термін перебування невеликий, краще орендувати житло.

Молодь і інші люди, які прагнуть до різноманітності і шукають нові враження, здебільшого, рідко їздять відпочивати в одне і те саме місце, тому найбільш підходящий варіант для них – винаймати будинок або квартиру. Якщо йдеться не про курортне житло, а про нерухомість для постійного проживання, то вибір частіше роблять на користь власного будинку або квартири. Однак можуть виникнути проблеми, якщо через кілька років ви зберетеся знову переїхати. Наприклад, якщо ви придбали житло в іпотеку, то перепродаж може виявитися непростю справою, оскільки багато банків накладають санкції за дострокове погашення кредиту: 1–3% від суми, що залишилася.

Крім того, знову доведеться витратити на процедуру купівлі-продажу не тільки гроші, а й час. Щоб продати квартиру, на оформлення всіх документів і реєстрацію об'єкта часто потрібно півроку або навіть більше.

Орендар же може швидко переїхати в інше місце, йому достатньо тільки завчасно повідомити власника.

Перепродаж буде відносно вигідним після погашення кредиту, приблизно через 15–20 років з моменту купівлі, коли значно зросте вартість об'єкта, і можна буде покрити частину витрат. Доводиться чекати так багато часу, тому що не в усіх містах швидко зростають ціни. Наприклад, навіть у найбільш економічно благополучних, але не курортних містах Європи зростання вартості становить, зазвичай, не більше ніж 2–3% на рік.

Орендоване житло не забезпечує ніяких гарантій на майбутнє. Це всього лише тимчасовий варіант для відпочинку або ділової поїздки. Купівля житла дозволить полегшити собі життя після виходу на пенсію. Оскільки в цей період доходи можуть зменшитися, відсутність потреби платити за оренду стане великим плюсом.

Купивши нерухомість, можна не тільки забезпечити собі старість, а й отримувати дохід прямо зараз, надаючи житло в оренду. Крім того, вартість нерухомості найчастіше зростає з часом, і її можна буде вигідно продати, відшкодувавши частину витрат. Щоб отримувати дохід від інвестицій, має сенс купувати нерухомість на активних ринках, які популярні не тільки серед місцевого населення, а й серед міжнародних покупців. Часто виявляється, що вигідніше купити квартиру, ніж її орендувати. Це актуально, наприклад, для Нью-Йорка, Лондона і Мадрида. Тут, зазвичай, оренда дорожча, ніж іпотека. До того ж орендні ставки у великих містах часто зростають швидше, ніж ціни на нерухомість. Хоча, на перший погляд, власне житло вимагає більше витрат.

Купівля в іпотеку може обійтися дешевше від оренди. Власник квартири, який виплачує кредит, несе такі типові витрати: початковий внесок, власне щомісячні іпотечні виплати, щорічний податок на нерухомість, оплата комунальних послуг, витрати на ремонт, утримання і страховку. Орендар же вносить передоплату, потім щомісяця платить за оренду і, можливо, оплачує страховку. Для прикладу розглянемо дві однакові квартири в Нью-Йорку, одна з яких придбана у кредит за 500 000 дол. (з початковим внеском 20% за ставкою 5,5% на 30 років), а другу орендують за 3 200 дол. на місяць. За шість років проживання загальні витрати становитимуть 227 678 дол. на власну квартиру і 273 974 дол. – на орендовану. Виходить, що витрати на оренду більш ніж на 46 000 дол. перевищують утримання квартири (з урахуванням іпотечних виплат). Тобто той, хто купив квартиру, економить приблизно 7 700 доларів на рік.

Навпаки, у багатьох містах Італії та Німеччини, а також у Парижі виплати за іпотекою перевищують щомісячну вартість оренди.

Припустимо, в одному з італійських міст узяли позику на купівлю квартири площею 80 м². Тоді щомісячні платежі за оренду будуть приблизно на половину менші, ніж виплати за іпотекою на 20 років із фіксованою ставкою. А за змінної ставки оренда виявляється більш ніж на

70% дешевшою, ніж іпотека: наприклад, у Мілані – на 74%, у Римі – на 79%. Якщо термін кредитування становить 30 років, то вартість оренди майже дорівнює виплатам за іпотекою і покриває її на 100% у Римі і на 97% – у Мілані.

З другого боку, якщо ви купили нерухомість в іпотеку, то до моменту погашення кредиту нерухомість залишається у вашій повній власності. Орендар же, навпаки, після закінчення терміну оренди залишається ні з чим.

Отже, оренда краща, якщо:

- ви проводите відпустку в різних місцях;
- ви плануєте жити за кордоном не більше ніж кілька тижнів на рік;
- дохід від інвестицій – не головне для вас;
- нерухомість не в популярному місці і має низьку ліквідність.

Покупка краща, якщо:

- ви плануєте використовувати нерухомість як основне місце проживання або проводити там більшу частину часу;
- розрахунки показують, що придбати житло дешевше, ніж орендувати;
- нерухомість у популярному місці, де немає проблем із продажем або наданням в оренду.

II. МЕТОДИЧНИЙ БЛОК

Актуалізація знань, мотивація

Учитель розповідає про те, що людські бажання завжди перевищують можливості. Між ресурсами і потребами людей існує суперечність: потреби людей різноманітні та постійно зростають, а ресурси – обмежені.

Обмеженість завжди передбачає вибір, оскільки неможливо отримати все одразу. Кожний вибір має свою альтернативну вартість – втрачену можливість використати ресурси якимось інакше. Обмеженість ресурсів ставить суспільство в цілому, кожну окрему людину або колектив людей перед проблемою вибору. Якщо ми не можемо мати все, що бажаємо, то треба вибирати, чого ж ми бажаємо більш за все.

ЦЕ ЗНАТИ КОРИСНО!

5-ступінчаста модель прийняття рішень:

1. Визначте проблему, яку треба розв'язати.
2. Оберіть альтернативи.
3. Визначте критерії, за якими ви оцінюєте ситуацію.
4. Оцініть альтернативні варіанти розв'язання проблеми за означеними критеріями.
5. Прийміть рішення.

Завдання 1. «Розподіл книги» (групова робота).

Об'єднайте учнів у три групи з метою розв'язання проблеми: як розподілити книгу. Дайте завдання кожній групі за 10–15 хвилин – прийняти рішення з використанням п'ятиступінчастої моделі. Кожна група повинна розповісти всім про те, за якими етапами вона приймала своє рішення. Запропонуйте групам визначити також альтернативну вартість прийнятого рішення.

При аналізі вправи звертайте увагу, чи пройшла група всі п'ять етапів прийняття рішення, а саме:

1. У чому полягала проблема?

(Як розподілити книгу між учнями?)

2. Які можливі альтернативи розв'язання проблеми існують?

Можливі альтернативи:

- змагання (фізичне чи інтелектуальне),
- аукціон,
- черга,
- примус (диктатор/вчитель/менеджер),
- за характеристиками (найстаршому, наймолодшому, в кого найбільше братів та сестер),
- випадковість – платна чи безплатна лотерея,
- тощо – доповніть перелік альтернатив самі.

3. Які критерії оцінки альтернатив були використані?

Можливі критерії:

- рівні можливості для кожного отримати книгу,
- краща готовність платити за книгу,
- винагорода за вміння працювати,
- тощо.

4. Якою мірою кожна альтернатива відповідала кожному критерію?

5. Яке рішення було остаточно обрано? (Альтернатива, яка отримала найвищу оцінку).

Завдання 2. Розв'язування задач (групова робота)*Група 1*

Задача 1. З 1 квітня 2015 року плата за електроенергію підвищилася з 0,36 грн до 1,23 грн за кВт/год.). На скільки відсотків підвищилася плата за електроенергію?

Відповідь:

1,23 грн – 100% ,

0,36 грн – $x\%$,

$1,23 / 0,36 = 100 / x$,

$x = 341,6$,

$341,6\% - 100\% = 241,6\%$.

Відповідь: плата за електроенергію підвищилася на 241,6% .

Задача 2. Звичайна лампа розжарювання споживає електроенергії 100 Ват / год., а енергозберігальна лампа – 20 Ват / год. У скільки разів енергозберігальна лампа економніша від звичайної лампи розжарювання? Скільки гривень на місяць становитиме економія, якщо лампа працюватиме 7 годин на добу? (Вартість електроенергії у квартирі з електричною плитою становить 1,23 грн за кВт/год.).

Довідка. Кіловат – одиниця вимірювання електроенергії, про це ви дізнаєтеся, коли батьки знімають показання лічильника. А з науковим визначенням ви ознайомитеся у 8 класі в курсі з фізики.

Відповідь:

$100 \times 7 = 700$ (Вт) – за 7 год. / добу споживає звичайна лампа,

$20 \times 7 = 140$ (Вт) – за 7 год. / добу споживає енергозберігальна лампа,

$700 \times 30 = 21\,000$ (Вт) = 21 (кВт) – на місяць споживає звичайна лампа,

$140 \times 30 = 4\,200$ (Вт) = 4,2 (кВт) – споживає за місяць енергоощадна лампа,

$1,23 \times 21 = 25,83$ (грн) – потрібно заплатити за місяць при використанні звичайної лампи,

$1,23 \times 4,2 = 5,17$ (грн) – потрібно заплатити за місяць при використанні енергозберігальної лампи,

$25,83 - 5,17 = 20,66$ (грн).

Відповідь: 20,66 грн становитиме економія від використання однієї енергозберігальної лампи.

Задача 3. Як школяр можете допомогти заощадити бюджет сім'ї?

Відповідь:

Вимикати світло, якщо не перебуваємо в кімнаті.

Вимикати TV, якщо його ніхто не дивиться, і т. д.

Група 2

Задача 1. Плата за холодну воду становить 4,596 грн за 1 куб. м, за гарячу – 37,91 грн. за 1 куб. м. Родина щомісяця споживає 10 м³ холодної води і 3 м³ гарячої води. Скільки сім'я заплатить за воду?

Відповідь:

$45,96 + 113,73 = 156,69$ (грн) – щомісяця сплачує родина за воду.

Відповідь: 156,69 грн.

Задача 2. Сім'я з 4-х осіб, у квартирі, в якій установлені прилади обліку води, за місяць платять за воду 126 грн. Скільки відсотків становитиме економія сім'ї, якщо без приладів обліку за цю ж кількість води доведеться заплатити 92 грн?

Відповідь:

$126 - 92 = 34$ (грн) – становитиме різниця оплати,

$92 \text{ грн} - 100, 126 \text{ грн} - x\%$,

$$x = 136,95 \text{ грн,}$$

$$x \approx 137 \text{ грн,}$$

$$137\% - 100\% = 37\%.$$

Відповідь: 37% становитиме економія сім'ї.

Задача 3. Як сім'я може заощадити свій бюджет на водопостачанні?

Вода, яку ви споживаєте, є благом дармовим чи економічним?

Наведіть приклад безоплатної води.

Відповідь:

- поставити прилади обліку води;
- стежити, щоб з кранів не капала вода;
- економити воду, не лити без потреби;
- дощ.

Група 3

Задача 1. Родина розмістила в банку 5 тис. грн під 25% річних. Яка сума буде на рахунку через рік?

Відповідь:

$$5 \text{ тис. грн} - 100\%,$$

$$x \text{ тис. грн} - 25\%,$$

$$5 / x = 100 / 25,$$

$$x = 1,25 \text{ тис. грн,}$$

$$5 + 1,25 = 6,25 \text{ (тис. грн)} - \text{буде на рахунку родини через рік.}$$

Відповідь: 6,25 тис. грн.

Задача 2. Банківський вклад у травні збільшився на 10%, а в червні зменшився на 10%, після чого на рахунку виявилось 10 890 грн. Знайдіть суму вкладу на кінець квітня.

Відповідь:

Нехай x – сума вкладу на кінець квітня.

Внесок у травні – $1,1x$ грн.

Внесок у червні – $0,9 \times 1,1x$ грн.

Знаючи, що в червні внесок становив 10 890 грн, одержимо рівняння:

$$0,9 \times 1,1x = 10\,890,$$

$$0,99x = 10\,890,$$

$$x = 11\,000$$

Відповідь: 11 000 грн становитиме сума вкладу на кінець квітня.

Задача 3. Як родині зберегти і збільшити свій банківський вклад?

Відповідь:

- для зберігання грошей вибирати надійні банки;
- бажано кошти вкладати в різні банки в різних валютах;
- які економічні поняття трапилися вам в умовах завдань?

Завдання 3. Застосовуючи 5-ступінчасту модель прийняття рішень, визначте, як слід поступити родині Карпенків.

Інформація про родину Карпенків. Родина складається з чотирьох осіб: тато, мати і два сини – Павло (15 років) і Петрик (4 роки). Павло навчається в школі, де йому дуже подобається, а Петрика наступного року планують віддати до дитячого садка.

Тато працює інженером, мати – у декретній відпустці. Щомісяця родина отримує соціальні виплати на дитину. Також родина має заощадження в розмірі 15 тис. доларів.

Родина увесь час, з моменту її створення, мешкала в орендованій квартирі.

Кожного літа родина на три місяці орендує будинок у селі за 50 км від міста. У селі є школа, але немає дитячого садка. Господарка будинку запропонувала родині його викупити за 15 тис. доларів.

Родина все одно збирається купувати житло і повинна вирішити, чи купити будинок у селі, чи квартиру в місті (орієнтовна ціна – 30 тис. дол.) в іпотеку.

Оберіть п'ять критеріїв, кожен критерій оцініть максимум у 5 балів.

Критерії Альтернативи	Відстань від роботи	Відстань від школи, дитячого садка	Ціна	Борг	Перс- пек- тиви	Сума балів
	5	5	1	0	5	16
	1	2	5	5	1	14

Орієнтовна відповідь: попри те, що родині доведеться брати іпотечний кредит, варіант купівлі квартири – найкращий.

Визначте переваги і недоліки іпотеки.

Переваги:

- *комфорт – живу у квартирі вже зараз;*
- *фіксована ціна.*

Недоліки:

- *відмова банку;*
- *високі відсоткові ставки;*
- *великий щомісячний платіж;*
- *нестабільність доходів;*
- *форс-мажорні обставини.*

Підсумки уроку

На цьому уроці:

я дізнався _____

мені сподобалося _____

мені це стане в нагоді _____

Домашнє завдання

Обговоріть із батьками способи заощадження родинного бюджету. Складіть перелік із 10 пунктів невикористаних можливостей щодо заощадження грошей у вашій родині.

Тема 4. ПЛАНУЄМО ВЛАСНИЙ БЮДЖЕТ

Ключові питання

1. Фінансове планування.
2. Робимо заощадження.
3. Власна фінансова безпека.

Цілі уроку:

- *знати, що таке «бюджет», «заощадження», «фінансова безпека»;*
- *навчитися планувати власний бюджет;*
- *усвідомити роль заощаджень для досягнення особистого добробуту;*
- *розуміти, як уникнути фінансових загроз.*

Основні поняття: фінансове планування, бюджет, заощадження, фінансова безпека, фінансова загроза.

Потрібний час: 2 уроки.

I. ІНФОРМАЦІЙНИЙ БЛОК

1. Фінансове планування

Деякі люди вважають, що їхнє фінансове благополуччя залежить від держави, а саме від рівня заробітних плат, пенсій, цін на товари першої необхідності, тарифів на житлово-комунальні послуги тощо. Дійсно, економічна ситуація у країні впливає на рівень життя населення, однак не визначає його. Більшою мірою на фінансові можливості громадян негативно впливає їхнє невміння планувати і контролювати свої доходи і витрати.

Фінансове планування є основою управління особистими фінансами і досягнення добробуту.

У більшості людей грамотне управління особистими фінансами асоціюється з потребою суворої економії, позбавлення себе життєвих задоволень. Однак це не відповідає дійсності. Досить часто люди витрачають свої кошти необдуманно, переплачуючи за товари і послуги, які можуть коштувати дешевше, або купуючи непотрібні речі. Через це в них не вистачає коштів на інше. Фінансове планування допомагає оптимізувати витрати і завдяки цьому акумулювати кошти для реалізації важливих цілей.

Фінансове планування передбачає складання **сімейного (або особистого) бюджету** – плану доходів і витрат сім'ї (або окремої людини) на певний період часу, зазвичай, на один місяць.

Розрізняють три типи сімейного бюджету.

Спільний тип сімейного бюджету. Такий тип бюджету вважається традиційним у нашій країні та використовується, коли доходи подружжя

приблизно рівні або дружина перебуває на повному забезпеченні чоловіка. При цьому всі кошти, зароблені членами сім'ї, складаються у «спільний гаманець», а потім подружжя разом вирішує, як використати отриману суму.

Спільно-роздільний тип сімейного бюджету. З таким типом сімейного бюджету кожний член сім'ї віддає певну частку своїх доходів на ведення господарства, а решту грошей витрачає на свій розсуд. Для визначення частки доходів, які треба віддавати на спільне проживання, спочатку розраховують, скільки грошей сім'я витрачає щомісяця на оплату комунальних послуг, харчування та інші господарські потреби. Далі ця сума розподіляється між членами сім'ї або порівну, або у співвідношенні, яке сім'я вважатиме справедливим, залежно від розміру доходів кожного. У кожного члена родини залишаються особисті гроші, що дає відчуття певної фінансової незалежності одне від одного.

Роздільний тип сімейного бюджету. Цей тип сімейного бюджету більше характерний для зарубіжних країн із розвинутою економікою. Кожний із подружжя утримує себе сам, у разі потреби – може займати один в одного гроші з умовою повернення. Часто подружжя навіть не знають розмір доходів одне одного. За такого розподілу коштів партнери повинні правильно розподілити зони відповідальності між собою. Наприклад, один із подружжя сплачує комунальні послуги, а інший відповідає за купівлю продуктів.

Для того, щоб скласти сімейний бюджет, потрібно вести облік домашніх фінансів, тобто записувати всі доходи і витрати сім'ї. Що детальніше ви розпишете свої доходи і витрати, то точнішим вийде бюджет.

Планування сімейного бюджету здійснюється шляхом складання таблиці доходів і витрат, у яку записують планові і фактичні дані про доходи і витрати сім'ї. Звісно, у кожної сім'ї буде власна таблиця доходів та витрат, залежно від стилю їхнього життя. Наведемо приклад такої таблиці.

Сімейний бюджет

Доходи			
Джерела отримання коштів	План	Факт	Відхилення
1. Заробітна плата			
2. Додатковий заробіток			
3. Стипендія			
4. Соціальна допомога від держави			
5. Матеріальна допомога від батьків			
6. Надання нерухомості в оренду			
7. Процентний дохід за банківським вкладом			
8. Інші доходи			
Разом доходів			

Витрати			
Напрями витрачання коштів	План	Факт	Відхилення
1. Повернення боргу			
2. Комунальні платежі			
3. Мобільний зв'язок			
4. Інтернет			
5. Продукти харчування			
6. Одяг і взуття			
7. Транспорт			
8. Засоби гігієни та побутова хімія			
9. Освіта			
10. Спорт			
11. Лікування			
12. Відпочинок			
13. Ремонт			
14. Домашні улюбленці			
15. Свята, подарунки			
16. Кишенькові витрати			
17. Непередбачувані витрати			
Разом витрат			
Заощадження (якщо доходи більші, ніж витрати)			
Запозичення (якщо витрати більші, ніж доходи)			

Складання сімейного бюджету є нагальною необхідністю. Без цього ви не будете чітко розуміти, на що саме ви витрачаєте свої кошти. Можливо, ви щомісяця витрачаєте значну суму зовсім не на те, що потрібно.

Наприкінці кожного місяця слід ретельно проаналізувати виконання складеного бюджету для того, щоб виявити нераціональні витрати та оптимізувати їх. Визначте найважливіші статті витрат і перш ніж щось купувати, ретельно обдумайте.

Сімейний бюджет повинен бути збалансованим, тобто витрати сім'ї повинні бути меншими, ніж доходи. Якщо бюджет не вдалося виконати так, як було заплановано, варто з'ясувати причини невиконання і врахувати їх у наступні місяці.

2. Робимо заощадження

Жодна людина не захищена від виникнення непередбачуваних обставин, таких як втрата роботи або хвороба, коли різко зменшуються доходи або суттєво зростають витрати сім'ї. Найпростіший спосіб

підготуватися до несподіваних витрат – мати особистий фінансовий резерв, інакше сім'я ризикує опинитися у скрутному становищі.

Фінансові консультанти рекомендують відкладати як мінімум 5–10% із кожного отриманого доходу (зарплати, премії та ін.). Такі відрахування суттєво не позначаються на рівні життя людини, однак за деякий час дозволяють зібрати пристойну суму.

Інколи люди вирішують відкладати тільки ті гроші, які залишаються в кінці місяця. Але завжди знайдуться дуже «важливі» і «термінові» потреби, на які будуть витрачені гроші, що залишилися. Тому набагато легше відразу після отримання заробітної плати відкласти ту суму, яку ви запланували, а решту грошей витратити.

Створюючи фінансовий резерв, варто усвідомити, що він повинен бути «недоторканим». Для цього, а також щоб відкладені кошти не знецінилися від інфляції, краще їх покласти на депозитний рахунок у надійному банку.

Сформувавши фінансовий резерв, що дозволяє пережити тимчасові фінансові труднощі, можна перейти до заощаджень на здійснення дорогих покупок або створення капіталу для надання його в позику чи інвестування для отримання додаткового доходу.

3. Власна фінансова безпека

Фінансова безпека – це такий стан особистих фінансів, за якого зберігається звичний спосіб життя людини при втраті джерела доходів протягом шести (іноді 12) місяців.

Вважається, що періоду 6–12 місяців цілком достатньо для того, щоб вирішити фінансові труднощі.

Фінансова захищеність – найпростіший рівень економічної безпеки домогосподарства, що характеризується можливістю підтримувати звичний спосіб життя.

Фінансова безпека – рівень економічної безпеки, що дозволяє підтримувати звичний рівень витрат за втрати постійного джерела доходів упродовж шести (іноді 12) місяців.

Фінансова незалежність – рівень економічної безпеки, за якого рівень пасивних доходів дозволяє наращувати особистий капітал.

II. МЕТОДИЧНИЙ БЛОК

Актуалізація знань, мотивація

Слово вчителя. Чи помічаєте ви чи ні, хочете ви цього чи ні, але з розвитком економіки нашої країни в повсякденне життя все більше і більше входять поняття, пов'язані з грошима і фінансами. Кредит, інвестиції,

акції, бюджет – усі ці слова плавно «перетікають» зі світу бізнесу в наш з вами звичайний світ, у наші сім'ї і наші квартири.

Природно, що більшості людей не вистачає знань про фінанси та інструменти поводження з грошима. Однак шукати й отримувати ці знання, хоча б самі елементарні, просто життєво необхідно. Інакше багато з нас ризикують переоцінити свої фінансові сили і сісти в боргову яму.

Сьогодні у процесі гри «Фінансово-аналітичний центр» ми розберемося з питаннями планування власного бюджету.

Навчання

«Фінансово-аналітичний центр» (рольова гра)

П'ять учнів виступають у ролі фінансових консультантів, один – у ролі Козина Олександра.

Учитель звертається до класу із запитанням «Що таке заощадження?» *Те, що зберігається на майбутнє, не споживається сьогодні. Тому заощадження – це відкладене за часом споживання.*

Як видно із самого визначення цього терміна, заощадження людей можуть виникнути тільки в тих, хто отримує доходи. Усі заощадження в кінцевому підсумку належать сім'ям (домашнім господарствам).

Хто виконує роль власників заощаджень? *(Людина, родина).*

Від чого залежить рівень схильності до заощаджень?

- 1. Від вже досягнутого рівня добробуту.*
- 2. Від рівня одержуваних грошових доходів та його співвідношення з прожитковим мінімумом.*
- 3. Від життєвої орієнтації і виховання. Як прийнято в сім'ї, збирати або витратити.*

Куди вкласти свої заощадження? *На це питання немає однозначної відповіді. Економічний механізм будь-якої країни тільки тоді можна вважати нормально налагодженим, коли він пропонує власникам заощаджень широкий набір форм інвестування, що володіють двома головними параметрами:*

- а) вигідність;*
- б) надійність.*

Назвіть варіанти збереження коштів.

- 1. Розміщення коштів у різні фінансові інститути (банки, ощадні каси ...)*
- 2. Зберігання грошей удома (у панчосі).*
- 3. Зберігання заощаджень в іноземній валюті.*
- 4. Придбання об'єктів нерухомості, антикваріату і предметів мистецтва.*
- 5. Купівля дорогоцінних каменів і металів.*

6. Придбання різних цінних паперів.

На що з часом витрачаються заощадження? *На реалізацію особистих фінансових цілей (купівля квартири або машини, освіти дітей і т. д.).*

Одним із перших пунктів фінансових цілей у вас має стати «пенсійне забезпечення». На жаль, про цей момент забувають більшість людей, але він дуже важливий, тому треба серйозно подумати про це вже сьогодні!

Вважається, що достатній рівень пенсійного забезпечення – більше ніж 60% від звичного для вас рівня витрат, а чинна пенсійна система забезпечує не більше ніж 10%. Причому збільшення офіційної заробітної плати на 400 грн призводить до збільшення пенсії на 40 грн.

Є й інші аспекти фінансового захисту людини.

Проаналізуємо на прикладі.

Сім'я Козинів звернулася за консультацією до фінансово-аналітичного центру.

Інформація про родину Козинів.

КОЗИР ОЛЕКСАНДР. Я – Козин Олександр, мені 55 років. Працюю виконробом в СУ і отримую дохід у 8 000 грн на місяць. Іноді підробляю на будівництві дач і ремонті квартир. Моя дружина Оксана – домогосподарка. Займається сім'єю. Вільний час приділяє своєму захопленню – розпис тканини технікою «батик».

У нас є дві дочки, обидві студентки денного відділення ВНЗ (бюджет). Вони тільки вчаться і не працюють, але цього року старша дочка після закінчення ВНЗ виходить на роботу.

Ми живемо в невеликій 3-кімнатній квартирі. Дачі й машини в нас немає. Є так само 2-кімнатна квартира мого брата, Козина Андрія, де він проживає зі своєю сім'єю. Ця квартира належала нашим батькам, і я маю право власності на частку. Так само є грошові заощадження в розмірі 250 000 грн, зібрані мною за всі роки життя.

Діти підросли, майже отримали освіту, житло є. Тому я хотів би вийти на пенсію й отримувати щомісячний дохід. Це можливо? Якщо так, то допоможіть мені. Як це зробити?

ФІНАНСОВИЙ КОНСУЛЬТАНТ 1. Усю відому нам інформацію про фінансового клієнта я представила у формі активів і пасивів нашого клієнта. *Аналіз активів і пасивів. Аналіз нерухомого майна.*

По-перше, обидва нерухомі майна – неліквідні. Оскільки у 3-кімнатній квартирі проживає сім'я нашого клієнта, а у 2-кімнатній квартирі – сім'я брата. Попри те, що йому належить частка власності квартири брата, цей актив не використовується (не можна продати, жити і здавати).

По-друге, усі гроші він тримає у гривнях, а це ризик інфляції, ризик однієї валюти, ризик однієї країни.

250 000 грн зберігаються в одному банку, а це ризик одного банку. До того ж розмір страхування вкладів обмежується 200 000 грн. Тобто якщо на вашому рахунку 200 000 грн або менше, то при банкрутстві

банку вам виплатять усю суму повністю. Якщо більше, то тільки 200 000 грн. Це – ризик.

Ураховуючи все вищезазначене, ми пропонуємо ось що.

1. Запропонувати братові виплатити частку 2-кімнатної квартири, тобто перевести актив у гроші.

2. Грошові кошти розмістити в різній валюті і в різних банках з урахуванням розміру страхової компенсації.

3. Розглянути варіанти розміщення грошових коштів із більшою прибутковістю.

ФІНАНСОВИЙ КОНСУЛЬТАНТ 2. Аналіз доходів.

Дохід клієнта – 8 000 грн на місяць, тобто 96 000 грн на рік. Він має можливість підробляти на будівництві дач і ремонті квартир – 24 000 грн на рік. Його дружина здає свої роботи в техніці «батик» в одну з художніх галерей і має дохід 1 600 грн на місяць, тобто 19 200 грн на рік. Загальний дохід сім'ї – 139 200 грн на рік. Податки – 30 000 грн на рік. У підсумку доходи після оподаткування – 109 200 грн.

ФІНАНСОВИЙ КОНСУЛЬТАНТ 3. Аналіз витрат.

Тепер, що стосується витрат. Утримання 3-кімнатної квартири – 1 000 грн на місяць, тобто – 12 000 грн на рік. Навчання дітей безоплатне, але потрібні витрати – 1 000 грн на місяць. Разом – 12 000 грн на рік. Витрати на харчування – 3 500 грн на місяць на сім'ю, тобто 875 грн на людину. Дозвілля – 500 грн на місяць. Одяг і взуття в середньому за рік – 20 000 грн. Медичні витрати з розрахунку 400 грн на місяць на сім'ю, на рік відповідно – 4 800 грн. Інші витрати – 4 800 грн, тобто 400 грн на місяць. У підсумку витрати – 95 600 грн. У підсумку розмір заощаджень становитиме 13 600 грн на рік.

ФІНАНСОВИЙ КОНСУЛЬТАНТ 4.

Розглянувши ситуацію доходів і витрат, ми пропонуємо внести такі зміни.

1. Підвищити дохід. Знайти підробіток на 900 грн на місяць більше (або як альтернативне рішення запропонувати дружині вийти на роботу). У цьому разі дохід зростає до 120 000 грн на рік.

2. Пропонуємо скоротити витрати на одяг і взуття на 5 000 грн. Або старша дочка виходить на роботу і зможе покрити ці витрати зі своєї зарплати.

3. Пропонуємо скоротити витрати на харчування до 3 000 грн на місяць. Економія становитиме 500 грн на місяць, відповідно 36 000 грн на рік.

Звертаємо вашу увагу на те, що ми ввели невеликі зміни у витрати і доходи сім'ї, а розмір заощаджень зріс із 13 600 грн до 35 400 грн на рік!

Висновок: тримати під контролем усі доходи і свої витрати.

ФІНАНСОВИЙ КОНСУЛЬТАНТ 5.

Аналіз ситуації нашого клієнта показав, що в нього немає жодної з можливих страховок (майна, життя і здоров'я, страховки дітей). Він

не бере участі ні в яких пенсійних програмах. Найбільший ризик ми бачимо в захисті майна і захисті від втрати годувальника.

Якщо трапиться пожежа, затоплять сусіди і т. д., то потрібно терміново знайти кошти на ремонт та оренду тимчасового житла. Узяти їх можна буде тільки з інвестиційного портфеля, оскільки більше нізвідки. Тоді прощай, мрія про забезпечену старість! Тому досягти своєї фінансової мети можна лише за суворого плану і чіткого його виконання.

Основним джерелом доходу сім'ї є заробітна плата нашого клієнта. Що робити, якщо наш клієнт у силу будь-яких обставин позбудеться працездатності (через нещасний випадок або захворювання), не кажучи вже про більш сумні моменти.

З цією метою ми пропонуємо на ці два важливі моменти оформити страховку. Це, звичайно ж, призведе до додаткових витрат, але в разі неприємних обставин наш клієнт може вийти з такого становища, не зачіпаючи свій інвестиційний портфель.

Але і це ще не все. Що стосується пенсії, то для її збільшення можна зробити такі кроки:

- 1) збільшити офіційну заробітну плату;
- 2) можливо, перевести накопичувальну частину пенсії у приватний пенсійний фонд.

РЕФЛЕКСІЯ

Зараз ми ще раз повернемося до поняття «бюджет».

Що дозволяє побачити бюджет? Скільки грошей приходить у сім'ю, на які цілі і в якій кількості вони витрачаються.

Наскільки важливі заощадження? Вони дозволяють людям почуватися безпечно, навіть при виникненні складних життєвих ситуацій.

Як можна збільшити заощадження? Збільшувати доходи, контролювати видатки.

Підсумки уроку

На цьому уроці:

я дізнався _____

мені сподобалося _____

мені це стане в нагоді _____

Домашнє завдання

Скласти доповідь «Хто є добрим господарем».

Тема 5. ПРИЧИНИ І РОЛЬ ЗАПОЗИЧЕНЬ У ФІНАНСОВОМУ ЖИТТІ ЛЮДИНИ

Ключові питання

1. Причини виникнення боргу.
2. Чи варто робити борги? Види запозичень.
3. Управління боргом.

Цілі уроку:

- *знати, що таке «запозичення», «борг», «боргова криза», «управління боргом»;*
- *називати причини виникнення боргів;*
- *розуміти роль запозичень у фінансовому житті людини;*
- *розрізняти види запозичень;*
- *аналізувати шляхи управління боргами.*

Основні поняття: борг, кредит, позика, фінансова безпека.

Потрібний час: 2 уроки.

I. ІНФОРМАЦІЙНИЙ БЛОК

1. Причини виникнення боргу

Борг – це зобов’язання, строк виконання якого настав. Здебільшого поняття боргу застосовується щодо грошей чи інших активів, узятих у позику, або послуг, наданих у кредит.

Причини, через які виникає борг, – різноманітні. Деякі люди змушені позичати гроші при втраті роботи, скороченні заробітної плати, на лікування або для розв’язання термінових проблем. В інших людей життя в борг стало звичкою через можливість легкого отримання кредиту в банку і прагнення «жити не за коштами». Найбільш типовими причинами виникнення боргу є:

- 1) скорочення доходів;
- 2) збільшення витрат;
- 3) невміле управління грошима.

Бувають і специфічні причини.

Ігроманія – це патологічна залежність від азартних ігор (карти, казино, гральні автомати та ін.). У разі програшу ігroman відчуває сильне бажання відігратися, що змушує його шукати гроші для нової гри, які він знову програє. Спочатку ігroman



витрачає всі свої гроші, потім позичає в родичів, друзів і знайомих, а у важких випадках – навіть іде на злочин.

Джерело: <http://dnews.donetsk.ua/2012/01/18/10719.html>.

Залежно від причини виникнення боргу можна описати різні психологічні портрети боржників.

Випадковий боржник – це відповідальна людина, яка стала боржником через недооцінку реального стану справ або в силу життєвих обставин. Такий боржник планує власний бюджет і шукає прийнятні варіанти погашення боргу.

Транжира – марнотратна людина, яка не звикла відмовляти собі ні в чому. Така людина купує в борг дорогі речі не першої необхідності та часто не замислюється про те, яким чином буде повертати борг, або бере нові борги для того, щоб віддати старі.

Шахрай – людина, яка не збиралася повертати гроші, коли брала їх у борг.

ЦЕ ЦІКАВО!

У Стародавній Греції на землі боржника кредитор установлював табличку: що в разі невиплати боргу земля перейде у власність кредитора. Ця табличка називалась іпотекою.

В Англії в XVI столітті боржника не можна було заарештовувати в його будинку, тому для того, щоб уникнути арешту за несплату боргу, боржникові слід було б не виходити з дому.

На Русі неспроможного боржника нещадно сікли на торговельній площі за великого скупчення публіки. При такому покаранні прагнули до того, щоб боржник кричав якомога голосніше для того, щоб хто-небудь з його друзів або родичів, які стояли в натовпі, перейнялися співчуттям і сплатили його борги.

В індіанців племені квакутл існує такий звичай. Якщо хто-небудь бере в борг гроші, то повинен залишити в заставу своє ім'я. Доти, доки ця людина не поверне борг, до нього будуть звертатися лише нечленороздільними звуками і підкликати жестами.

Джерело: <http://megasite.in.ua/25145-cikavi-fakti-pro-borgi-borg-groshi-ekonomika.html>.

2. Чи варто робити борги? Види запозичень

Звісно, найкраще не мати боргів. Однак інколи в житті виникають ситуації, коли без запозичень не обійтися. У такому разі ви можете оформити кредит у банку або звернутися за позикою до родичів, знайомих, колег чи друзів.

Чим відрізняється кредит від позики?

Кредит – це зобов'язання надати певну суму грошей, яке надано в обмін на зобов'язання боржника щодо повернення заборгованої суми, а також на сплату процентів з такої суми.

Позика – це передання власності однієї особи іншій для тимчасового користування на умовах повернення.

Відмінності кредиту від позики полягають ось у чому.

Кредитодавцем є банк або інша фінансова установа, тоді як позику може надати будь-яка особа.

За договором кредиту в тимчасове розпорядження і користування завжди передають грошові кошти, а за договором позики – не тільки гроші, а й цінні речі, різне майно, а також будь-який товар.

Кредит передбачає певний термін, на який грошові кошти передають у тимчасове користування, у той час як позика може бути безтерміною (до вимоги повернення боргу).

Кредит передбачає виплату визначеної грошової винагороди кредиторів (процента), тоді як позика може бути безпроцентною.

Якщо ви вирішили взяти гроші в борг, то слідуйте таким правилам.

Намагайтеся брати кредит лише тоді, коли це вигідно – а саме, коли ви маєте можливість вкладати кошти так, щоб вони приносили дохід, який перевищує проценти за користування кредитом.

Подумайте про те, що ви будете робити в разі, якщо не зможете повернути борг.

Не беріть нові борги для того, щоб розрахуватися зі старими.

3. Управління боргом

Якщо у вас є борг, то таким боргом треба управляти, тобто вживати заходів щодо його вчасного і повного погашення. Для цього потрібно ось що.

1. Визначте загальну суму боргу, який ви маєте, і встановіть пріоритети погашення боргів:

- борги, які ведуть до утворення нових боргів (кредити та позики, за які треба платити проценти);
- борги за обов'язковими платежами (наприклад, за комунальні послуги);
- борги, які «можуть почекати» (гроші, позичені друзями, які їм ще нагально не потрібні).

2. Складіть свій графік погашення боргу. Поставте собі за мету, щоб щомісяця сума боргу зменшувалася щонайменше на 10%.

3. Намагайтеся погасити борг із випередженням графіка. Для цього спрямовуйте на погашення боргів щомісяця не менше ніж 20% ваших доходів. При цьому робіть це відразу, як тільки отримали дохід.

5. Ведіть економний спосіб життя, поки не розрахуетесь із боргами. Якщо у вас є борги, то робиоти непотрібні покупки або переплачувати за них є неприйнятним.

6. Продумайте, як ви можете збільшити свої доходи.

Якщо ви не можете виконати свої боргові зобов'язання – не слід ховатися від кредиторів, а треба йти з ними на контакт, вести перемовини

про відстрочення в погашенні боргу або про перегляд графіка погашення кредиту.

Кращий спосіб не стати боржником – жити за коштами. А якщо їх не вистачає – прагнути збільшити свої доходи. Грамотне управління особистими фінансами допоможе вам правильно оцінити свої фінансові можливості та використати їх раціонально.

II. МЕТОДИЧНИЙ БЛОК

Актуалізація знань, мотивація

Українцям сьогодні доступна купівля різних товарів і послуг у кредит. Обсяг ринку споживчого кредитування з недавнього часу істотно зріс, зростатиме й далі. З одного боку, купуючи товари у кредит, ми переплачуємо за нього, але можемо користуватися товаром відразу. Дуже зручно. Але з другого боку – за несвоєчасної сплати внесків за товар його можуть просто забрати без повернення вже виплачених грошей. Так відбувається навіть у тому разі, якщо цей товар – власне житло.

Навчання

Завдання 1. Припустімо, для купівлі машини і гаража сім'я бере пільговий кредит у розмірі 20 000 доларів строком на п'ять років під 11,6% річних. Розрахуйте щомісячний платіж за кредитом, який сім'я буде виплачувати протягом 20 років (*360 доларів*). Яку суму переплатить сім'я за 20 років? (*46 200 доларів*). Визначте розмір заощаджень, якщо сім'я буде інвестувати ці самі 360 доларів на місяць, протягом 10 років під 7% річних, з урахуванням інфляції (*62 674 дол.*). Що, на вашу думку, вигідніше: жити у кредит чи інвестувати кошти?

Учитель говорить про те, що необов'язково кредити – це погано. Потрібно тільки вміти ним користуватися і правильно розраховувати свої сили і фінансові можливості.

Споживчий кредит – важливий засіб задоволення споживчих потреб населення у формі, що допомагає купувати дорогі товари тривалого користування і здійснювати плани, пов'язані зі значним вкладенням коштів ще до того, як споживач у змозі їх оплатити. За споживчого кредиту позичальниками є фізичні особи, а кредиторами – підприємства торгівлі та сфери послуг, банки, спеціальні кредитні установи.

Торговельні підприємства надають споживчий кредит у формі товарів, проданих у розстрочку, а банки – у формі короткострокових, середньострокових і довгострокових позик. За формою погашення розрізняють

споживчі кредити з разовим погашенням і з розстроченням платежу. Найбільш технологічною і гнучкою формою споживчого кредиту є кредитні картки.

Завдання 2. Запишіть поняття відповідно до їхніх визначень.

Кредит – форма руху грошового капіталу, що забезпечує перетворення власного капіталу кредитора в позиковий капітал позичальника.

Споживчий кредит – забезпечує отримання фізичними особами готівки або предметів особистого вжитку зараз, у той час як платіж розтягнутий на певний період у майбутньому.

Основна сума позики – кількість грошей, узятих у кредит.

Вартість кредиту – включає відсотки та інші витрати з обслуговування користування кредитом.

Річна відсоткова ставка – вартість кредиту в річних процентних виплатах. *Поручитель* – людина з достатнім рейтингом кредитоспроможності, який гарантує виплату боргу за позикою, якщо сам позичальник не може це зробити.

Завдання 3. Визначте і напишіть чотири відмінності кредиту і позики.

Кредит – це зобов'язання надати певну суму грошей, яке надано в обмін на зобов'язання боржника щодо повернення заборгованої суми, а також на сплату процентів з такої суми.

Позика – це передання власності однієї особи іншій для тимчасового користування на умовах повернення.

Відмінності кредиту від позики полягають у такому.

1. *Кредитодавцем є банк або інша фінансова установа, тоді як позику може надати будь-яка особа.*
2. *За договором кредиту в тимчасове розпорядження і користування завжди передають грошові кошти, а за договором позики – не тільки гроші, а й цінні речі, різне майно, а також будь-якої товар.*
3. *Кредит передбачає певний термін, на який грошові кошти передають у тимчасове користування, у той час як позика може бути безтерміновою (до вимоги повернення боргу).*
4. *Кредит передбачає виплату визначеної грошової винагороди кредиторів (процента), тоді як позика може бути безпроцентною.*

Завдання 4. Розрахуйте вартість кредиту на мобільний телефон.

Вартість – 1 399 грн. Округлимо до 1 400 грн.

Умови кредитування: термін – 3 місяці, ставка кредиту – 29% річних, перший внесок – 10%.

Відразу ви оплатите в касу 1 400 грн.

Розрахуйте суму кредиту: $1400 - 140 = 1\,260$ грн.

Отже, сума, яку ви повинні віддати протягом року:

1 міс. – $1260 / 3 + 1260 \times (0,29 / 12) + 1260 \times 0,019 = 474,4$ грн.

2 міс. – Залишок кредиту $1260 - 126 / 3 = 840$ грн.

$840 / 2 + 840 \times (0,29 / 12) + 840 \times 0,019 = 456,3$ грн.

3 міс. – Залишок кредиту $1260 - 126 / 3 - 840 / 2 = 420$ грн.

$420 + 420 \times (0,29 / 12) + 420 \times 0,019 = 438,1$ грн.

Розрахуйте, скільки всього ви повинні будете виплатити грошей.

Усього: $474,4 + 456,3 + 438,1 = 1368,8$ грн.

Розрахуйте, скільки всього ви переплатите банку за його послуги.

$1368,8 - 1260 = 108,8$ грн.

Розрахуйте нову вартість мобільного телефону: $1400 + 108,8 = 1508,8$ грн. Поясніть недоліки купівлі товару в кредит?

Перевитрата. Кредит створює оманливу видимість доступності різних благ і деякі покупці починають занадто легко витратити гроші. У цьому разі їм стає складно робити обов'язкові щомісячні виплати в міру зростання заборгованості.

Вища ціна. Користування кредитом включає відсотки й оплату послуг з його обслуговування, що збільшує вартість придбаних у кредит товарів і послуг.

Необдумані покупки. Той, хто купує у кредит, часто нехтує розпродажами і спеціальними знижками, тому що швидко звикає до того, що в будь-який момент може отримати бажане, і не замислюється над обґрунтованістю і раціональністю своїх покупок.

Учитель говорить про те, що сьогодні багато комерційних банків на своїх електронних ресурсах розміщують так звані кредитні калькулятори.

Альтернативний варіант виконання завдання 3 – розрахунок купівлі у кредит мобільного телефону за допомогою кредитного калькулятора.

Наприклад, такий калькулятор розміщено на сайті Ощадбанку:

Учитель розповідає про те, що людська поведінка також підпорядковується певним закономірностям – принципам. Вони діють майже

як закони: якщо дотримуєшся їх, на тебе чекає успіх, якщо порушуєш – невдача. Однак, на відміну від законів природи, людина сама обирає: дотримуватися принципів чи ні. Один кінорежисер слушно зауважив: «Принципи не можна розбити, можна лише розбитися об них».

Існує кілька важливих життєвих принципів, сприятливих для здоров'я: принцип керманіча, принцип оптимізму, принцип «золотої середини», принцип «бери і давай».

Принцип керманіча добре продемонструвати метафорою «керманіч і пасажир» або «колода і риба» (колоду несе течія, а риба пливе, куди захоче).

Принцип оптимізму – склянкою води: наполовину повна чи наполовину порожня.

Принцип «золотої середини» – за допомогою терезів.

Принцип «бери і давай» – притчею про два моря.

Існує ще один важливий життєвий принцип – синергія (від англ. *syn* – спільна і *energy* – енергія). Синергія означає, що ціле є значно більшим, ніж сума його складових. Приклади синергії бачимо у природі, техніці, музиці, економіці тощо.

Завдання 5. Руханка «Синергія».

1. Станьте в коло. Учні присідають так, наче вони сидять на стільцях. Порахуйте вголос, скільки вони утримаються в такому положенні.

2. Станьте в коло. Поверніться направо. Учні присідають на коліна тих, хто стоїть позаду. Порахуйте вголос. Оскільки таке положення набагато зручніше, так можна сидіти набагато довше. Це приклад того, як діє принцип синергії.

Обговоріть у класі, до кого можна звернутися за допомогою в разі виникнення фінансових проблем.

Наскільки важлива в людському житті підтримка рідних, близьких, друзів, держави?

ЦЕ ЗНАТИ КОРИСНО! Як вийти з боргів

По-перше, намагайтесь сплачувати трохи більшу суму, ніж мінімальний щомісячний платіж для покриття боргу за кредитною карткою чи за іншими кредитами.

По-друге, насамперед виплачувайте той борг, за який нараховуються найвищі проценти.

По-третє, контролюйте те, як ви витрачаєте гроші. Це надзвичайно важливо.

Завдання 6. Прочитайте текст. Обговоріть.

Якщо у вас є борг, то таким боргом треба управляти, тобто вживати заходів щодо його вчасного і повного погашення. Для цього потрібно ось що.

1. Визначте загальну суму боргу, який ви маєте, і встановіть пріоритети погашення боргів:

- борги, які ведуть до утворення нових боргів (кредити і позики, за які треба платити проценти);
- борги за обов'язковими платежами (наприклад, за комунальні послуги).

Борги, які «можуть почекати» (гроші, позичені друзями, які їм ще нагально не потрібні).

2. Складіть свій графік погашення боргу. Поставте собі за мету, щоб щомісяця сума боргу зменшувалася щонайменше на 10%.

3. Намагайтеся погасити борг із випередженням графіка. Для цього спрямовуйте на погашення боргів щомісяця не менше ніж 20% ваших доходів. При цьому робіть це відразу, як тільки отримали дохід.

5. Ведіть економний спосіб життя, поки не розрахуетесь із боргами. Якщо у вас є борги, то роботи непотрібні покупки або переплачувати за них є неприйнятним.

6. Продумайте, як ви можете збільшити свої доходи.

Якщо ви не можете виконати свої боргові зобов'язання – не слід ховатися від кредиторів, а треба йти з ними на контакт, вести перемовини про відстрочення в погашенні боргу або про перегляд графіка погашення кредиту.

Кращий спосіб не стати боржником – жити за коштами, а якщо їх не вистачає – прагнути збільшити свої доходи. Грамотне управління особистими фінансами допоможе вам правильно оцінити свої фінансові можливості та використати їх раціонально.

РЕФЛЕКСІЯ

Чи варто жити в борг? *Треба намагатися уникати боргів.*

Розробимо правила для випадків, коли ми вирішили взяти гроші в борг.

1. *Намагайтеся брати кредит лише тоді, коли це вигідно, а саме – коли ви маєте можливість вкладати кошти так, щоб вони приносили дохід, який перевищує проценти за користування кредитом.*
2. *Подумайте про те, що ви будете робити в разі, якщо не зможете повернути борг.*
3. *Не беріть нові борги для того, щоб розрахуватися зі старими.*

Підсумки уроку

На цьому уроці:
я дізнався _____

Причини і роль запозичень у фінансовому житті людини

мені сподобалося _____

мені це стане в нагоді _____

ДОМАШНЄ ЗАВДАННЯ

Опишіть психологічні портрети боржників: випадковий боржник, транжира, шахрай.

Тема 6. МОЖЛИВОСТІ ВИБОРУ ВИДУ ДІЯЛЬНОСТІ ДЛЯ МОЛОДОЇ ЛЮДИНИ

Ключові питання

1. Світова практика: молодіжний ринок праці.
2. Ставка заробітної плати. Підприємницький дохід.
3. Альтернативна вартість навчання.
4. Чи варто жертвувати навчанням заради заробітку?

Цілі уроку:

- *знати законодавчі основи регулювання ринку праці молоді;*
- *навчитися визначати власні можливості щодо заробітку;*
- *розуміти значення інвестицій у навчання;*
- *проаналізувати місцевий ринок праці молоді;*
- *уміти розраховувати альтернативну вартість навчання.*

Основні поняття: ринок праці, заробітна плата, підприємець, підприємницький дохід, інвестиції в навчання.

Потрібний час: 1–2 уроки.

I. ІНФОРМАЦІЙНИЙ БЛОК

1. Світова практика: молодіжний ринок праці

Ринок праці – це система організації найманої праці на ринкових засадах, суб'єктами якої є роботодавці, що пред'являють попит на працю, наймані працівники, що формують на цьому ринку пропозицію праці, а також інститути інфраструктури узгодження інтересів працівників і роботодавців (біржі праці, кадрові агенції, професійні спілки та ін.).

Окремим сегментом ринку праці є молодіжний ринок праці (молодь, молоді громадяни – це громадяни віком від 14 до 35 років).

Коли можна розпочинати працювати?

Відповідно до Кодексу законів про працю України у трудові відносини вступають неповнолітні, які досягли *16-річного* віку. Водночас на роботу можуть приймати неповнолітніх з *15 років* (за згодою одного з батьків). З *14-річного* віку, за згодою одного з батьків, можна виконувати легку роботу, що не завдає шкоди здоров'ю і не порушує процесу навчання, у вільний від навчання час.

На яких роботах не можуть працювати неповнолітні?

Забороняється застосування праці неповнолітніх:

- на важких роботах і на роботах із шкідливими або небезпечними умовами праці, підземних роботах;
- на роботах із підійманням і переміщенням речей, маса яких перевищує встановлені для них граничні норми. Робота підлітків із вантажами не повинна становити більше ніж $\frac{1}{3}$ робочого часу;
- на нічних, надурочних роботах, у вихідні (нічним вважається час із 22 години вечора до 6 години ранку).

Тривалість робочого часу становить для працівників віком:

- *від 16 до 18 років* – 36 годин на тиждень;
- *від 15 до 16 років* – 24 години на тиждень;
- *від 14 до 15 років*, які працюють у період канікул – 24 години на тиждень.

Тривалість же робочого часу учнів, які працюють протягом навчального року у вільний від навчання час, не може перевищувати половини вказаної максимальної тривалості робочого часу, передбаченої для осіб відповідного віку.

Порівняймо:

У США підприємець, який найняв на роботу неповнолітнього, зобов'язаний виконувати такі умови:

- підліток не повинен працювати в той час, коли у школі йдуть уроки;
- денна зайнятість не може перевищувати 3 години у звичайний навчальний день, а на тиждень – 18 годин;
- у дні, коли у школі немає занять, наприклад у вихідні, підліток працює не більше ніж 8 годин;
- під час канікул – не більше ніж 40 годин на тиждень;
- зміна підлітка починається не раніше ніж 7-ма година ранку, а закінчується не пізніше ніж 19-та година.

Неповнолітні американці можуть виконувати такі види робіт:

- *до 13 років* – доставка газет, догляд за дітьми, робота в бізнесі, яким володіють або в якому зайняті батьки;
- *з 14 років* – офісна робота на телефоні, доставка продуктів на замовлення, робота в магазинах, на підприємствах громадського харчування (прибирання, розкладання товарів на полицях та ін.), продаж квитків у кінотеатрах.

Американські діти не завжди мають право розпоряджатися заробленими грошима. Батьки мають право забирати готівку, зароблену неповнолітнім, собі або класти їх на особовий накопичувальний рахунок до досягнення дитиною повноліття.

На яку роботу може працевлаштуватися підліток

Ким працювати	Що треба робити
Кур'єр	доставка документів, друкованої продукції, посилок, квітів, подарунків та іншого
Розклеювач оголошень	розклеювання паперових оголошень на вулицях у різних районах міста
Флаєрник	роздавання флаєрів – невеликих карток або листівок, які інформують про якусь подію, розпродажі, спеціальні акції або культурно-масові заходи
Промоутер	реклама товарів, розказування про новинки, якість товару, пропонування пробників
Няня	догляд за дитиною, коли її батьків немає вдома
Репетитор	допомога школярам отримати знання з предметів, які ви добре знаєте
Продавець	продаж морозива, повітряних кульок, хот-догів, косметики чи іншого
Комп'ютерник	установка програмного забезпечення на комп'ютер
Копірайтер	складання оригінальних текстів на замовлення
Мийник	миття машин
Городник	прибирання присадибних ділянок
Офіціант	обслуговування відвідувачів у кафе
Прибиральник	миття підлоги, вікон, викидання сміття
Оператор на телефоні	дзвінки клієнтам з пропонуванням товарів і послуг або відповіді на телефонні дзвінки клієнтів
Секретар	друкування документів, відповіді на дзвінки, приготування чаю, кави, виконання доручень
Перекладач	переклад документів на замовлення

Як знайти роботу?

Перегляньте місцеві газети з оголошеннями про тимчасову роботу, оголошення на вуличних стендах або на міських сайтах. Зверніться до старших друзів або до батьків. Можливо, у когось із знайомих або родичів знайдеться вакансія, яка здасться вам цікавою. Не бійтеся проявити ініціативу, тоді ви точно не залишитеся без заробітку.

2. Ставка заробітної плати. Підприємницький дохід

Заробітна плата – це винагорода, обчислена, зазвичай, у грошовому вираженні, яку за трудовим договором роботодавець виплачує працівникові за виконану ним роботу.

Заробітна плата працівникам, молодшим за вісімнадцять років, за скороченої тривалості щоденної роботи виплачується в такому ж розмірі,

як працівникам відповідних категорій за повної тривалості щоденної роботи.

Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства.

Структура заробітної плати

Основна заробітна плата – це винагорода за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці (норми часу, виробітку, обслуговування, посадові обов'язки). Вона встановлюється у формі тарифних ставок (окладів) і відрядних розцінок для робітників та посадових окладів для службовців.

Додаткова заробітна плата – це винагорода за працю понад установлені норми, за трудові успіхи та винахідливість і за особливі умови праці. Вона включає доплати, надбавки, гарантійні і компенсаційні виплати, передбачені чинним законодавством; премії, пов'язані з виконанням виробничих завдань і функцій.

Інші заохочувальні та компенсаційні виплати. До них належать виплати у формі винагород за підсумками роботи за рік, премії за спеціальними системами і положеннями, компенсаційні та інші грошові і матеріальні виплати, які не передбачені актами чинного законодавства або які провадяться понад установлені зазначеними актами норми.

Хто такий підприємець?

Підприємець – ключова фігура ринкової економіки

Підприємець – це людина, яка здійснює самостійну, ініціативну, ризикову, новаторську діяльність, спрямовану на виробництво товарів і надання послуг з метою одержання доходу.

Підприємець охочіше займається певною діяльністю, що більшою є величина доходу, яку ця діяльність приносить.

Підприємницький дохід є сумою винагороди за виконані роботи, надані послуги і продані товари, в основі яких лежить підприємницька ідея.

Підприємницька ідея – це продумане, проаналізоване, прораховане чітке уявлення про те, як можна заробити гроші. Для того, щоби генерувати і реалізовувати підприємницькі ідеї, треба мати певні риси характеру.

Якщо ви не бачите в собі перелічених рис, але мрієте стати підприємцем, то такі риси характеру треба в собі розвивати.

Підприємницький дохід складається з двох частин: нормального (звичайного) прибутку та економічного прибутку (надприбутку).

Нормальний (звичайний) прибуток – це відшкодування підприємцю за його працю з організації ресурсів та управління виробництвом, що пов'язано з ресурсною та управлінською функціями. Він визначається

як різниця між виручкою від реалізації продукції та витратами на її виробництво.

Економічний прибуток (надприбуток) – це специфічна частина підприємницького доходу, одержання якого пов'язано з функціями ризику і особливо інновації. Це – винагорода за інноваційно-підприємницьку діяльність (рис. 1).



Рис. 1. Складові підприємницького доходу

Характер підприємницької діяльності висуває певні вимоги до особистості підприємця. Тому підприємець повинен мати не тільки бажання або нахил до підприємництва, а й певні ділові якості й риси характеру. За даними п'ятирічного проекту виявлення «профілю підприємця», організованого американською фірмою «Мак-Бер енд Компані», виділено 21 найважливішу рису «оптимального типу підприємця». Найбільш важливі серед них:

- організаційно-господарське новаторство;
- готовність і здатність до ризику;
- пошук нових можливостей та ініціативність;
- орієнтація на ефективність та якість продукції і обслуговування;
- майнова відповідальність і цілеспрямованість;
- висока інформованість і постійне спостереження;
- здатність жертвувати чимось в інтересах справи;
- чіткість, планованість у роботі;
- здатність переконувати людей, комунікабельність, чесність, надійність тощо.

Джерело: <http://agroua.net/economics/documents/category-64/doc-128/>

6.3. Альтернативна вартість навчання

По закінченні середньої або старшої школи перед вами постане альтернатива: продовжити навчання чи піти працювати. Для того, щоб

зробити правильний вибір, варто врахувати альтернативну вартість навчання.

У реальному житті люди постійно здійснюють вибір. При цьому вони надають перевагу лише одному з можливих варіантів (альтернатив) і фактично втрачають можливість отримати щось інше. Наприклад, якщо при розв’язанні проблеми – після закінчення середньої школи піти вчитися в університет чи працювати – молода людина обирає навчання в університеті, то тим самим вона втрачає можливість працювати та отримувати дохід від цього в найближчі п’ять років. Якщо певна організація при розв’язанні проблеми – на що витратити кошти: на придбання нових комп’ютерів чи на ремонт приміщення, – обирає комп’ютери, то тим самим вона втрачає можливість відремонтувати приміщення. Оскільки економічні блага не можна отримати, не втративши чогось, не заплативши за них втраченою можливістю отримати щось інше, вибір завжди має ціну або альтернативну вартість (вартість втраченої можливості). Це одна з найважливіших економічних категорій. Коли ми щось купуємо, то, зазвичай, сплачуємо гроші. Та сплачена нами сума – це ще не ціна нашого вибору. Реально ми відмовляємось від купівлі іншої бажаної речі, яку б придбали за цю саму суму і якою знехтували заради обраної нами.

Альтернативна вартість (вартість втраченої можливості) – це вартість найкращої (після обраної) альтернативи, від якої треба відмовитися через здійснений вибір іншої альтернативи.

Альтернативна вартість, або ціна вибору, у наведеному прикладі про молоду людину, яка вирішила навчатися в університеті, може бути розрахована як сума втраченого доходу за п’ять років (який можна було б отримати, якщо піти працювати) плюс вартість товарів і послуг, що відповідає грошовій вартості освіти.

Економісти часто використовують вираз: «Не може існувати така річ, як безоплатний обід»). Ідеться про те, що нічого не можна отримати просто так, за все треба платити – кожний вибір має свою ціну.

Якщо, скажімо, сільська громада здійснює вибір: що збудувати на вільній ділянці землі поблизу автостради – автостоянку, автозаправну станцію, літнє кафе або магазин, – і вибір зроблено на користь автостоянки, то ціною такого вибору, тобто альтернативною вартістю відведення цієї землі під автостоянку, буде втрачена можливість мати об’єкт, другий за значенням після обраного (або автозаправну станцію, або кафе, або магазин), але не три об’єкти водночас.

Таким чином, термін «*ціна вибору*» (або *альтернативна вартість*) стосується найбажанішої серед не обраних нами альтернатив. Що саме серед альтернативних можливостей було найбажанішим, другим за значенням після обраного нами варіанта, визначається додатковими дослідженнями. Альтернативна вартість – це вартість (цінність) найбільш *пріоритетного* серед благ, якими ми знехтували заради здійснення власного

вибору. Визначення альтернативної вартості має суб'єктивний характер, оскільки кожний виробник, споживач, кожна країна тощо здійснює вибір за своїми критеріями.

Вибір здійснюється шляхом прийняття рішення.

4. Чи варто жертвувати навчанням заради заробітку?

Підлітки, запити яких занадто великі, часто жертвують часом навчання заради того, щоб працювати і заробляти. Однак завдяки навчанню формується база для вашого подальшого особистісного розвитку. До того ж успіх вашої кар'єри може залежати від вашої освіти, тому заробляти гроші найкраще влітку, не відволікаючись від навчання, або залишити роботу на вихідні.

Інвестиції в освіту включають плату за навчання в університеті, оплату різноманітних курсів, тренінгів, витрати на додаткову освіту та самоосвіту. Такі інвестиції сприяють набуттю нових навичок і знань. При цьому важливо, щоб вкладаючи в освіту, ви могли в подальшому застосувати отримані знання на практиці.

Для того, щоб вкладені в освіту гроші не виявилися марними, потрібно правильно визначити майбутню професію, а також обрати той навчальний заклад, який дасть якісну освіту з обраного фаху.

Заздалегідь подумайте про те, де саме ви зможете працевлаштуватися після закінчення навчального закладу. Проаналізуйте місцевий ринок праці та визначте найбільш затребувані професії на ньому. Врахуйте рівень оплати праці запропонованих вакансій і вирішіть для себе, чи задовольнятиме вас такий заробіток, адже інвестиції в освіту, як і будь-які інші інвестиції, повинні бути ефективними. Це означає, що рівень оплати праці після здобуття освіти повинен покрити всі витрати на опанування професії. Тоді витрачені на навчання кошти ви повернете через деякий час, а отримані знання та навички залишаться з вами назавжди і будуть приносити вам подальший дохід.

II. МЕТОДИЧНИЙ БЛОК

Актуалізація знань, мотивація

Сьогодні молоде покоління прагне швидше подорослішати і стати фінансово незалежним від батьків. Причини в усіх різні: іноді бажання підзаробити виникає в підлітка, коли він бачить новеньку модель телефону або гарний одяг у вітрині магазину. А буває, що рано йти працювати підліток просто змушений: грошей, які заробляють батьки, не вистачає навіть на необхідне.

Поговоримо про те, чи може заробити молода людина, і з'ясуємо відповідь на важливе питання «Чи варто нехтувати навчанням заради заробітку?»

Навчання

Учитель дає визначення ринку праці. Ринок праці – це система організації найманої праці на ринкових засадах, суб'єктами якої є роботодавці, що пред'являють попит на працю, наймані працівники, що формують на цьому ринку пропозицію праці, а також інститути інфраструктури узгодження інтересів працівників і роботодавців (біржі праці, кадрові агенції, професійні спілки та ін.).

Окремим сегментом ринку праці є молодіжний ринок праці (молоді громадяни – це громадяни віком від 14 до 35 років).

Завдання 1. Дамо відповіді на такі важливі запитання.

Коли можна розпочинати працювати?

Відповідно до Кодексу законів про працю України у трудові відносини вступають неповнолітні, які досягли 16-річного віку. Водночас на роботу можуть приймати неповнолітніх із 15 років (за згодою одного з батьків). З 14-річного віку, за згодою одного з батьків, можна виконувати легку роботу, що не завдає шкоди здоров'ю і не порушує процесу навчання, у вільний від навчання час.

На яких роботах не можуть працювати неповнолітні?

Забороняється застосування праці неповнолітніх:

- ✎ *на важких роботах і на роботах із шкідливими або небезпечними умовами праці, підземних роботах;*
- ✎ *на роботах із підійманням і переміщенням речей, маса яких перевищує встановлені для них граничні норми. Робота підлітків з вантажами не повинна становити більше ніж 1/3 робочого часу;*
- ✎ *на нічних, надурочних роботах, у вихідні (нічним вважається час з 22-ї години вечора до 6-ї години ранку).*

Яка тривалість робочого часу становить для працівників віком:

- ✎ *від 16 до 18 років – 36 годин на тиждень;*
- ✎ *від 15 до 16 років – 24 години на тиждень;*
- ✎ *від 14 до 15 років, які працюють у період канікул – 24 години на тиждень.*

Тривалість же робочого часу учнів, які працюють протягом навчального року у вільний від навчання час, не може перевищувати половини вказаної максимальної тривалості робочого часу, передбаченої для осіб відповідного віку.

Порівняймо:

У США підприємець, який найняв на роботу неповнолітнього, зобов'язаний виконувати такі умови:

- ✎ підліток не повинен працювати в той час, коли в школі йдуть уроки;
- ✎ денна зайнятість не може перевищувати 3 години у звичайний навчальний день, а на тиждень – 18 годин;
- ✎ у дні, коли у школі немає занять, наприклад у вихідні, підліток працює не більше ніж 8 годин;
- ✎ під час канікул – не більше ніж 40 годин на тиждень;
- ✎ зміна підлітка починається не раніше ніж 7-ма година ранку, а закінчується не пізніше ніж 19-та година.

Неповнолітні американці можуть виконувати такі види робіт:

- ✎ до 13 років – доставка газет, догляд за дітьми, робота в бізнесі, яким володіють або в якому зайняті батьки;
- ✎ з 14 років – офісна робота на телефоні, доставка продуктів на замовлення, робота в магазинах, на підприємствах громадського харчування (прибирання, розкладання товарів на полицях та ін.), продаж квитків у кінотеатрах.

Американські діти не завжди мають право розпоряджатися заробленими грошима. Батьки мають право забирати готівку, зароблену неповнолітнім, собі або класти їх на особовий накопичувальний рахунок до досягнення дитиною повноліття.

Завдання 2. Обговорення. На яку роботу може працевлаштуватися підліток?

Ким працювати	Що треба робити
Кур'єр	доставка документів, друкованої продукції, посилок, квітів, подарунків та іншого
Розклеювач оголошень	розклеювання паперових оголошень на вулицях у різних районах міста
Флаєрник	роздача флаєрів – невеликих карток або листівок, які інформують про якусь подію, розпродажі, спеціальні акції або культурно-масові заходи
Промоутер	реклама товарів, розказування про новинки, якість товару, пропонування пробників
Няня	догляд за дитиною, коли її батьків немає вдома
Репетитор	допомога школярам отримати знання з предметів, які ви добре знаєте
Продавець	продаж морозива, повітряних кульок, хот-догів, косметики чи іншого
Комп'ютерник	установка програмного забезпечення на комп'ютер
Копірайтер	складання оригінальних текстів на замовлення

Ким працювати	Що треба робити
Мийник	миття машин
Городник	прибирання присадибних ділянок
Офіціант	обслуговування відвідувачів у кафе
Прибиральник	миття підлоги, вікон, викидання сміття
Оператор на телефоні	дзвінки клієнтам з пропонуванням товарів та послуг або відповіді на телефонні дзвінки клієнтів
Секретар	друкування документів, відповіді на дзвінки, приготування чаю, кави, виконання доручень
Перекладач	переклад документів на замовлення

Відбувається обговорення учнями переваг і недоліків указаних професій. Учні діляться думками щодо власного вибору.

ЦЕ ЗНАТИ КОРИСНО! Як знайти роботу?

Перегляньте місцеві газети з оголошеннями про тимчасову роботу, оголошення на вуличних стендах або на міських сайтах. Зверніться до старших друзів або до батьків. Можливо, у когось із знайомих або родичів знайдеться вакансія, яка здасться вам цікавою. Не бійтеся проявити ініціативу, тоді ви точно не залишитеся без заробітку.

Завдання 3. Прочитайте, дайте відповіді на запитання до тексту.

Бізнес Світлани Олексіївни Щасливої

Світлана Олексіївна Щаслива раніше працювала в корпорації на посаді керівника підприємства і отримувала зарплату – 50 000 дол. на рік.

У неї також були заощадження у 100 000 дол., які були розміщені в цінних паперах, що приносили 8% річного доходу.

Потім вона відкрила власний бізнес, вклавши в підприємство усі свої заощадження.

Наприкінці 1-го року, за даними бухгалтерського звіту, її чистий прибуток становив 55 000 дол. після відрахування всіх витрат на ведення цього бізнесу.

Один бухгалтер, до якого вона звернулася, відповів, що її бухгалтерський прибуток становить 55% від її інвестицій.

Інший бухгалтер, котрий вивчав економіку, заявив: «Ні, вам потрібно сплатити собі зарплату в 50 000 дол., яку б ви заробили, і тоді ваш прибуток у 5 000 дол. характеризував би віддачу в 5% на ваші інвестиції у 100 000 доларів».

Проте інший бухгалтер, який серйозно вивчав курс мікроекономіки, повинен був сказати: «Ні, ваш реальний економічний прибуток від ведення власного бізнесу дорівнює _____ дол., і це відповідає віддачі у _____ процентів».

Чи був бізнес С. О. Щасливої вдалим? Так чи ні, і чому?

Для учителя

Поняття прибутку з погляду бухгалтерського обліку відрізняється від економічного поняття прибутку, бо останній враховує неявні витрати, пов'язані з вартістю втрачених можливостей.

Коли С. О. Щаслива починає працювати на себе, вона зазнає таких неявних витрат:

- а) колишня зарплата 50 000 дол. (втрачена можливість);
- б) 8% доходу від 100 000 дол., що становить 8 000 дол. (втрачена можливість).

Витрати тут виникають тому, що 100 000 дол. треба інвестувати у новий бізнес. Це дає певний дохід, але це вже не ті 8 000 дол., що С. О. Щаслива отримувала б, вклавши гроші в цінні папери.

«Чистий прибуток» 55 000 дол. – це повний дохід мінус явні витрати. І це лише бухгалтерський прибуток.

Щоб знайти економічний прибуток, треба ще відняти вартість втраченої можливості (58 000 дол.).

Отже, зарплата, від якої вона відмовилась, почавши свій бізнес, у 50 000 дол. та неотриманий процент на доходи (8 000 дол.) є альтернативною вартістю.

Тобто власний бізнес коштував їй 3 000 доларів.

Але вона може не вважати це збитком, якщо вона отримує «психологічний дохід» від роботи на себе.

Можливість цього «психологічного прибутку від власного бізнесу» не враховано у визначенні повного прибутку 55 000 доларів.

Якщо б його врахувати, то не було б втрати 3 000 доларів.

Завдання 4. Обговоріть і запишіть характерні риси сучасного підприємця.

◀ *готовність до ризику*

◀ *ініціативність*

◀ *наполегливість*

◀ *енергійність*



◀ *цілеспрямованість*

◀ *комунікабельність*

◀ *працелюбність*

◀ *відповідальність*

Джерело: <http://altifu.ru/kraevoy-konkurs-talantlivyj-predprinimatel>.

Завдання 5. Визначте альтернативну вартість навчання Незнайки.

Незнайко після закінчення квіткової школи міг би стати квіткарем і заробляти на вирощуванні квітів 200 сантиків на місяць, квітковим дизайнером і заробляти на створенні квіткових композицій 400 сантиків на місяць, продавцем у магазині квітів і заробляти на продажу квітів 100 сантиків на місяць. Однак Незнайко вирішив стати студентом Академії квітів і вивчитися на селекціонера нових сортів квітів, сплачуючи за навчання 300 сантиків на місяць протягом трьох років.

Альтернативи:

1) квіткар

2) квітковий
дизайнер

3) продавець квітів

4) селекціонер

дохід = 200
сантиків / місяць

дохід = 400
сантиків / місяць

дохід = 100
сантиків / місяць

витрати = 300
сантиків / місяць

Незнайко зробив вибір навчатися на селекціонера нових сортів квітів. За своє навчання протягом трьох років він заплатить: $300 \text{ сантиків} \times 12 \text{ місяців} \times 3 \text{ роки} = 10 \text{ тис. } 800 \text{ сантиків}$. Найкращою після обраної альтернативи була робота квітковим дизайнером з отриманням щомісячного доходу 400 сантиків на місяць. Оскільки через навчання Незнайці доведеться відмовитися від роботи, то він не отримає дохід у сумі: $400 \text{ сантиків} \times 12 \text{ місяців} \times 3 \text{ роки} = 14 \text{ тис. } 400 \text{ сантиків}$. Отже, альтернативна вартість навчання Незнайці обійдеться у $10 \text{ тис. } 800 \text{ сантиків} + 14 \text{ тис. } 400 \text{ сантиків} = 25 \text{ тис. } 200 \text{ сантиків}$.

РЕФЛЕКСІЯ

Сьогоднішній світ дає молодій людині дедалі більше можливості щодо власної реалізації, ніж ще раніше. Практика показує, що людина, яка отримала свій перший заробіток, відчувається в майбутньому більш упевнено, намагається стати самостійним, більше цінує те, що дають їй батьки. Разом з тим у багатьох країнах світу підліткова праця має низку обмежень, і це не випадково. Оскільки, щоб мати високий рівень життя і для цього добре заробляти, колись потрібно отримати освіту і стати кваліфікованим спеціалістом.

Домашнє завдання

На основі вивчення пропозицій на місцеву ринку праці молоді визначте прийнятну для вас професію для роботи влітку. Аргументуйте свій вибір. Порахуйте, скільки грошей ви могли би заробити під час канікул.

Проект (індивідуальний) «БІЛЬШЕ НАВЧАЄШСЯ – БІЛЬШЕ ЗАРОБЛЯЄШ»

Якщо корабель не знає, до якого причалу він тримає курс,
то ніякий вітер не буде йому попутним.

Сенека

Одним із найважливіших кроків у житті є вибір професії. Вибір професії – найголовніший чинник того, як складеться ваше подальше життя і як ви в ньому почуватиметеся.

Адже всім хочеться не лише заробляти гроші, а й реалізувати свій потенціал та отримувати справжнє задоволення від своєї діяльності.

Як не помилитися у виборі своєї дороги, свого майбутнього, щоб бути щасливим у праці.

Існує формула вибору професії, яка в загальному варіанті показує, як прийняти оптимальне рішення.

Хочу: бажання, цікавість, прагнення;

Можу: здібності, таланти, стан здоров'я;

Треба: стан ринку праці, соціально-економічні потреби регіону.

Зона оптимального вибору (ЗОВ).

Алгоритм професійного самовизначення

Крок 1

Подумай, що тебе цікавить у житті, до чого ти прагнеш, чим тобі подобається займатися, що б ти хотів робити, які професії тобі подобаються, які умови праці тебе приваблюють, що ти хотів би отримувати від своєї майбутньої професії? Давши відповідь на ці питання, ти зробиш перший крок до правильного, свідомого вибору професії.

Крок 2

Якщо ти не можеш визначити професії, які тобі подобаються, тоді уважно вивчи класифікацію професій за предметом, метою, знаряддями і умовами праці.

Крок 3

Визнач свій професійний тип і відповідне професійне середовище, яке тобі підходить найкраще, та узгодь його з професіями, які ти визначив для себе в попередньому кроці.

Крок 4

Вивчи свої професійні інтереси і нахили, мотиви вибору професії, скориставшись певними методиками – *Карта інтересів*, *ДДО*, *ПДО*, *Мотиви вибору професії*, і зістав їх з професіями, які ти визначив у попередніх кроках. Якщо там були професії, які не збіглися з твоїми інтересами і нахилами, то викресли їх зі свого списку, залишивши тільки ті, які потрібно поглиблено вивчати.

Крок 5

Вивчи детально описи відібраних професій; поговори, якщо є можливість, з представниками цих професій і з'ясуй, у чому зміст їхньої

праці, чим вони їм подобаються. Ознайомся з характером і умовами їхньої праці, поцікався, де вони отримували цю професію і які реальні можливості працевлаштування за ними. Спробуй випробувати себе в цих професіях, хоча би в змодельованих професійних ситуаціях.

Крок 6

Склади перелік вимог, які висувають визначені тобою професії до людини, до її психофізіологічних і фізичних якостей, і запиши. Визнач, наскільки всі записані тобою вимоги важливі – можливо, є менш важливі вимоги, які, за великим рахунком, можна і не враховувати.

Крок 7

Вивчи самого себе якомога глибше, тобто визнач свої задатки, здібності, темперамент, риси характеру, вольові якості, трудові навички (за результатами вивчення шкільних предметів і занять у гуртках, секціях тощо); визнач свій фізичний розвиток і стан здоров'я.

Крок 8

Дізнайся в міському (районному) та обласному центрах зайнятості про професії та спеціальності, які потрібні на ринку праці сьогодні та реальне працевлаштування за спеціальностями, які ти визначив для себе, визнач бажаний рівень професійної підготовки за ними.

Крок 9

Оціни свою відповідність вимогам кожної з професій, які ти визначив і проаналізував: чи розвинені в тебе професійні якості, чи відповідають твої здібності, психологічні особливості, стан здоров'я вимогам професій, які ти хотів би обрати. Визнач, яка професія з усього списку найбільше тобі підходить за всіма пунктами вимог. Якщо вони, в основному, збігаються або є можливість їхнього подальшого розвитку, тоді – ти на правильному шляху. Якщо вони частково не збігаються, тоді з'ясуй, у чому причина, і розроби план самовиховання і саморозвитку потрібних для цієї професії якостей. Якщо вони, на твій погляд, повністю не збігаються, тоді тобі варто порадитись зі спеціалістом-психологом або професійним консультантом. Ураховуючи його поради, відкоригуй подальший план своїх дій.

Крок 10

Визнач, які труднощі, перешкоди, помилки можуть виникнути при досягненні твоєї професії.

Крок 11

Визнач основні практичні кроки до успіху: у якому навчальному закладі ти можеш отримати професійну освіту, як розвивати в собі професійно важливі якості, як можна отримати практичний досвід роботи за «своєю» спеціальністю (займатись у відповідних гуртках, секціях, МАН тощо), як підвищити свою професійну майстерність і конкурентоспроможність на ринку праці.

Крок 12

Перед тим, як прийняти остаточне рішення, не забудь порадитися також із батьками, рідними, друзями, учителями, психологом, профконсультантом та іншими дорослими, які добре знають тебе.

Зробивши остаточний вибір, розроби план самопідготовки до зустрічі з майбутньою професією, включаючи вибір навчального закладу. Не відступай перед труднощами, будь наполегливий у досягненні поставленої мети.

Використовуючи заданий алгоритм і дані інформаційного ресурсу місцевого центру зайнятості, учні обирають одну чи кілька професій. Далі відбувається обговорення щодо того, що люди з фаховою освітою мають більший шанс влаштуватися на кращу роботу і мати більші статки.

Обговоріть інші критерії вибору роботи: *трудова династія, поради друзів, реклама тощо*.

Домашнє завдання

Бесіда з батьками про те, як вони обирали професію.

РОЗДІЛ II

Я – КЛІЄНТ БАНКУ

Тема 7. ЯК ПРАЦЮЄ СУЧАСНИЙ БАНК

Ключові питання

1. Банк – комерційна фінансова установа.
2. Звідки в банку беруться гроші.
3. Відкриття рахунків у банках України.
4. Критерії надійності банківської установи.
5. Рейтинг банків України.

Цілі уроку:

- *знати*, що таке «банк», «банківська система», «банківський рахунок»;
- *визначати* джерела банківського прибутку;
- *розуміти* значення банківської системи в житті сучасної людини.

Основні поняття

Банк (від італ. *Banco* – лава) – це кредитно-фінансова установа, яка здійснює грошові розрахунки, акумулює грошові кошти та інші цінності, надає кредити і здійснює послуги за фінансовими операціями.

Банківська система – це сукупність різних видів національних банків і кредитних установ, що діють у рамках загального грошово-кредитного механізму. Включає центральний банк, мережу комерційних банків та інших кредитно-розрахункових центрів.

Прибуток банку – це перевищення доходів банку над витратами. Він формується в результаті здійснення кредитних, розрахункових, грошових операцій та інших видів діяльності банку.

Рейтинг банку – позиція банку на ринку залежно від певних параметрів і показників діяльності, фінансового стану, виконання економічних нормативів, вимог законодавства тощо. Визначення рейтингу є одним із методів аналізу, який дозволяє одержати комплексну оцінку фінансового стану банків і порівняти їх між собою.

Потрібний час: 1–2 уроки

I. ІНФОРМАЦІЙНИЙ БЛОК

1. Банк – комерційна фінансова установа

Банки на сучасному етапі розвитку фінансових ринків займають провідне місце серед усіх фінансових посередників. До особливостей діяльності саме банків, як професійних учасників фінансових ринків, слід віднести комплекс із трьох основних операцій:

- приймати грошові вклади від клієнтів (депозити);
- здійснювати розрахунки між клієнтами (платіжні послуги);

– надавати клієнтам позички і створювати нові платіжні засоби (кредити).

Виконання банками цих операцій є визначальними в їхній діяльності.

ЦЕ ЦІКАВО!

Початок банківської діяльності пов'язують з діяльністю так званих «мінйялів» у середньовічній Італії. Старофранцузьке слово *banque* та італійське *banca* тлумачиться як «лавка мінйяли», «стіл мінйяли». Це слово повністю відповідало тим «банкірам», що працювали понад 2 000 років тому. Це були мінйяли, що сиділи за столом або невеликою лавкою в торговельному районі міста і здійснювали операції обміну валют, розрахунки векселями, задовольняючи потреби мандрівників і торгівців. У той час також з'явилося поняття «банкрота». Торгівцям, яким не подобалася діяльність мінйяли, просто брали і ламали лавку, на якій той сидів, що мало назву *banca rote*.

З розвитком торгівлі зростала і роль мінйялів. Так, у Шампані (Франція) торгівці, що регулярно мандрували через одні й ті самі міста, почали для зручності залишати своїх постійних агентів. Перший банк, що найбільше за своїми функціями схожий на сучасні банки, виник в Італії 1407 року в Генуї і мав назву Банк Святого Георгія (Banka di San Georgia). З того часу починає розвиватися в Італії банківська система.

Однією з потреб, що вимагала акумулювання значних грошових ресурсів, було надання кредитів урядам. Ця практика активно впроваджується в середньовіччі. Також у той час банки запропонували таку послугу, як зберігання коштовностей: золота, цінних паперів та інших цінностей у власних сховищах. На початок промислової революції здатність банків мобілізувати значні ресурси і надавати кредити зацікавила уряди багатьох країн Європи, а потім і США. Дозволи на створення банків надавалися за умови купівлі комерційним банком державних облігацій на суму, що утворювала певну частину депозитів.

Відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність» від 2001 року банківська система України складається з Національного банку України та інших банків, а також філій іноземних банків, що створені і діють на території України.

Банк – це юридична особа, яка на підставі банківської ліцензії має виключне право надавати банківські послуги, відомості про яку внесені до Державного реєстру банків.

Окрім суто банківських послуг, банк має право надавати інші фінансові послуги (крім послуг у сфері страхування) через укладення зі своїми клієнтами агентських договорів. Також банк має право здійснювати й іншу діяльність. Наприклад:

- 1) інвестиційну (вкладення коштів у цінні папери);
- 2) випуск власних цінних паперів;
- 3) випуск, розповсюдження і проведення лотерей;
- 4) зберігання цінностей або надання в майновий найм (оренду) індивідуального банківського сейфа;
- 5) інкасацію коштів і перевезення валютних цінностей;
- 6) ведення реєстрів власників іменних цінних паперів (крім власних акцій);

7) надання консультаційних та інформаційних послуг щодо банківських та інших фінансових послуг.

Існує багато класифікацій функцій, які виконують банки. Найбільш поширена з них – це класифікація функцій банку щодо спрямованості на вирішення основних цілей і завдань банківської діяльності, а саме: акумуляційна, трансферна і трансформаційна функції (рис. 2).



Рис. 2. Функції банку

Засновниками банку (його учасниками) можуть бути юридичні і фізичні особи, резиденти і нерезиденти, а також держава в особі Кабінету Міністрів України або уповноважених ним органів. У разі якщо *сто відсотків* статутного капіталу належать державі, то такий банк має статус державного банку.

Особливостями державного банку є те, що:

- створюється за рішенням Кабінету Міністрів України;
- статут державного банку затверджується постановою Кабінету Міністрів України;
- Кабінет Міністрів України здійснює управління державним банком;

2. Звідки в банку беруться гроші

Банківська діяльність є підприємницькою діяльністю, тож вона націлена на отримання прибутку. Надаючи різні фінансові послуги і здійснюючи банківські операції, банк має на меті заробити.

Основною функцією банків є перерозподіл тимчасово вільних ресурсів в економіці. Особи, котрі мають тимчасово вільні кошти, зацікавлені не просто їх зберігати, а й отримати якийсь зиск (винагороду) від їх володіння. У цьому їм допомагають банки. Банки акумулюють кошти фізичних та юридичних осіб через відкриття депозитних рахунків, а винагорода клієнтів за те, що банки будуть певний час користуватись їх грошима, – це відсотки за депозитом. З другого боку, залучені банком кошти він позичає тим, хто має в них тимчасову потребу, тобто надає кредити теж на платній основі. А саме у формі відсотків за кредитом.

Тож основним джерелом прибутку банку є різниця між сумою відсотків, отриманих від позичальників (за видані кредити), і сумою відсотків, які виплачують вкладникам (за залученими депозитами). Окрім цього, банківський прибуток включає прибуток від біржових операцій, від інвестицій, комісійні винагороди і таке інше (табл. 1).

Таблиця 1

Доходи і витрати банку

Доходи банку	Витрати банку
відсотки за надані кредити (активні операції банку)	виплата відсотків за поточними і депозитними рахунками, облігаціями, депозитними сертифікатами (пасивні операції банків)
відсотки, сплачені банками-кореспондентами	плата за кредитні ресурси, одержані від інших банків і від центрального банку
плати за розрахункове та касове обслуговування клієнтів	оплата послуг кореспондентських відносин
позитивна курсова різниця від операцій в іноземній валюті	комісії за операціями з іноземною валютою
доходи від операцій із цінними паперами	витрати на інкасацію виручки
доходи від факторингових, лізингових, трастових операцій, інформаційних, консультаційних послуг	оплати послуг (обчислювальних центрів, аудиторських, поштових, телеграфних)
відшкодування клієнтами поштових, телеграфних витрат; доходів від участі в діяльності інших організацій та ін.	витрат на рекламу тощо

3. Відкриття рахунків у банках України

Норми про банківський рахунок містяться у главі 72 Цивільного кодексу України. За договором банківського рахунку банк зобов'язується приймати і зараховувати на рахунок, відкритий клієнтові (володільцеві рахунка), грошові суми, що йому надходять, виконувати розпорядження клієнта про перерахування і видавання відповідних сум із рахунку і проведення інших операцій за рахунком.

Детально порядок відкриття рахунків у банках регулює Інструкція про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземній валютах, затверджена постановою Правління НБУ від 12.11.2003 № 492.

Ця Інструкція регулює правовідносини, що виникають під час відкриття банками, їхніми відокремленими структурними підрозділами, які здійснюють банківську діяльність від імені банку, поточних і вкладних (депозитних) рахунків у національній та іноземних валютах суб'єктам господарювання, фізичним особам, іноземним представництвам, нерезидентам-інвесторам.

Суб'єкти господарювання, нерезиденти-інвестори, іноземні представництва і фізичні особи мають право відкривати рахунки для забезпечення своєї господарської діяльності і власних потреб у будь-яких банках України відповідно до власного вибору, крім випадків, коли банк не має можливості прийняти на банківське обслуговування або якщо така відмова допускається законом чи банківськими правилами.

Умови відкриття рахунку та особливості його функціонування передбачаються в договорі, що укладається між банком і його клієнтом, і не повинні суперечити вимогам цієї Інструкції.

Порядок проведення операцій за рахунками клієнтів, відкритих у національній та іноземних валютах, регулюється законодавством України, у тому числі нормативно-правовими актами Національного банку. Операції за рахунками здійснюються за допомогою платіжних інструментів за формами, установленими банківськими правилами (нормативно-правовими актами Національного банку, внутрішніми положеннями банку тощо).

Банк може відмовити клієнту в обслуговуванні рахунка у випадках, передбачених законодавством України і договором.

Банки відкривають своїм клієнтам за договором банківського рахунка поточні рахунки, за договором банківського вкладу – вкладні (депозитні) рахунки.

Поточний рахунок – це рахунок, який банк відкриває клієнтові на договірній основі для зберігання грошей і здійснення розрахунково-касових операцій за допомогою платіжних інструментів відповідно до умов договору та вимог законодавства України.

До поточних рахунків також належать:

- рахунки за спеціальними режимами їх використання, що відкриваються у випадках, передбачених законами України або актами Кабінету Міністрів України;
- поточні рахунки типу «Н», що відкриваються в національній валюті офіційним представництвам і представництвам юридичних осіб – нерезидентів, які не займаються підприємницькою діяльністю на території України;
- поточні рахунки типу «П», що відкриваються в національній валюті постійним представництвам;
- карткові рахунки, що відкриваються для обліку операцій за платіжними картками відповідно до вимог Інструкції.

Операції за цими рахунками здійснюються з урахуванням особливостей, визначених цією Інструкцією та відповідними нормативно-правовими актами Національного банку, що регулюють здійснення операцій із застосуванням платіжних карток.

Вкладний (депозитний) рахунок – це рахунок, який банк відкриває клієнтові на договірній основі для зберігання грошей, що передаються клієнтом в управління на встановлений строк або без зазначення такого строку під визначений процент і підлягають поверненню клієнтові відповідно до законодавства України та умов договору.

Договір банківського рахунку і договір банківського вкладу укладаються в письмовій формі.

В Інструкції, зазвичай, немає обмежень щодо кількості банківських рахунків, які мають право відкривати суб'єкти господарювання. Винятком із цього правила є те, що клієнти можуть відкривати лише один поточний рахунок для формування статутного фонду господарського товариства (у національній та/або іноземній валюті) і один поточний рахунок (у національній та/або іноземній валюті) за кожною угодою сумісної (спільної) діяльності без створення юридичної особи.

Банки та їхні клієнти зобов'язані дотримуватися вимог законодавства України з питань відкриття і ведення рахунків і цієї Інструкції.

За порушення зазначених вимог банки та їхні клієнти несуть відповідальність, передбачену законодавством України.

4. Критерії надійності банківської установи

Людина, котра має намір покласти гроші на депозит в одному з банків, повинна спершу отримати хоча б якесь уявлення про надійність цих установ. Сам термін «надійність установи» найчастіше в літературі пов'язують з її здатністю вчасно і в повному обсязі виконати взяті на себе зобов'язання. У разі з банком – це його здатність вчасно виплатити відсотки за депозитом і повернути вкладникові в повному обсязі суму депозиту (коли настане термін чи в разі дострокового розірвання депозиту клієнтом).

Серед багатьох методів оцінювання надійності банків можна виділити такі, що зрозумілі і доступні кожному громадянину нашої країни.

1. Читання новин і сайтів самих установ. Відстежуючи інформацію про банківські установи, з різних видань можна почерпнути дані, які опосередковано говорять про надійність банку. Сюди належать репутація, публічність і прозорість установи.

2. Вияснення інформації про власників установи.

Що більше інформації про себе поширює сам банк, то вищий рівень публічності (тобто власники банку не приховують хто вони, звідки в них гроші на заснування банку тощо). Прагнення установи вести прозорий діалог – це показник зацікавленості банку в довгострокових стосунках із своїми клієнтами.

ЦЕ ЦІКАВО!

Варто зазначити, що від кризи 2008 року постраждали абсолютно всі групи банківських установ. Думка, що банки з іноземним капіталом пережили її легше, ніж українські, – помилкова. Інакше сталося б «переливання» депозитів з одного банку в інший, а не відплив коштів із системи. Відмінність між цими двома групами фінансових установ тільки в тому, що акціонери банків з іноземним капіталом мають більші можливості для покриття збитку.

3. Порівняння ставок за депозитами у групах банків – великих, середніх і малих. Якщо ставки в одному з банків групи вищі – це привід замислитися. При цьому варто пам'ятати, що ставки за депозитами в невеликих банках завжди вищі. Насторожує, коли банки однієї вагової групи фіксують різні ставки за типовими депозитами.

Якщо ставки вищі за середні на ринку на 1–2 відсоткові пункти, це нормально. Якщо ставки вищі на 2–3 пункти, на це потрібно звернути увагу. Якщо ж ставки вищі на 4–5 пунктів – це вже проблема.

4. Мабуть, одним із найбільш достовірних джерел інформації про стан банківської системи є дані Національного банку України. Вони є у відкритому доступі й оновлюються щомісяця. Така інформація дозволяє глибше зрозуміти стан конкретного банку, особливо якщо порівнювати цифри в динаміці.

5. Перевірити, чи банк є учасником Фонду гарантування вкладів. Практично всі гравці на банківському ринку є учасниками Фонду, але перевірити, чи так є насправді, ніколи не буде зайвим.

ЦЕ ЦІКАВО!

Слід пам'ятати, що в разі прийняття НБУ рішення про ліквідацію неплатоспроможного банку («банкрутство») вкладники даного банку отримають свої кошти від **Фонду гарантування вкладів фізичних осіб** у розмірі, що не перевищує 200 000 грн разом із відсотками.

Отже, варто дотримуватися народної мудрості: «Розкласти яйця в різні кошики». Тобто якщо розмір депозиту є більшим від гарантованої суми повернення його варто розбити на декілька частин і вкласти в різні банки.

5. Рейтинг банків України

У повсякденному житті нам часто доводиться чути термін «рейтинг банку». Що ж це таке?

Рейтинг банку – це позиція банку на ринку (у переліку, поряд з іншими банками) залежно від певних параметрів і показників діяльності, фінансового стану, виконання економічних нормативів, вимог законодавства тощо. Що вище у списку банк, то кращий у нього рейтинг.

Безперечно, прочитавши в засобах інформації про те, що той чи інший банк є на верхівці рейтингу, у вкладників з'являється бажання звертатися саме в ті банки. Однак перш за все слід звернути увагу на те, хто опублікував цей рейтинг. Адже сьогодні багато газет, журналів, інтернет-сайтів розробляють і публікують свої рейтинги, але їхні якість і надійність можуть бути досить сумнівними.

Якщо вже й звертати увагу на рейтинг, то варто враховувати думку найвідоміших у світі рейтингових компаній – *Standard & Poor's*, *Moody's Investors Service* і *Fitch Ratings*, або рейтинг Національного банку України, що визначається за результатами кожної інспекційної перевірки банків.

Рейтинги можна робити: за величиною активів банку, дохідністю, розміром вкладів, за розміром виданих кредитів тощо.

II. МЕТОДИЧНИЙ БЛОК

Актуалізація знань, мотивація

Учитель запитує в учнів, чи був хтось із них у банку? Чи може він/вона пригадати назву банку і з якою метою був здійснений візит?

Поступово вчитель переводить розмову до того, чим займаються банки, які основні послуги вони надають (кредити і депозити) і в чому полягає їхня основна функція в економіці (*перерозподіляти тимчасово вільні грошові кошти між тими, хто має в них потребу і готовий за них заплатити, і тими, хто може їх тимчасово позичити і хоче за це певну винагороду*).

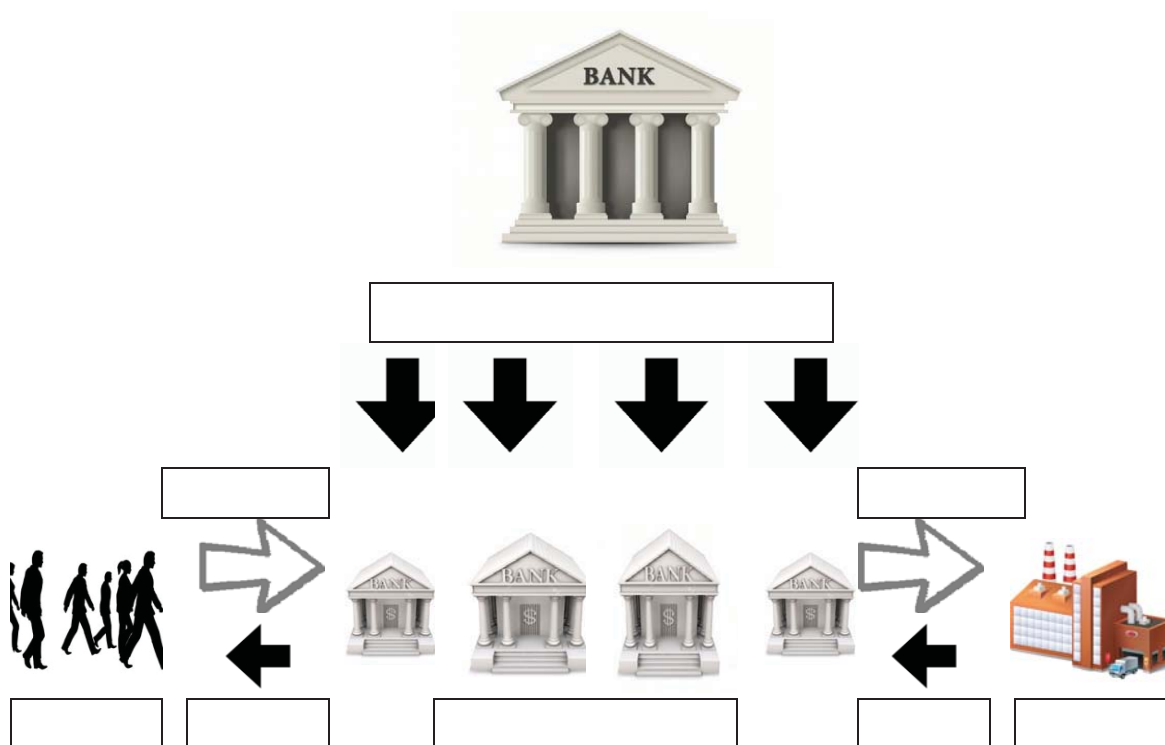
Навчання

Усі банки, які працюють в Україні, разом із центральним банком (Національний банк України) становлять банківську систему України. Вона є дворівневою. Щоб краще засвоїти структуру банківської системи і основне завдання банків, учні виконують *завдання 1* у робочому зошиті.

Завдання 1. Заповніть схему, використавши наведені слова.

Депозити	кредити	банки	вкладники
позичальники	проценти (2)		Національний банк України

Обговоріть у класі, як учні справились із завданням і як вони розуміють основні завдання і функції тих груп суб'єктів, що зображені на схемі.



Слід також звернути увагу, що схема працює і по-іншому: населення виступає позичальником, а фабрики, заводи (іншим словом бізнес) – вкладниками. Однак на практиці у більшості розвинених країн населення більше схильне заощаджувати, тому більше вкладає в банки, а бізнес, навпаки, більше схильний позичати кошти в банку для свого розвитку.

Виходячи з наведеної схеми, учні на уроці дають відповідь на питання:

– Що є платою вкладникам за гроші, які вони позичили банку, і що є платою банкам, за гроші які вони позичили позичальника? (процент).

Завдання 2. Дайте відповідь на питання:

Який процент більший – за користування кредитом чи отримані за вкладками? Чому?

Процент за кредитом у банку має завжди бути вищим за процент за депозитами, адже банк залучає депозити, щоб потім видати кредити і на цьому заробити.

Щоб зрозуміти, як заробляє банк, учні виконують завдання 3 у робочому зошиті учня.

Завдання 3. Розв'яжіть задачу.

Банк залучив від вкладників депозитів терміном на один рік на суму 1 000 000 під 23% річних. Згодом він видав ці залучені кошти (1 млн грн) позичальникам у формі кредитів терміном на один рік під 27%.

Питання: Підрахуйте, який прибуток одержав банк за рік?

Дія 1. Підрахуємо спершу, скільки банк заробить на виданих кредитах:
 $1 \text{ млн грн} \times 0,27 = 270\,000 \text{ грн.}$

Дія 2. Тепер порахуємо, яку суму банк повинен заплатити вкладникам за депозитами:

$1 \text{ млн грн} \times 0,23 = 230\,000 \text{ грн.}$

Дія 3. Найдемо різницю між сумою процентів, отриманих від позичальників, і сумою, яку слід виплатити вкладникам. Це і буде прибуток банку.

$270\,000 - 230\,000 = 40\,000 \text{ грн.}$

Завдання 4. Питання для обговорення у класі. Чи доречно обирати банк, ґрунтуючись тільки на рекламній інформації про нього? А яка інформація важлива вкладникові для вибору банку? (див. Інформаційний блок).

Звичайно, що ні. Реклама банку – це лише інформація про те, які відсотки за депозитами і кредитами пропонує банк. Але там нічого не зазначено про те, чи цей банк надійний і чи варто туди нести гроші.

Завдання 5. Завершіть фразу.

Надійний банк – це банк, котрий вчасно виконує свої зобов'язання (повертає залучені вклади і виплачує проценти).

Фонд гарантування вкладів фізичних осіб це – установа, що повертає депозити вкладникам – фізичним особам, якщо банк визнаний банкрутом.

Максимальна сума, яку повертає Фонд гарантування вкладів, – 200 000 тис. грн в одному банку.

Завдання 6. Виберіть з переліку ті ознаки, на основі яких можна скласти рейтинг банків.

Ознака	Так, можна	Ні, не можна
1. Прибутковість банків	так	
2. Структура власників банку		ні
3. Розмір залучених депозитів	так	
4. Величина процентних ставок		ні
5. Величина банку (сума усіх активів)	так	

Тема 8. ІЗ СКАРБНИЧКИ – НА БАНКІВСЬКУ КАРТКУ

Ключові питання

1. Депозити.
2. Відкриття і ведення заощаджувального рахунку.
3. Картковий рахунок.
4. Робимо накопичення. Способи накопичення грошей.

Цілі уроку:

- *знати, що таке «депозит», «банківська картка»;*
- *визначати способи накопичення;*
- *розрізняти накопичувальний і кредитний рахунки;*
- *уміти робити заощадження.*

Основні поняття

Депозит – грошові кошти в готівковій або безготівковій формі у валюті України або в іноземній валюті, які банк прийняв від вкладника на договірних засадах на визначений строк зберігання і які підлягають виплаті вкладникові відповідно до законодавства України та умов договору.

Банківська платіжна картка – це платіжний засіб, що є особливим видом банківських розрахункових документів і призначений для оплати купівлі товарів чи послуг, оплати інших зобов'язань та отримувати готівкові кошти з власного банківського рахунку або рахунків.

Картковий рахунок – це поточний рахунок, на якому враховуються операції з платіжними картками. Такий рахунок банк відкриває на підставі письмового договору, яким також визначається порядок надання та використання платіжної картки. За допомогою платіжної картки її власник може здійснювати розрахунки при оплаті товарів (робіт, послуг), які купує, а також одержувати готівкові кошти з рахунку (у банкоматі, у касі банку).

Потрібний час: 2–4 уроки.

I. ІНФОРМАЦІЙНИЙ БЛОК

1. Депозити

Однією з важливих функцій банків є мобілізація тимчасово вільних грошових коштів і перетворення їх у капітал. Основну суму залучених коштів становлять тимчасово вільні грошові кошти, що виникають на основі кругообігу промислового і торгового капіталу, особисті грошові заощадження населення. Залучені кошти становлять більшу частину ресурсів банків.

Завдяки залученим у вклади (депозити) грошових коштів населення та юридичних осіб банки можуть здійснювати інші операції. У зв'язку з цим правове регулювання зазначених відносин має надзвичайно важливе значення.

Загальні положення щодо депозитних (вкладних) операцій комерційних банків містяться в Цивільному і Господарському кодексах України, а також у спеціальних актах банківського законодавства.

Відповідно до статті 2 Закону України «Про банки і банківську діяльність», вклад (*депозит*) – це кошти в готівковій або в безготівковій формі, у валюті України або в іноземній валюті, які розміщені клієнтами на їхніх іменних рахунках у банку на договірних засадах на визначений строк зберігання або без зазначення такого строку і підлягають виплаті вкладникові відповідно до законодавства України та умов договору.

У сучасних умовах гострої конкуренції, постійної боротьби за клієнта і введення технологічних інновацій види депозитних послуг динамічно розширюються, удосконалюються і змінюються. Однак залишаються стрижнем основні параметри, згідно з якими здійснюється класифікація банківських депозитів. За законодавством України розрізняються два види вкладів (депозитів):

– *вклад на вимогу* [основні характеристики: можна вилучати кошти з рахунку (повністю або частково) в будь-який час на першу вимогу вкладника, а також можна частково знімати готівку або виписувати чеки].

Вклади до запитання є нестабільними, відповідно банки не можуть їх використовувати для інвестиційних і кредитних операцій, які є найбільш прибутковими. Тому і закладами до запитання банки сплачують малі відсотки або не сплачують взагалі. Часто банки намагаються залучити клієнтів і стимулювати приріст поточних вкладів за рахунок надання їм додаткових послуг та підвищення якості обслуговування, а саме: кредитування з поточного рахунку, пільги вкладникам в одержанні кредиту, використання зручних для клієнта форм розрахунків (застосування кредитних карток, чеків, розрахунково-консультаційне обслуговування тощо). Для покриття операційних витрат, пов'язаних із веденням поточних рахунків, банк стягує з клієнта комісійну винагороду. Банки можуть не стягувати комісії з безпроцентних рахунків за умови зберігання на них стабільного залишку не нижче від установленого рівня. Усі ці умови про сплату відсотків за залишками коштів, розмір комісійної плати тощо визначаються при відкритті цих рахунків у двосторонніх угодах, які щороку оновлюються;

– *строковий вклад* (мають чітко обумовлений термін дії з обумовленою відсотковою виплатою).

Строкові вклади (депозити) – це кошти, що зберігаються на окремих депозитних рахунках у банку з нарахуванням відсотків протягом визначеного терміну, який зазначається при відкритті цих рахунків.

Строкові вклади можуть бути вилучені вкладником, зазвичай, після закінчення обумовленого строку шляхом переказування коштів на поточний рахунок (для юридичних осіб) або готівкою з каси банку (для фізичних осіб).

Залучення депозитів юридичних і фізичних осіб оформляється банком шляхом відкриття строкового депозитного рахунку з укладенням договору банківського вкладу або видачі ощадного (депозитного) сертифіката.

Відсоткова ставка за строковими вкладками диференціюється залежно від терміну і виду вкладу, виду валюти внеску, мінімального розміру вкладу, умов нарахування і виплати відсотків.

Для банку строкові вклади є стабільним джерелом формування ресурсів, які він може вкладати в дохідні активи. Причому, що триваліший термін, то вища відсоткова ставка за депозитом (*адже банк зможе довше цими коштами розпоряджатись, тому готовий заплатити більше*).

Класифікувати депозити можна і за іншими критеріями (рис. 3).



Рис. 3. Класифікація депозитів банку

2. Відкриття і ведення заощаджувального рахунку

Якщо клієнт таки обрав банк і хоче покласти в ньому гроші на депозит, то він повинен відкрити в банку депозитний рахунок.

Депозитний рахунок – це рахунок, який банки відкривають юридичним або фізичним особам для розміщення вільних коштів на депозити з нарахуванням відсотків за депозитами.

Депозитні рахунки відкриваються на підставі укладеного депозитного договору між власником рахунка та установою банку на визначений у договорі строк.

Основними складовими депозитного договору є:

- назва і адреса банку, який приймає депозит (вклад);
- назва і адреса власника коштів;
- дата внесення депозиту;
- сума депозиту;
- дата вимоги вкладником своїх коштів;
- відсоткова ставка за користування депозитом;
- зобов'язання банку повернути суму, яку внесено на депозит;
- підписи сторін: керівника виконавчого органу банку або уповноваженої на це особи і вкладників.

Часто, при укладенні договору банківського вкладу, багатьом людям «нудно його читати».

Між тим, укладаючи договір, обов'язково слід уважно прочитати його від початку до кінця і особливу увагу звернути:

- на пункти договору щодо права банку на зміну процентної ставки до закінчення договору;
- пункти договору щодо штрафних санкцій у разі дострокового розірвання;
- пункти договору, де прописано, яка процентна ставка і на який період діє, адже в рекламі може бути продекларована одна ставка, а насправді це може бути найвища ставка за максимального терміну;
- умови дострокового розірвання вкладу (чи є штрафні санкції і чи взагалі передбачена можливість достроково повернути кошти).

3. Картковий рахунок

Ще однією поширеною послугою банків як для фізичних, так і юридичних осіб є відкриття карткового рахунку і, відповідно, видача платіжної картки.

Картковий рахунок – це поточний рахунок, на якому враховуються операції з платіжними картками. Такий рахунок банк відкриває фізичним особам, фізособам – підприємцям та юридичним особам на підставі письмового договору, яким також визначається порядок надання і використання платіжної картки.

За допомогою платіжної картки її власник може:

- здійснювати розрахунки при оплаті товарів (робіт, послуг), які купує, як будучи фізично присутнім у магазині, так і через Інтернет (купівля он-лайн);
- одержувати готівкові кошти з рахунку (у банкоматі, у касі банку).

У Постанові НБУ № 137 зазначено два види платіжних карток, а саме: корпоративні й особисті (персональні).

Корпоративна платіжна картка – це платіжна картка, що дає можливість її власникові здійснювати операції за картковим рахунком юридичної особи або фізичної особи – підприємця. Така картка може бути пов'язана з банківським рахунком юрособи або фізособи – підприємця. Кошти, отримані з карткового рахунку за допомогою таких платіжних карток, повинні використовуватися на цілі, пов'язані з господарською діяльністю юрособи або фізособи – підприємця (наприклад, на покриття відрядних і господарських витрат). Усі дані про власників корпоративних карток [фізосіб – працівників юросіб або фізосіб – суб'єктів підприємницької діяльності (СПД), фізосіб – СПД] зазвичай вказуються юрособою (СПД – фізособою) у договорі на відкриття карткового рахунку або в анкеті, що є невід'ємною частиною договору.

Особиста (персональна) платіжна картка – це платіжна картка, що дає можливість її власникові – фізособі (не СПД) здійснювати операції за картковим рахунком. Така картка пов'язана з особистим рахунком у банку фізособи. Кошти, отримані з карткового рахунку за допомогою таких платіжних карток, використовуються фізособою за її розсудом.

До *персональних пластикових карток* відносимо:

зарплатні картки – це банківська платіжна карта, на яку зараховується зарплата клієнта;

пенсійна картки – це банківська платіжна карта, на яку зараховуються пенсійні виплати;

депозитна картки – це банківська платіжна карта, на яку зараховуються суми відсотків за депозитним договором;

приватні картки – особисті платіжні картки, які пропонуються фізичним особам для проведення операцій за власним картковим рахунком (особа вносить кошти на цей рахунок або хтось їй переказує кошти на цей рахунок і вона може ними розраховуватись чи знімати готівку).

При здійсненні розрахунків за операціями з використанням платіжних карток (незалежно від того, чи є така картка корпоративною або особистою) банк може встановлювати такі платіжні схеми: **дебетова, дебетово-кредитна, кредитна.**

Дебетова платіжна схема передбачає здійснення клієнтом банку операцій із використанням платіжної картки в межах залишку коштів, які враховуються на його картковому рахунку. Простіше говорячи, якщо на картковому рахунку відсутні кошти, то власник платіжної картки не зможе за її допомогою здійснювати розрахунки за товари (роботи, послуги), які купує, а також не зможе одержувати готівку в банкоматі або в касі банку. Для того щоб здійснювати зазначені операції, картковий рахунок має бути поповнений. Зазначена платіжна схема не передбачає одержання клієнтом кредиту.

Дебетово-кредитна схема передбачає здійснення клієнтом банку операцій із використанням платіжної картки в межах залишку коштів, які враховуються на його картковому рахунку, а в разі їхньої відсутності (недоліку) – за рахунок наданого банком кредиту (овердрафту).

Кредит «овердрафт» – це короткостроковий кредит, що надається банком клієнтові в разі перевищення суми операції за платіжною карткою над залишком коштів на картковому рахунку. Умови одержання овердрафту звичайно вказуються в договорі на відкриття й обслуговування карткового рахунку.

Кредитна платіжна схема передбачає здійснення клієнтом банку операцій із використанням платіжної картки за рахунок коштів, які поміщаються зазначеним банком на картковий рахунок. Ідеться про кошти, надані банком клієнтові у кредит (у межах кредитної лінії).

4. Робимо накопичення. Способи накопичення грошей

Накопичування грошей – важливе завдання для кожної людини. Так влаштоване життя, що гроші на майбутнє потрібно зберігати і накопичувати. У кожного свої потреби: хтось планує накопичити гроші для купівлі автомобіля, інший – для квартири, хтось має намір накопичити гроші для оплати навчання своєї дитини, а когось хвилює, на які гроші він буде жити на схилі літ.

Тепер поговоримо про дієві способи накопичення коштів.

- ❏ **Банківська картка для накопичень.** Слід обрати банк, якому ви довіряєте, у якого хороша репутація і немає передумов до того, що він скоро «збанкрутує». Критерії вибору надійних фінансових установ ми обговорили на минулому занятті, а також оформити в банку рахунок, на який будете щомісяця класти частину своїх коштів. При цьому, якщо мовиться про короткострокові накопичення, а саме депозит на вимогу, який ви можете постійно поповнювати і в разі потреби знімати частково гроші.
- ❏ **Банківський строковий депозит.** Частину коштів, які ви можете «заморозити», іншими словами – сховати від себе на більш тривалий термін, можна покласти на депозит. Сьогодні банки пропонують також депозити з можливістю їх поповнювати, однак слід пам'ятати, що строкові депозити або неможливо достроково розірвати, або дуже не вигідно (банк забирає всі виплачені відсотки і ще нараховує комісію).
- ❏ **Кредитна банківська карта.** Як не парадоксально, але кредитна картка допомагає економити свої кошти. Як стверджують психологи, у такому разі відіграє роль боязні витратити більше, ніж можна, адже потім доведеться виплачувати відсотки за

кредитом. Коли ви будете оплачувати свої витрати такою картою, то при цьому будете стежити за розмірами сум і ніколи не витратите більше, ніж це потрібно. Таким чином, виробляється захисний механізм від надмірних витрат, іде постійний моніторинг суми на рахунку, навіть у тому разі, коли розмір суми давно перевищив кредитний ліміт.

- ◀ **Використання домашньої бухгалтерії.** Це досить ефективний інструмент, який з успіхом використовують багато сімей. Він допомагає економити, раціонально розраховувати свої витрати, не робити зайвих витрат. При цьому відбувається контроль не тільки ваших, а й коштів усієї родини. З такою програмою перед вами більше не виникне питання про те, куди поділися ваші кошти і на що ви їх витратили.
- ◀ **Тренування економії.** Багато хто з дитинства вчився економити і заощаджувати свої гроші – спочатку в скарбничках, а потім і за допомогою фінансових інструментів. Тому вони набагато легше справляються з питанням накопичення, уміють правильно розподіляти свої грошові кошти. Але є й такі, які просто не вміють економити і не розуміють, у чому причина зайвих витрат. У такому разі визначте для себе, у чому причина непотрібних витрат: у карті чи готівці. Якщо ви більше витрачаєте з банківської картки, значить «забудьте» про неї і не беріть її зі собою «в похід по магазинах». Якщо навпаки, значить забуваємо про готівку і максимально користуємося тільки картою. Є варіант, коли людина рівнозначно витрачає і їй не важливо – картка в її руках чи готівка в гаманці. Тоді карту віддаємо членові сім'ї, який не піддається на вмовляння, і від великої суми готівки відокремлюємо невелику частину, яку ви можете сьогодні витратити. Іншими словами, знаючи свою схильність витрачати, потрібно придумати для себе правила, які ускладнять перевитрати і полегшать накопичення.

II. МЕТОДИЧНИЙ БЛОК

Актуалізація знань, мотивація

Питання: Учитель запитує в учнів, чи знають вони, що таке депозит і які депозити бувають?

Пропонує виконати **завдання 1** з робочого зошита, щоб учні правильно зрозуміли визначення депозиту (вкладу).

Завдання 1. Заповніть пропущені слова в наведеному визначенні.

Депозит (вклад) – це *кошти* в готівковій або в безготівковій формі, у валюті України або в *іноземній* валюті, які розміщені *клієнтами* банку на їхніх іменних *рахунках* у банку на основі укладеного *договору*

на визначений *строк* зберігання або без зазначення такого строку і підлягають виплаті *вкладникові* відповідно до законодавства України та умов *договору*.

Учитель наголошує на тому, що сьогодні банки пропонують безліч різних депозитів, однак є певні основні класифікації. Щоб їх засвоїти, пропонує виконати наступне завдання.

Завдання 2. Заповніть рисунок, вставивши відповідні слова.



Завдання 3. Дайте відповідь на питання: «За яким депозитом буде вища процентна ставка: за строковим чи депозитом на вимогу?»

За строковим депозитом ставка буде завжди вища, адже банк може тривалий термін користуватись цими грошима (видавати кредити) і більше зможе на них заробити. Тож банк готовий заплатити вкладникові більшу винагороду за користування цими грошима протягом тривалого терміну.

Учитель задає питання, чи знають діти, що слід зробити, щоб відкрити депозитний рахунок у банку. (*Прийти в банк і укласти депозитний договір*).

Далі учитель запитує, хто з дітей має банківську картку і вміє нею користуватися? А які бувають пластикові картки?

Учитель пропонує учням спільно виконати *завдання 4* у робочому зошиті.

Завдання 4. Заповніть таблицю.

Вид пластикових карток	Їх особливості
Пенсійна картка	це банківська платіжна карта, на яку зараховуються пенсійні виплати
Зарплатна картка	це банківська платіжна карта, на яку зараховується зарплата клієнта
Депозитка картка	це банківська платіжна карта, на яку зараховуються суми відсотків за депозитним договором
Інтернет-картка	це банківська віртуальна платіжна карта, яка дає можливість розрахунків в Інтернеті
Приватна картка	це банківська платіжна картка, на яку особа вносить кошти, або хтось їй переказує кошти на цю картку (банківський рахунок) і вона може ними розраховуватись чи знімати готівку

Завдання 5. Питання для обговорення у класі.

Які відмінності між дебетовими і кредитними картками? (Учитель використовує матеріали з інформаційного блоку).

Після обговорення пропонує учням самостійно виконати наступне завдання.

Завдання 6. Банк «Успіх» пропонує своїм клієнтам платіжні карти з трьома різними платіжними схемами: дебетова, дебетово-кредитна і кредитна. Прочитайте умови користування кожною картою і визначте, яка в ній закладена платіжна схема.

1. *Платіжна картка «Універсальна».* Призначена як для накопичення власних коштів, так і для користування кредитними коштами банку. Якщо вам бракує власних коштів для розрахунку за товари чи послуги, ви можете скористатись кредитним лімітом, який становить 5 000 грн. Протягом перших 55 днів ви можете користуватися кредитом безоплатно. Тобто погасивши заборгованість протягом цього періоду, ви не будете платити за користування ніяких відсотків. Для цього потрібно погасити кредит до 25-го числа місяця, наступним за тим, у якому ви скористалися кредитними коштами. У разі, якщо залишок особистих коштів на картці перевищує 100 гривень, то вам буде нараховано додатковий дохід (10% річних). _____ (дебетово-кредитова картка)_____.

2. *Платіжна картка «Прибуткова».* Ви можете покласти власні кошти на рахунок і використовувати її для розрахунку за товари і послуги в усіх торговельних точках. На залишок коштів, який є на вашому картковому рахунку, нараховуються 7% річних _____ (дебетова картка)_____.

3. *Платіжна картка «Оптимальна».* Це платіжна картка з пільговим періодом 20 днів і максимальною сумою кредиту до 300% від вашої середньомісячної заробітної плати. Для оформлення слід зверну-

тися до відділення, де обслуговується ваша зарплатна картка All Inclusive, і підписати відповідний договір. Щомісяця треба **сплачувати лише 10%** заборгованості за кредитом. Після сплати заборгованості за кредитом ним можна скористатися знову, і так необмежену кількість разів ____ (*кредитна*) ____.

Учитель перевіряє відповіді й обговорює з учнями особливості кожної картки.

РЕФЛЕКСІЯ

Як трактувати прислів'я «Розумний господар не кладе всі яйця в один кошик» із позиції вкладення коштів у банк на депозит?

ДОМАШНЄ ЗАВДАННЯ

Складіть власний список випадків, у яких ви швидше за все скористаєтеся кредитною карткою.

Практична робота 2. ОБИРАЄМО ВИГІДНИЙ ВАРІАНТ БАНКІВСЬКОГО ВКЛАДУ

Перш за все об'єднаємо клас у чотири групи. Кожній групі видати листок із завданням.

Завдання «Заощаджуємо на купівлю планшета».

На День народження ви отримали від родичів у подарунок 2 000 грн. Однак цієї суми недостатньо, щоб здійснити купівлю планшета про який ви давно мрієте і який коштує 3 700 грн. Ви також отримуєте кишенькові гроші від батьків у сумі 70 грн на тиждень, які можна заощаджувати і докласти до купівлі планшета. Причому продавець у магазині попередив, що цю модель планшета завезено ще за старим курсом і після нового року (це через шість місяців) магазин завозитиме вже новіші моделі і перегляне ціни в бік підняття.

Батьки порадили вам покласти гроші на депозит. У вас є на вибір три банки і кілька варіантів депозитів. Який ви оберете? Обґрунтуйте, чому, і порахуйте суму, яку ви заощадите.

Банк «Альфа». Один із найбільших банків у країні з великою кількістю відділень, який обслуговує багато вітчизняних підприємств.

Банк «Гамма». Середній банк за розмірами активів і кількістю клієнтів. В Інтернеті ви знайшли тільки позитивні відгуки про цей банк.

Банк «Бета». Середній банк за розмірами активів і кількістю клієнтів. В Інтернеті ви знайшли багато як позитивних, так і негативних відгуків про цей банк.

Депозитні пропозиції банку «Альфа».

Термін депозиту	Відсоткова ставка		Умови нарахування процентів
	грн	дол. США	
1 місяць	12	3	Проценти виплачуються в кінці терміну
3 місяці	14	4	Грошовий вклад із капіталізацією процентів і можливістю поповнення. Нараховані на вклад проценти щомісяця зараховуються на поповнення вкладу як внесок. Мінімальний розмір вкладу – 1 000 грн. Мінімальна сума поповнення – 500 грн.
6 місяці	16	6	Грошовий вклад із капіталізацією процентів і можливістю поповнення. Нараховані на вклад проценти щомісяця зараховуються на поповнення вкладу як внесок. Мінімальний розмір вкладу – 1 000 грн. Мінімальна сума поповнення – 500 грн.
1 рік	22	8	Грошовий вклад із капіталізацією процентів без можливості поповнення. Нараховані на вклад проценти щомісяця зараховуються на поповнення вкладу як внесок. Мінімальний розмір вкладу – 1 000 грн. Мінімальна сума поповнення – 500 грн.

Депозитні пропозиції банку «Гамма»

Термін депозиту	Відсоткова ставка		Умови нарахування процентів
	грн	дол. США	
3 місяці	21	5	Грошовий вклад із щомісячною виплатою процентів і можливістю поповнення. Мінімальний розмір вкладу – 2 000 грн. Мінімальна сума поповнення – 200 грн.
6 місяці	24	7,5	Грошовий вклад з капіталізацією процентів і можливістю поповнення. Нараховані на вклад проценти щомісяця зараховуються на поповнення вкладу як внесок. Мінімальний розмір вкладу – 2 000 грн. Мінімальна сума поповнення – 200 грн.
1 рік	25	8	Грошовий вклад із капіталізацією процентів і можливістю поповнення. Нараховані на вклад проценти щомісяця зараховуються на поповнення вкладу як внесок. Мінімальний розмір вкладу – 2 000 грн. Мінімальна сума поповнення – 200 грн.

Депозитні пропозиції банку «Бета»

Термін депозиту	Відсоткова ставка		Умови нарахування процентів
	грн	дол. США	
1 місяць	24	5	Мінімальний розмір вкладу – 200 грн. З можливістю пролонгації вкладу.
6 місяці	26	7,5	Грошовий вклад із капіталізацією процентів і можливістю поповнення. Нараховані на вклад проценти щомісяця зараховуються на поповнення вкладу як внесок. Мінімальний розмір вкладу – 200 грн. Мінімальна сума поповнення – 200 грн
1 рік	28	8	Грошовий вклад із капіталізацією процентів і можливістю поповнення. Нараховані на вклад проценти щомісяця зараховуються на поповнення вкладу як внесок. Мінімальний розмір вкладу – 200 грн. Мінімальна сума поповнення – 200 грн.

Відповідь: оптимальний варіант депозиту з урахуванням факторів надійності та дохідності – це депозит у банку «Гамма» у гривнях терміном на шість місяців під 24 відсотки.

Чому ми обрали цей депозит:

1) з позиції надійності звичайно найкращим є банк «Альфа», котрий є дуже надійним, однак його проценти за депозитом надто низькі і не допоможуть накопичити потрібну суму – 1 700 грн;

2) банк «Дельта» має дуже хороші депозитні ставки, однак ми відкидаємо його через погані відгуки клієнтів, адже не хочемо ризикувати своїми заощадженнями;

3) депозити у валюті не розглядаємо, адже в магазині запевнили, що ціни переглядатимуть лише через шість місяців. І хоч це імпортований товар, коливання курсу національної валюти не будемо враховувати. Розрахунок: $2\,000 \times 0,02 = 40$ грн; $2\,000 + 40 + 280 = 2\,320$ грн і т. д.

№	Дата	Поповнення внеску	% за вкладом	Сума вкладу
0	26.06.2015			2 000,00
1	26.07.2015	280,00	40	2 320 ,00
2	26.08.2015	280,00	46,40	2 646,73
3	26.09.2015	280,00	53,00	2 980, 02
4	26.10.2015	280,00	59,60	3 319,62
5	26.11.2015	280,00	66,39	3 666,01
6	26.12.2015		73,32	3 739,33
	Усього	1 400,00	339,33	3 739,33

Тема 9. КРЕДИТИ, КРЕДИТНА ІСТОРІЯ ТА ЇЇ ФОРМУВАННЯ

Ключові питання

1. Кредити. Види кредитів.
2. Кредитна історія.
3. Механізм вибору і погашення кредиту.

Цілі уроку:

- *знати, що таке «кредит»;*
- *називати різні види кредитів;*
- *розуміти значення кредитної історії як запоруки фінансової довіри до споживача;*
- *уміти визначати вигідність кредиту і можливості людини щодо його погашення.*

Основні поняття

Кредит – це позика у грошовій або натуральній формі, яка надається на умовах повернення із сплатою відсотків за користування однією юридичною чи фізичною особою іншій.

Споживчий кредит – це кредит, що надається населенню шляхом відстрочення платежу за товари довготермінового користування, на закупівлю худоби, будівництво житла, садових будиночків та інші види послуг.

Іпотечний кредит – це особливий вид економічних відносин з приводу надання кредитів під заставу нерухомого майна.

Кредитна історія – це інформація щодо кредитів особи і дисципліни їх погашення, яку Українське бюро кредитних історій отримує від партнерів бюро: банків, страхових і лізингових компаній, кредитних спілок та інших фінансових інститутів.

Потрібний час: 1–2 уроки.

I. ІНФОРМАЦІЙНИЙ БЛОК

1. Кредити. Види кредитів

Кредит (від лат. *creditum* – вірити, довіряти) – це економічні відносини, що виникають між банком і позичальником з приводу мобілізації тимчасово вільних коштів (або товарів) та використання їх на умовах повернення, строковості й платності.

Виникнувши з моменту появи товарно-грошових відносин, тобто з часу розпаду первіснообщинного ладу, поняття «кредит», і зокрема «банківський кредит», постійно збагачувалось елементами нового змісту.

Однак основні особливості **банківського кредиту** можна сформулювати як тимчасово вільні кошти, залучені банком від вкладників на

платній основі, і тому вони передаються позичальникові завжди на чітко обумовлений термін на платній основі (процент за кредитом має бути вищим за процент за депозитом).

В економіці кредит відіграє дуже важливе значення, оскільки сприяє досить швидкому перерозподілові закумульованих у банку коштів між окремими сферами, галузями народного господарства тощо.

Ціна кредиту – позичковий процент, який позичальник виплачує банкові за тимчасове користування позикою.

У літературі існує багато різних класифікацій кредитів. Ми наведемо основні, зобразимо їх на рисунку.

Залежно від терміну:

- коротко- і середньострокові (від кількох годин до кількох років);
- довгострокові (понад три роки).

За цільовим призначенням:

- на виробничі цілі [юридичним особам – на поточну діяльність (кредити, надані на купівлю сировини та інших виробничих запасів, на сезонні затрати тощо)];
- в інвестиційну діяльність (на будівництво та освоєння землі, на купівлю обладнання, фінансовий лізинг);
- іпотечні кредити (на купівлю будівель, споруд і землі);
- споживчі кредити (фізичним особам на поточні потреби).

За забезпеченням:

- забезпечені заставою (майном, майновими правами, цінними паперами);
- іпотечні – забезпечені нерухомістю;
- гарантовані (банками, третьою особою, свідоцтвом страхування).

За методами надання: у разовому порядку або відповідно до відкритої кредитної лінії – надаються позичальнику протягом визначеного періоду, як правило, не більше року, у межах погодженого ліміту);

За забезпеченням:



Фактори, що впливають на рівень позикового процента:

- середній рівень оплати за залучені ресурси (депозитний процент);
- витрати банку при наданні позик і здійсненні контролю за їх погашенням;
- розмір і строк погашення позики;
- рівень ризику неповернення кредиту і відсотків за ним;
- платоспроможність клієнта і його репутація.

2. Кредитна історія

Однією з важливих умов отримання кредиту в банку є репутація позичальника. Сьогодні в усьому світі основним документом, де міститься інформація про всі кредити позичальника, є його кредитна історія.

Кредитна історія – це інформація про кредити і грошові зобов'язання позичальника перед банками та фінансовими установами. Кредитна історія відображає репутацію позичальника і показує, чи не було в нього простроченої заборгованості. В Україні ви можете отримати доступ до власної кредитної історії, скориставшись послугами Першого всеукраїнського бюро кредитних історій, де вона зберігається у форматі електронного запису.

ВАРТО ЗНАТИ, що відповідно до п. 3 статті 13 Закону України «Про організацію формування та обігу кредитних історій» **ви маєте право один раз на рік отримати свою кредитну історію безоплатно!**

Для цього треба надіслати на поштову адресу ТОВ «Українське бюро кредитних історій» такі документи:

- ксерокопії першої і другої сторінок паспорта, завірені вашим особистим підписом і датою завірення;
- ксерокопію сторінки паспорта з відміткою про реєстрацію адреси проживання, завірену вашим особистим підписом і датою завірення;
- ксерокопію ідентифікаційного коду (код ІПН), завірену вашим особистим підписом і датою завірення;
- заяву на отримання кредитної історії.

Перше всеукраїнське бюро кредитних історій є найбільшим кредитним бюро України. Воно першим отримало ліцензію Міністерства юстиції України від 26.01.2007 № 307652 на здійснення збору та зберігання кредитних історій у захищеному форматі. Найбільші банки України, що є лідерами на ринку кредитування, співпрацюють з бюро, а це 70 відсотків ринку кредитних послуг.

Кредитне бюро отримує інформацію про позичальника від банків, страхових компаній, кредитних спілок та інших організацій, які надають кредитні послуги.

Навіщо слідкувати за своєю кредитною історією?

- Кредитна історія, яка підтверджує платіжну дисципліну позичальника, значно збільшує його шанси на отримання кредиту на лояльніших умовах від фінансових установ.
- Позичальник може регулярно перевіряти достовірність і актуальність інформації у власній кредитній історії.
- Підвищення захисту особисто вас і ваших даних від шахраїв за спроби отримати кредит за вашими документами.
- Зручність використання і можливість цілодобово та миттєво отримувати інформацію про статус вашої кредитної історії.

Оцінка кредитної історії – основний фактор при рішенні про видачу нового кредиту; 80% відмов у видачі кредиту відбуваються через негативну кредитну історію! Якщо в потенційного позичальника позитивна кредитна історія, а саме коли в нього немає протермінованих кредитів і не було жодних проблем із погашенням попередніх кредитів, то це надає йому переваги перед позичальниками, які не мають кредитної історії, і підвищує можливість зниження відсоткової ставки за новими кредитами.

Створити власну кредитну історію можна, звернувшись до банку з метою отримання кредиту і дати згоду на доступ до своєї кредитної історії, збір, зберігання, використання і поширення через Бюро кредитних історій інформації про вас. Доступ до кредитної історії позичальника матимуть лише ті кредитно-фінансові установи, яким ви у кредитному договорі надаєте на це право. Згідно із законодавством України Бюро кредитних історій забезпечує захист інформації, що становить кредитну історію позичальника.

ВАРТО ЗНАТИ, що в разі, якщо вам відмовлять у кредиті, то цього запису не буде у вашій кредитній історії, адже вона містить тільки фактичні дані про виконання грошових зобов'язань.

3. Механізм вибору і погашення кредиту

Більшість не вигідних кредитів позичальники оформляють виключно через фінансову неграмотність. Тому при виборі кредиту слід звернути увагу на такі основні його умови.

1. Процентна ставка.

По-іншому, **позиковий процент (плата за кредит)** – це плата за користування коштами банку; розраховується у відсотках до суми кредиту, виходячи з розрахунку користування кредитом протягом року (номінальна ставка). Однак, на практиці слід розрізняти номінальну (нетто нарахування відсотків) і ефективну (включає всі збори) процентні ставки.

Наприклад. Банк озвучив у рекламі, що дає кредити під 24%. Однак клієнт, уже оформляючи кредит, дізнається, що банк щомісяця додатково

стягуватиме 0,25% від суми боргу, а це ще 3% до номінальної ставки 24% ($0,25 \% \times 12 \text{ міс.} = 3\%$). Тож річка ефективна ставка за кредитом становитиме 27% на рік.

2. Додаткові послуги при оформленні кредиту.

Сьогодні банки часто практикують стягувати з клієнта плату за додаткові послуги, без яких кредит неможливо отримати. Це зазвичай одноразові платежі (за розгляд заявки на кредит, замовлення кредитної історії в бюро, страхівка тощо), але вони загалом можуть суттєво підняти вартість кредиту для клієнта (ефективна ставка ще більше зросте). Тому перш ніж підписати кредитний договір, слід обов'язково з'ясувати інформацію щодо додаткових послуг і їх вартості.

3. Умови погашення.

Існують різні способи погашення кредиту – рівними частинами або диференційованим платежем (відсотки нараховуються на залишковий розмір кредиту, відповідно платіж зменшується щомісяця). Звичайно, варто уточнити можливість дострокового погашення. У багатьох банках, наприклад, така ініціатива клієнта карається штрафами, а в деяких банках штрафи не передбачені, але є умова: не повертати кредитні кошти достроково, поки не пройде певний час з моменту укладення договору.

Порука і застава. У разі, якщо особа таки наважилась узяти кредит, слід знати, що наявність застави за кредитом (майна, яке належить позичальникові або поручителеві (особі, яка поручається за позичальник) із високою платоспроможністю у формі забезпечення позики – визначає процентну ставку за кредитом, а саме – може її суттєво знизити.

Тож якщо є можливість надати в банк повний пакет документів, включаючи довідку про доходи, то не варто брати експрес-кредит у магазині. Звичайно, це швидко, але вийде набагато дорожче, ніж якби ви отримали класичний кредит через банк.

Важливі фрази в договорі.

Укладаючи кредитний договір із банком, коли вже домовлені процентна ставка, забезпечення і терміни, обов'язково треба звернути увагу на наявність у договорі таких фраз: «Банк має право змінювати процентні ставки за кредитами без згоди позичальника». Якщо подібні фрази відсутні, то знайте: без вашої згоди банк не має право змінювати будь-які умови кредитування. Також варто переглянути особливі умови на предмет штрафів, пені, а також як будуть урегульовуватись суперечки.

Способи погашення кредитної заборгованості:

- готівкою у відділенні банку;
- готівкою в банкоматі банку;
- автоматично (суму знімають у разі надходження на рахунок зарплати, стипендії тощо);
- через Інтернет;
- безготівковим перерахуванням.

У сучасних умовах широкого розвитку банківських послуг дуже популярним серед клієнтів стає погашення кредиту готівкою через банкомати з можливістю приймання готівки. Основна перевага – це можливість користуватись банкоматами з можливістю приймання готівки, незалежно від робочого часу каси й не вистояючи в чергах. І для того, щоб здійснити таку операцію, достатньо лише знати номер кредитного договору.

II. МЕТОДИЧНИЙ БЛОК

Актуалізація знань, мотивація

Учитель висвітлює на дошці фразу:

«Навіть найменший кредит може обернутися великою халепою!!!»

Питання до учнів класу: Як ви розумієте цю фразу? У чому може виявитись «халепа»?

Щоб з вами такого ніколи не сталося слід розуміти і пам'ятати, що кредит – це позика, яку видає банк на певний термін і яку слід вчасно повернути та заплатити за користування грошима.

Далі учитель пропонує виконати *завдання 1* з робочого зошита, щоб засвоїти особливості кредиту.

Завдання 1. Вставте пропущені слова.

Основним джерелом банківського кредиту є кошти, залучені банком від вкладників.

Процент за кредитом, який пропонує банк, має бути *вищим* від процента за депозитом у цьому банку.

Позичковий процент, який позичальник виплачує банку за тимчасове користування позикою, – це *ціна кредиту*.

Щоб отримати в банку кредит, позичальник і банк підписують *кредитний договір*.

Процес здійснення позичальником платежів за кредитом називається *погашення кредиту (кредитної заборгованості)*.

Учитель звертає увагу учнів, що кредити бувають досить різноманітні і їх можна по-різному класифікувати. Деякі види кредитів подані в таблиці до *завдання 2*.

Завдання 2. Заповніть рисунок, вставивши відповідні слова з таблиці.

Учитель пропонує учням більш детально розглянути класифікацію щодо цільового призначення кредиту, обговорити і виконати *завдання 3* з робочого зошита.



Завдання 3. Впишіть відповідь.

Кредит на купівлю мобільного телефону – це *споживчий кредит*.

Кредит на купівлю підприємством вантажного автомобіля для перевезення продукції – це *виробничий кредит*.

Кредит на купівлю квартири – це *іпотечний кредит*.

Кредит на будівництво нової фабрики – це *інвестиційний кредит*.

Далі учитель питає учнів, чи вони чули про таке поняття, як «кредитна історія позичальника». Коротко пояснює зміст цього терміна і пропонує разом виконати *завдання 4* з робочого зошита, обговорити відповіді.

Завдання 4. Що з переліченого може позитивно вплинути на створення кредитної історії позичальника?

Заповніть таблицю, поставивши відповідь ТАК або НІ.

Коли клієнт банку:	Відповідь (так / ні)
Своєчасно погашає кредитну заборгованість	так
Погашає кредити завчасу (до закінчення терміну договору)	ні
Бере один кредит, щоб погасити вчасно інший	ні
Ніколи не бере кредитів	ні
Сумлінно сплачує санкції та штрафи, нараховані через прострочення кредитних платежів позичальником	ні

Пояснення до завдання. Позитивно на кредитну історію позичальника може вплинути лише своєчасне виконання ним узятих на себе зобов'язань (*сплати відсотків, основної суми боргу тощо*). Більшість банків негативно ставляться до завчасного погашення позичальником кредиту, адже очікують на цьому заробити певну суму, а якщо позичальник закrije

кредит раніше, то не сплатить тих процентів, на які розраховує банк. Також особа, яка ніколи не бере кредитів, не може створити позитивної кредитної історії, бо її просто немає.

Завдання 5. Питання для обговорення у класі.

Які існують загрози (небезпеки) при виборі кредиту?

Перерахуйте їх:

- 1) нечітко зрозуміла сума платежів за кредитом (номінальна і ефективна ставки);
- 2) додаткові платежі, на які не звернув увагу клієнт;
- 3) додаткові умови про штрафи, санкції в разі прострочення чи дострокового погашення кредиту;
- 4) право банку підняти ставку за кредитом в односторонньому порядку тощо.

Учитель пропонує учням спільно розв'язати задачу (завдання 6 у робочому зошиті учня), щоб розібратись у різниці між номінальною і ефективною процентними ставками.

Завдання 6. Розв'яжіть задачу.

Для купівлі телефону вам бракує ще 1 700 грн. Ви звернулись у банк, щоб отримати цю суму в кредит на рік. Менеджер банку поінформував вас про умови кредиту:

- процентна ставка за кредитом – 24% річних;
- одноразова комісія за розгляд заявки і отримання вашої кредитної історії – 55 грн;
- страховка телефону, який ви придбаєте, – 200 грн;
- щомісячна комісія за ваше обслуговування в банку – 0,25% від суми кредиту.

Тож яка ефективна процентна ставка за таким кредитом?

Крок 1. Порахуйте фактичну суму, яку ви заплатите банкові за рік.

Дія 1: $1\,700 \times 0,24 = 408$ грн – відсотки за кредитом.

Дія 2: $55 + 200 + (0,0025 \times 1\,700 \times 6 \text{ міс.}) = 280,5$ грн – додаткові комісії і платежі;

Дія 3: $280,5 + 408 = 688,5$ грн.

Крок 2. Порахуйте фактичну процентну ставку (фактичну суму ваших витрат за кредитом поділити на суму кредиту).

Дія 4: $688,5 / 1\,700 \times 100\% = 40,5\%$.

Відповідь: 40,5% річних.

Слід обговорити з учнями результат. І наголосити на тому, що додаткові платежі дуже сильно здорожують для позичальника вартість кредиту.

Практична робота 3

ВИБІР НАЙКРАЩОГО ВАРІАНТА

ПРИДБАННЯ КОМП'ЮТЕРА У КРЕДИТ

(можливе самостійне виконання учнями вдома)

Ви вже впродовж півроку заощаджуєте на новий комп'ютер. Назбирали 3 000 грн. Потрібно ще 3 000 грн. Друзі порадили звернутись у банк і взяти решту суму у кредит. Ви хочете взяти споживчий кредит на рік часу.

Ураховуючи інформацію останнього уроку та виконані в робочому зошиті завдання, складіть список запитань, які варто задати менеджерові банку, щоб не потрапити в халепу і розібратися з усіма умовами кредиту.

№ питання	Позичальник

Підготовлені запитання ви матимете нагоду поставити працівникові банку в ході екскурсії до банку (філії банку), яку організуємо на наступному уроці.

РОЗДІЛ III

ШЛЯХИ ДОСЯГНЕННЯ ФІНАНСОВОГО УСПІХУ

Тема 10. ПІДПРИЄМНИЦТВО – ВІДПОВІДАЛЬНА ФІНАНСОВА ДІЯЛЬНІСТЬ

Ключові питання

1. Сутність підприємницької діяльності та їхні характерні риси.
2. Соціальне і фінансове підприємництво.
3. Ознаки підприємницької діяльності.

Цілі уроку:

- *розуміти* значення поняття «підприємницька діяльність»;
- *називати* джерела прибутку підприємця;
- *розуміти* роль підприємницької діяльності в житті суспільства.

Основні поняття

Підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність із метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку. Підприємці – це люди, які займаються підприємництвом.

Прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати.

Потрібний час: 1–2 уроки.

I. ІНФОРМАЦІЙНИЙ БЛОК

1. Сутність підприємницької діяльності та їхні характерні риси

Одним з основних елементів ринкової економіки є підприємство. Його основне завдання – через використання певних ресурсів, які існують в економіці, виробляти певні товари чи послуги. Тобто підприємство – це та первинна ланка економіки, де відбувається поєднання факторів виробництва, а ресурси перетворюються у блага.

Підприємницька діяльність – різноманітна, як і різноманітні людські потреби.

Усі численні прояви підприємницької діяльності можна поділити на три основні її види:

- виробниче підприємництво;
- комерційне підприємництво;
- фінансово-кредитне підприємництво (рис. 4).



Рис. 4. Види підприємництва

Виробниче підприємництво є найважливішим, визначальним, провідним видом підприємницької діяльності, спрямованим на виробництво продукції, послуг, інформації тощо, які підлягають реалізації споживачам. Ця діяльність здійснюється підприємствами, що виготовляють різноманітну продукцію, виконують будівельні, ремонтні та інші роботи, надають побутові, консультаційні, інформаційні та інші послуги, створюють духовні блага тощо.

Виробниче підприємництво належить до найбільш складних, серйозних, суспільно необхідних і водночас важких видів бізнесу. З цим частково пов'язаний і той факт, що до виробничого підприємництва спостерігається значно менше тяжіння, ніж до інших видів підприємницької діяльності, які значно швидше й простіше приносять прибутки.

Для багатьох виробниче підприємництво не асоціюється з бізнесом. Для них бізнес – це комерція, а не виробництво. І такі люди глибоко помиляються. Бізнес найтіснішим чином пов'язаний із виробництвом. Без виробничого підприємництва торговельний бізнес не мав би матеріальної (речової) основи, залишилася б лише можливість торгувати імпортними товарами.

У центрі виробничого підприємництва – виготовлення споживчих благ. Таким чином, до виробничого підприємництва належать і заводи, і фабрики, і перукарні, і кав'ярні, і школи, і ліцеї, і агрофірми. Ці підприємства можуть і самі реалізувати свою продукцію, але головна їхня функція – виробництво.

Виробниче підприємництво тісно пов'язане з бізнесом у сфері обігу, сприяє йому. Товари, які виробляють, треба продавати, обмінювати на гроші або на інші товари. З історії розвитку підприємництва знаємо, що бізнес у сфері ремесел породжував купецький бізнес (комерційне підприємництво). Цей зв'язок простежується протягом багатьох століть. При цьому виробництво не завжди займало активну позицію. Комерційний

бізнес, зокрема торгівля, яка мала попит і товари, значно активізувала виробниче підприємництво.

Комерційне підприємництво – це діяльність, пов’язана з обміном, розподілом і споживанням товарів і послуг.

Змістом комерційного підприємництва є товарно-грошові і торговельно-обмінні операції. Комерція у вузькому розумінні слова – це торгівля, а комерсант – це працівник торгівлі. Торговельно-обмінні операції здійснюються у формі угоди з купівлі-продажу або перепродажу товарів і послуг. Представниками комерційного підприємництва є різні торговельні організації, що реалізують (продають) предмети споживання і засоби виробництва.

Принципова схема комерційного підприємництва є істотно простішою за схему виробничого підприємництва у зв’язку з незначною кількістю основних чинників, які впливають на комерційний бізнес. У спрощеному варіанті схему комерційного бізнесу подано на *рис. 5*.



Рис. 5. Схема комерційного бізнесу

Підприємець заковує товар (Т) у володаря товарів. Товар є для комерсантів визначальним чинником бізнесу. Підприємець сплачує за товар його власникові грошову суму (Гф), яка залежить від обсягу товару та його ціни на ринку продажу, здебільшого, за гуртовими цінами, які значно менші, ніж ринкові роздрібні ціни, за якими потім реалізують закуплені товари.

Тому під час реалізації всієї партії товару комерсант отримує відповідну виручку (Гт).

Фінансово-кредитне підприємництво – це діяльність, де об’єктом купівлі-продажу є специфічний товар – гроші, іноземна валюта, цінні папери.

Сутність фінансово-кредитного підприємництва полягає в тому, що підприємець залучає капітал у формі різних грошових коштів (грошей, валюти, цінних паперів) за грошову суму (Гф) у володарів грошових коштів. Придбані грошові кошти (Гс) потім продають покупцям за плату (Гт), що перевищує попередню грошову суму (Гф), у результаті чого утворюється підприємницький прибуток (*рис. 6*).



Рис. 6. Схема формування підприємницького прибутку

Фінансово-кредитне підприємництво належить до найскладніших видів підприємницької діяльності, воно сягає корінням у лихварство, відоме ще за часів Стародавньої Греції.

2. Соціальне і фінансове підприємництво

З економічного погляду підприємництво об'єднує ресурси для виробництва економічних благ із метою збільшення прибутку. Однак у сучасних розвинених економіках розрізняють два принципово різні види підприємств.

Соціальне підприємство – підприємницька діяльність, націлена на пом'якшення або розв'язання соціальних проблем. Мета створення такого підприємства – розв'язання конкретної соціальної проблеми.

Фінансове підприємство – підприємства та організації, першочерговою метою яких є отримання прибутку.

Соціальне підприємництво – це насамперед бізнес. Проте, на відміну від традиційного, створюється в тому числі задля розв'язання суспільних проблем. Воно хоча б частково розв'язує проблеми найменш соціально захищених груп населення. Зокрема, допомагає в подоланні соціальної ізоляції, працевлаштовуючи людей з обмеженими фізичними і психічними можливостями, безробітних, самотніх матерів, представників груп ризику.

Соціальний бізнес, чи соціальне підприємництво, – це спроба приватного бізнесу взяти на себе відповідальність за суспільний розвиток, виділяючи кошти чи робочі місця на вирішення певних завдань у суспільстві. Уперше цей термін ужив лауреат Нобелівської премії Моххамед Юнус, а його Grameen Bank – банк, що видавав мікрокредити для інноваційних підприємців в Азії, Африці та Латинській Америці, – вважають одним із найяскравіших прикладів соціального бізнесу.

Інший хрестоматійний приклад – американське місто Індіанаполіс, його мер і Гарвардський професор Стефан Голдсміт, який дозволив приватним фірмам конкурувати з державним сектором і замінити багато міських сервісів, що функціонують за кошти громадян.

Нині багато великих компаній спрямовує частину свого прибутку на суспільні потреби, однак такі вчинки найчастіше іменують благодійністю і корпоративною філантропією.

Прикладами соціального бізнесу в Україні є соціальна пекарня «Горіховий дім». Прибуток від виробленого і проданого печива пекарня надсилає на підтримку некомерційних проектів організації «Народна допомога – Львів», спрямованих на допомогу людям, які потребують допомоги. «Горіховий дім» особливо підтримує Центр для жінок у кризових ситуаціях. Оскільки із самого початку утримувати центр на грантові та бюджетні кошти було майже неможливо, виникла ідея створити пекарню,

яка виконувала б подвійну функцію: давала кошти на утримання закладу і слугувала б місцем професійної інтеграції та підготовки жінок із центру. Таким чином, жінки здобувають первинні навички для подальшого працевлаштування на ринку праці – для багатьох пекарня стає першим робочим місцем.

Громадський ресторан «Urban Space 100». В Івано-Франківську ресторан «Urban Space 100» годує не тільки городян, а й саме місто, оскільки весь прибуток закладу скеровується виключно на реалізацію міських проектів. Інша особливість соціально відповідального ресторану криється в його назві: заклад заснували 100 людей, кожен з яких зробив внесок у фонд «Urban Space» розміром у 1 000 доларів. Тепер ці люди (а серед них – підприємці, громадські та культурні діячі) є водночас меценатами, власниками, а також керівним ядром ресторану. Діяльність закладу вирішили не обмежувати суто гастрономічною функцією, а тому він перетворився на майданчик збору прогресивного осередку міста, де проводяться покази, лекції та дискусії. І цей фактор є значно важливішим за економічну складову проекту, кажуть його керівники. Хоч ресторан і запустили в період різкого підвищення цін на продукти і комунальні послуги, за перші місяці його вже вдалось вивести у невеликий плюс.

Zelenew. Цей проект зеленого соціального підприємства взявся за проблему, яка є не лише актуальною для України, а й загрозливою для всієї планети. Дизайнер Іван Нестеренко задумав переробляти використаний пластик у готові дизайнерські речі, таким чином даючи матеріалові друге життя і повертаючи його в новий цикл використання. За основу концепту він узяв просту і перевірену технологію голландського дизайнера Дейва Хакенса, що дозволяє плавити пластик без складного промислового обладнання. Розігрітий пластик легко набуває тієї форми, яку вигадась дизайнер, і може перетворитися на світильник, вазу чи навіть меблі. Як керувати рідким пластиком – нашаровувати чи виливати його, – також визначає лише уява дизайнера. Гроші на реалізацію проекту і його перші продукти Zelenew зібрали на «Спільнокошті» – краудфандинг приніс проекту більше ніж 84 тис. грн. Якщо ж майстерня запрацює на всю потужність, вона перероблятиме понад півмільйона одноразових пляшок щороку, а це дорівнює 15 тоннам пластику.

Просто неба. Чи не найстаріше соціальне підприємство в Україні, журнал «Просто неба» видається ще з 2008 року. Видання допомагає безпритульним людям двома способами: привертає увагу суспільства до проблем безпритульності та дає самим безпритульним можливість підзаробити, розповсюджуючи журнал. Продаючи «Просто неба» на вулицях і площах Львова, безпритульний забирає половину його вартості (2,5 грн від 5 грн), що й становить його заробіток. Такого правила розподілу прибутку видання дотримується як член Міжнародної мережі вуличних видань.

3. Ознаки підприємницької діяльності

Можна виділити такі основні ознаки підприємницької діяльності.

I. Ініціативність і самостійність. По-перше, підприємці мають право без обмежень самостійно здійснювати будь-яку діяльність, яку не заборонено законом. Підприємництво здійснюється на основі вільного вибору підприємцем видів підприємницької діяльності; самостійного формування підприємцем програми діяльності, вибору постачальників і споживачів продукції, яку виробляють, залучення матеріально-технічних, фінансових та інших видів ресурсів, використання яких не обмежено законом, установлення цін на продукцію і послуги відповідно до закону; вільного найму підприємцем працівників; комерційного розрахунку і власного комерційного ризику; вільного розпорядження прибутком, що залишається в підприємця після сплати податків, зборів та інших платежів, передбачених законом, тощо.

II. Творчий та інноваційний характер, що виявляється в пошуку нових можливостей, орієнтації на нововведення. Підприємець діє й оцінюється як незалежний і значною мірою такий, що покладається на самого себе, інноватор.

III. Ризиковий характер, тобто покладання на підприємця тягара передбачення несприятливих наслідків (збитків) і вжиття заходів щодо їх превенції або усунення, не пов'язане з виною поведінки підприємця.

IV. Цільове спрямування на одержання прибутку. Не слід змішувати мету підприємницької діяльності і результат такої цілеспрямованої діяльності. Та або інша діяльність не може бути віднесена до підприємницької, якщо її метою не є одержання прибутку. Проте якщо прибуток не отримано, незважаючи на цільове спрямування діяльності на її досягнення, то сам по собі цей факт не може служити підставою для виключення її з числа підприємницької. Отже, визначальною є наявність саме мети одержання прибутку, а не досягнення її на будь-якому етапі цієї комплексної діяльності. Наявність мети одержання прибутку не виключає можливості недосягнення її в підприємницькій діяльності (як і в будь-якій іншій цілеспрямованій діяльності) і навіть навпаки, одержання протилежного результату (збитки, банкрутство).

II. МЕТОДИЧНИЙ БЛОК

Актуалізація знань, мотивація

Учитель вмикає мультфільм про економіку «Урок тітоньки Соби – економіка» (або інший відеофрагмент з цієї тематики).

Питання: З чого складається економіка?

На дошку прикріплюємо ватман і зверху пишемо слово «економіка». Ставимо стрілочки, і учні на основі цього мультфільму пишуть, з чого складається економіка.

Учитель підводить до висновку, що загалом усі заводи, фабрики та організації можна назвати одним словом **ПІДПРИЄМСТВО**.

Навчання

Але підприємства не всі однакові. Існує кілька видів підприємства, і зараз ми спробуємо їх визначити.

Для цього слід виконати *завдання 1* у робочому зошиті.

Завдання 1. З'єднайте стрілками види підприємництва з їхніми характерними особливостями. У третій колонці запишіть власні приклади.

Вид підприємництва		Суть підприємницької діяльності	Приклади
1. Виробниче підприємництво		вид підприємницької діяльності, спрямований на виробництво продукції, послуг, інформації тощо, які підлягають реалізації споживачам	<i>Заводи, фабрики, перукарні, видавництва</i>
2. Комерційне підприємництво		вид підприємницької діяльності, спрямований на здійснення торговельно-обмінних операцій у формі угоди з купівлі-продажу або перепродажу товарів і послуг	<i>Супермаркети, гуртівні, роздрібні магазини, кіоски</i>
3. Фінансово-кредитне підприємництво		вид підприємницької діяльності, спрямований на залучення капіталу у формі різних грошових коштів (грошей, валюти, цінних паперів) та їх перепродаж за ціною, вищою від купівельної	<i>Банки, кредитні спілки, пункти обміну валют тощо</i>

Завдання 2. Питання для обговорення у класі:

– Чому люди починають займатись підприємницькою діяльністю? (Основна мета – отримати прибуток).

– А чи можуть підприємства мати першочергово мету не отримання прибутку, а допомогу іншим людям? (Так, підприємства некомерційного характеру, які зараз називають соціальними підприємствами).

Учитель наводить приклади (з інформаційного блоку).

Завдання 3. Інтерактивна вправа (робота у групах).

Учитель об'єднує учнів у дві групи і кожна з них отримує конверт, у якому є малюнки певних предметів. Завдання полягає в тому, щоб

за 10 хвилин група придумала якомога більшу кількість соціальних підприємств, використавши малюнки як підказки для видів діяльності таких підприємств.

Приклади:

Чим займається підприємство	Кому допомагає
Вирощує рослини на продаж і частину рослин безоплатно розсаджує в парках та інших місцях, що потребують озеленення	Залучає безпритульних або безробітних до догляду за рослинами, покращує екологічну ситуацію в місті
Надає послуги з виховування собак і догляду за ними	Залучає безробітних до догляду за тваринами та допомагає господарям якісно дбати про своїх домашніх тварин
Збирає вживаний одяг, ремонтує, сортує, чистить його і частково перепродує, а частково дарує тим, кому він потрібен	Залучає безробітних до сортування вбрання, роздає його безпритульним тощо

Завдання для групи 1.

Конверт з малюнками: *Дерева, квіти, собачки, свічки, дитячі іграшки.*

Завдання для групи 2.

Конверт з малюнками: *Одяг, взуття, вітальні листівки, їжа, газети.*

Обговорення інтерактивної вправи.

1. Що найважливіше в соціальному підприємстві? (*Допомога іншим і захист навколишнього середовища*).
2. Чи передбачає соціальне підприємство отримання прибутку? (*Так, але він витрачається на розвиток бізнесу, зарплату працівникам тощо*).
3. Чи матиме такий вид підприємницької діяльності розвиток в Україні?

Виконайте усно **завдання 4** у робочому зошиті учня.

Поміркуймо, які потрібні риси людині, щоб займатися підприємницькою діяльністю?

- ініціативність;
- самостійність у прийнятті рішень;
- схильність ризикувати;
- уміння брати на себе відповідальність;
- фінансова грамотність;
- творчий підхід до розв'язання проблем;
- уміння шукати і помічати цікаві ідеї;
- прагнення отримувати прибуток!!!

Тема 11. ІНВЕТОР. ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Ключові питання

1. Інвестиції та інвестиційна діяльність.
2. Правила інвестування.
3. Історії фінансового успіху.

Цілі уроку:

- *розуміти значення поняття «інвестиції»;*
- *розповідати про успішні інвестиційні проекти;*
- *розуміти значення інвестицій для економічного розвитку країни.*

Основні поняття

Інвестиції – це довгострокові вкладення капіталу в підприємницьку діяльність з метою одержання певного доходу (прибутку).

Дохід – це гроші або матеріальні цінності, одержувані державою, юридичною і фізичною особою внаслідок якої-небудь діяльності (виробничої, комерційної, посередницької і т. ін.).

Інвестор – це людина чи комерційна установа, яка вкладає гроші та/або інші активи з метою їхнього збереження і примноження.

Потрібний час: 1–2 уроки.

I. ІНФОРМАЦІЙНИЙ БЛОК

1. Інвестиції та інвестиційна діяльність

Інвестиції та інвестиційна діяльність завжди були в центрі уваги. Питання про інвестиції – дуже актуальне в сучасній економіці, оскільки будь-яке підприємство формується і розвивається на основі фінансування та інвестицій, а інвестиційна діяльність визначає умови економічного розвитку.

Термін «інвестиції» походить від латинського *invest*, що означає «вкладати». У більш широкому тлумаченні інвестиції – це вкладення капіталу з метою його подальшого зростання.

Приріст капіталу, отриманий у результаті інвестиційної діяльності, повинен бути достатнім, щоб відшкодувати інвесторові відмову від споживання наявних коштів у поточному періоді, винагородити його за ризик і компенсувати втрати від інфляції в майбутньому періоді.

Відповідно до Закону України «Про інвестиційну діяльність» (стаття 1), *інвестиції* – це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, у результаті яких створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект. У монографії «Інвестиції», підготовленій Нобелівським лауреатом

з економіки У. Шарпом разом з іншими американськими вченими, зазначено: «У найширшому розумінні термін *“інвестувати”* означає розлучитися з грошми сьогодні з тим, щоб отримати їхню більшу суму в майбутньому».

Класифікацію інвестицій підприємства проводимо за такими основними ознаками.

1. За об'єктами вкладення капіталу виділяються реальні і фінансові інвестиції.

- *Реальні інвестиції* (капітальні вкладення) – вкладення коштів у матеріальні і нематеріальні активи (обладнання, техніку тощо).
- *Фінансові інвестиції* – вкладення коштів у різні фінансові інструменти (депозити, цінні папери, валютні контракти тощо).

2. За характером участі в інвестуванні виділяють прямі і непрямі інвестиції.

- *Прямі інвестиції* передбачають особисту участь інвестора у виборі об'єкта для вкладення коштів.
- *Непрямі інвестиції* здійснюються через фінансових посередників [комерційні банки (депозити, що трансформуються у кредити), інвестиційні компанії і фонди].

3. За періодом інвестування вкладення поділяють:

- *на короткострокові* (до 1 року);
- *довгострокові* (понад 1 рік).

4. За формами власності інвестиції поділяють на приватні, державні, мішані й іноземні.

5. За регіональною ознакою інвестиції поділяються на вкладення:

- усередині країни;
- за кордоном.

З розвитком економіки і фінансових ринків розвивається і саме поняття інвестицій. І сьогодні під інвестиціями також, окрім інвестицій у фінансовій чи матеріальній формі, слід розуміти інвестиції у формі ноу-хау, технологій, патентів, інших нематеріальних активів, за рахунок списання боргу і т. ін.

Інвестиційна діяльність – вкладення інвестицій і здійснення практичних дій з метою одержання прибутку і (або) досягнення іншого корисного ефекту.

Інвестиційну діяльність можуть здійснювати:

- громадяни країни;
- юридичні особи країни;
- держава (органи влади та управління України, а також державні підприємства і установи);
- іноземні держави, юридичні та фізичні особи.

Інвестори можуть виступати в ролі вкладників, кредиторів, покупців. А також виконувати функції будь-якого учасника інвестиційної діяльності.

Основне, що їх всіх об'єднує, – це вкладання коштів в інвестиційні програми, проекти з метою отримання доходу або прибутку.

Об'єктами інвестиційної діяльності можуть бути будь-яке майно, у тому числі основні фонди й оборотні кошти в усіх галузях і сферах народного господарства, цінні папери, цільові грошові вклади, науково-технічна продукція, інтелектуальні цінності, інші об'єкти власності, а також майнові права.

Жодна економіка не може розвиватися без постійного потоку інвестицій. Що більше охочих вкладати кошти в розвиток бізнесу, інфраструктуру (автомобільні дороги, залізничні, аеропорти, порти тощо), освіти, то більше шансів у країни налагодити ефективне виробництво, підготувати кваліфікованих працівників, створити умови для перевезення, сортування і продажу виробленої продукції і т. д.

Для України, як для країни з економікою, що розвивається, дуже важливі зовнішні інвестиції (*від іноземних суб'єктів*), адже власних грошових ресурсів не вистачає. На жаль, під час економічної кризи інвестиційна діяльність в Україні значно знизилася. Політична і економічна ситуація (*інфляція, високий рівень безробіття, нестабільність банківської системи, високі податки ...*) є вкрай несприятливими, а це заважає приваблювати закордонних інвесторів у країну.

2. Правила інвестування

«Різниця між підприємцем та інвестором лише в тому, що інвестор ризикує своїми грошми, а підприємець – своїм часом».

Вислів чітко демонструє основну ідею, яку слід розуміти в інвестуванні, – інвестор, вкладаючи кошти, іде на ризик лише з метою збільшити вкладену суму.

Інвесторові сучасний ринок пропонує безліч можливостей, куди можна вкласти гроші. Але перед тим, як зробити перші інвестиції, інвесторові, щоб знати як правильно розпорядитися грошима, потрібно засвоїти основні правила інвестування і дотримуватися їх.

Правило 1. Вивчайте всі можливі варіанти інвестування.

Інвесторові, щоб стати досвідченим і успішним, на першому етапі потрібно вивчити основні поняття і терміни ринку інвестицій, усілякі види і варіанти інвестування. Не можна інвестувати в те, про що у вас немає чіткого розуміння. Запитуйте думки професіоналів (серед знайомих, на форумах), що мають досвід успішного вкладення грошей. Але будьте уважні, слухаючи поради, щоб не потрапити під маніпулятивний вплив. У людей, які вас консультують, можуть бути свої інтереси, і вони можуть бути не на вашу користь.

Правило 2. Не інвестуйте ОСТАННІ ГРОШІ.

Правило інвестування передбачає наявність коштів на «чорний» день. Попри те, яку суму ви готові інвестувати (нехай навіть якщо це будуть

інвестиції в нерухомість), у вас завжди повинні залишатися гроші на задоволення базових потреб (харчування, оплата комунальних послуг, охорона здоров'я навчання і т. д.) вашої родини щонайменше на кілька місяців, на випадок надзвичайних обставин – це дуже розумний крок.

Правило 3. Не інвестуйте чужі гроші.

Немає нічого гіршого, ніж бути чийось боржником, особливо коли ти – порядна людина. Інвестуючи позиковий капітал – ви ризикуєте подвійно, тому що втративши його, вам доведеться ще шукати гроші, щоб повернути борг кредиторів. Інше питання, якщо у вас є звідки повертати, але тоді навіщо вам кредитні гроші?

Правило 4. Не інвестуйте під тиском інших.

Якщо хто-небудь умовляє вас якнайшвидше вкласти гроші й обіцяє великі відсотки – ніколи не погоджуйтеся, найперше оцініть усі обставини. Інвесторові слід завжди пам'ятати: подібні обіцянки рідко обіцяють вигоду (згадайте казку «Буратіно»), і ви, напевно, позбудетеся своїх грошей. У ситуаціях, коли мало часу для обдумування всіх аспектів вкладення, навіть професіонали можуть помилитися, прийнявши неправильне рішення.

Правило 5. Не кладіть усі яйця в один кошик.

Інвестори називають це словом «диверсифікація». Вона потрібна для того, щоб не втратити всі кошти за один раз. Це можна пояснити на прикладі з депозитами, коли, приймаючи рішення куди вкласти гроші, вкладник розподіляє суму депозиту і кладе її в кілька банків. Адже ймовірність того, що всі банки відразу «луснуть», менша, ніж вірогідність того, що це зробить один.

Правило 6. Обирайте власну інвестиційну стратегію.

Найгірший план – це відсутність плану. Інвестор без стратегії – це вже не інвестор, а азартний гравець. У вас обов'язково повинен бути план дій (бажано зафіксований на папері) для будь-якої можливої ситуації. При цьому ви беззастережно повинні його дотримуватися, а коригування вносити тільки ґрунтовно все обдумавши. Зміна стратегії «на ходу» або під час прийняття інвестиційних рішень, часто викликана різними емоціями чи азартністю інвестора, може завдати значних збитків усій інвестиційній діяльності.

Правило 7. Завжди зіставляйте ризики і дохід від інвестицій.

Будь-які інвестиції пов'язані з ризиком, і що більше передбачуваний дохід, то вищий ризик. Але також і очевидний факт – зберігання грошей під подушкою – теж ризик, у зв'язку з інфляцією вони можуть знецінитися. Як пише у своїх книгах Роберт Кіосакі, «у сьогоdnішньому розумінні ризик – це перш за все бездіяльність». Водночас є така приказка – «Чекайте кращого і готуйтеся до гіршого». Так-от, розумний інвестор завжди повинен знати, скільки він може заробити і скільки при цьому втратити, щоб залишитися «на плаву».

3. Історії фінансового успіху.

Останні роки ми регулярно чуємо слово «стартап», але далеко не всі знають, що ж воно означає. Зараз стартапи – сучасний тренд, про який ще 15 років тому нічого й не чули.

Зазвичай, такі компанії створені недавно, перебувають у стадії розвитку або дослідження перспективних ринків. Нові проекти в галузях високих технологій часто називають хайтек-стартап. Слід зазначити, що хоча термін «стартап» можна застосовувати до всіх сфер діяльності, переважно поширення він отримав у сфері інформаційних технологій та інтернет-проектів.

Стартап не є маленькою копією великої компанії. Це – бізнес, який будується для подальшого продажу і ґрунтується на якійсь інновації, наприклад, заснованій на новій технології, або інновації в бізнес-процесах, або адаптуванню рішення, якого до цього не було на ринку. Часто засновники стартапу перебувають у стані високої невизначеності і сама ідея з часом може трансформувати. Наприклад, Youtube створювали як сервіс для відеознайоств, а Twitter спочатку планували як сервіс групового відправлення есемесок.

На практиці існує багато прикладів як успішних стартапів, так і просто успішних бізнесів. Деякі з них наведемо далі.

1. Інгвар Кампрад – творець шведського меблевого концерну «ІКЕА». Король диванів зробив свої 10 із хвостиком мільярдів на скромності і простоті. Будучи сімнадцяти років від роду, син фермера заснував фірму «ІКЕА», яка торгувала невідгадливими і недорогими розбірними меблями. А ідея щодо таких меблів зародилась у нього з власного досвіду, коли, придбавши диван у магазині, він просто не зміг його занести до своєї маленької студентської квартири. Сьогодні Інгварові належать 163 магазини і 33 фабрики, розкидані по всьому світу.

2. На простоті і дешевизні побудував бізнес «король роздрібної торгівлі ХХ століття» **Сем Уолтон**. Отримавши кредит на 20 тисяч доларів від тестя, Сем відкрив невеликий магазинчик. Після чого відправився за ідеями до конкурентів. Водному шопі він видивився систему самообслуговування, в іншому йому сподобалися стелажі. Перший супермаркет Уолтон побудував на околиці міста. Відтоді великі магазини у спальних районах, де податки нижчі, а земля дешевша, стали ноу-хау Сема. Коли 1992 року батько-засновник помер, оборот торговельної мережі Wall-Mart становив 50 мільярдів доларів. Зараз п'ятеро спадкоємців Уолтона входять до десятки найбагатших людей планети.

3. Найзаможніші люди Німеччини – це брати **Карл і Тео Альбрехти**, власники мережі дешевих супермаркетів Aldi. У списку світових мільярдерів вони на третьому місці. Їхній батько згубив здоров'я на шахті. Мати, щоб витягнути сім'ю з убогості, позичивши грошей у сусідів, відкрила

маленьку крамничку. Заманювати клієнтів Альбрехти почали дешевим маслом, яке продавали собі у збиток. Зате вони не витрачалися на рекламу і оформлення вітрин: товари лежали в коробках на підлозі, а народ юрбами поспішав у недорогий магазинчик. Через якихось 10 років у Альбрехтомів було 30 магазинів, ще через сім – триста, а 1962 року з'явився перший супермаркет «Albrecht Discount» (скорочено Aldi). Поступово торговельна мережа Альбрехтів обплутала всю Західну Європу і прихопила шматок США.

4. Одними з найбагатших людей Англії стали брати *Ганс і Гед Раузінгс*, власники імперії з упакування харчових продуктів. Компанію заснував їхній батько Рубенс, підгледівши, як дружина начиняє ковбасу. Це й наштотувало його на ідею: продавати напої у звичних нам сьогодні картонних коробках.

Тим не менше, у сучасних умовах бізнес можуть робити всі. Це під силу навіть підліткам, і саме в Інтернеті, тому що в ньому вони живуть і почуваються як риби у воді. Ось деякі приклади успішних проектів, запущених молодими людьми у віці від 8 до 20 років.

1. Ешлі Куоллс і *whateverlife.com*

Ешлі Куоллс із Лінкольн-Парку (штат Мічиган) 2004 року, у віці 14 років, заради розваги створила сайт *WhateverLife.com*, витративши кілька десятків доларів на хостинг і купівлю домена. Дівчина викладала у відкритий доступ створені нею теми для популярного тоді MySpace, інструкції з роботи з HTML та інші штуки, корисні тим, хто хоче якось прикрасити свою сторінку в Інтернеті, але не вміє. Метелики, іскристі сердечка, цитати про любов і самотність із пісень молодіжних кумирів і рожевий фон притягли на сайт таких же дівчаток-підлітків, а Ешлі почала заробляти на рекламі. У першому чеку, який вона отримала, значилася сума у 2 700 доларів, потім вона заробила 5 000 дол., потім – 10 000 доларів. Через три роки після запуску сайту, 2007-го, Ешлі заробила перший мільйон.

2. Девід і Катерина Кук та *myyearbook.com*

Школярі старших класів, брат і сестра Девід і Катерина (15 і 16 років), 2005 року створили (не без допомоги талановитого старшого брата) соціальний сервіс *MyYearBook.com*; 2008-го творці домовилися про партнерство з виробниками ігор *Arkadium* – і на радість користувачів соціальної мережі в ній з'явилися flash-іграшки. Пізніше ресурс обріс real-time чатами, зручними для тих, хто грає в командах. *MyYearBook*, звичайно, не переміг (та й не прагнув) Facebook та інших гігантів свого сегмента. Тим не менш, це третя за величиною соціальна мережа у Сполучених Штатах, яка заробляє на рекламі, віртуальній валюті всередині ігор і платних підписках. А 2009 року компанія заробила 20 мільйонів доларів. У листопаді 2011-го проект купила соціальна мережа «Querasa» за 100 мільйонів доларів.

3. Джульєтта Бриндак і missoandfriends.com.

Уперше Джульєтта намалювала свою героїню Міс О в 10 років. Пізніше з'ясувалося, що персонаж подобається не тільки їй, а й подругам, – і виникла ідея зробити спільноту для своїх друзів в Інтернеті. Згодом ідея переросла в сайт із віртуальними іграми, тестами, чатами і віртуальним персонажем Міс О, який на третьому місці за популярністю в категорії ресурсів для дівчаток.

Сьогодні ресурс щодня відвідує близько мільйона осіб, а в компанії працює тільки 10 людей – усі віддалено. Бізнес Miss O оцінюється в 15 мільйонів доларів.

II. МЕТОДИЧНИЙ БЛОК

Актуалізація знань, мотивація

Учитель озвучує фразу Нобелівського лауреата з економіки Вільяма Шарпа «У найширшому розумінні термін "інвестувати" означає розлучитися з грошми сьогодні з тим, щоб отримати їхню більшу суму в майбутньому».

Питання: Спробуйте подумати над тим, хто такий інвестор, у що можна інвестувати?

Щоб більш детально розібратися з поняттям «інвестиції», учитель пропонує виконати учням *завдання 1* з робочого зошита учня.

Завдання 1. Заповніть рисунок, на якому подані різні класифікації інвестицій, вставивши відповідні слова.



Завдання 2. Обговорення у групі.

Чому важливі інвестиції в економіку? Що заважає їх залученню? (Запишіть основні ідеї, що виникли в ході обговорення).

Учитель розповідає, що кожен з нас може долучитись до інвестування (покласти гроші на депозит, вкласти в якийсь бізнес-проект, розпочатий разом із друзями тощо). Але для цього слід знати про правила інвестування і не робити загальновизнаних основних помилок.

Учитель об'єднує учнів класу на чотири групи і доручає виконати завдання 3, що стосується правил інвестування.

Завдання 3. Придумайте найбільш вдалі заголовки до правил інвестування, які описані в таблиці.

Заголовок	
Правило 1.	Інвесторові, що б стати досвідченим і успішним, на першому етапі потрібно вивчити основні поняття і терміни ринку інвестицій, вивчити всілякі види і варіанти інвестування. Не можна інвестувати в те, про що у вас немає чіткого розуміння. Запитуйте думки професіоналів (серед знайомих, на форумах), що мають досвід успішного вкладення грошей. Але будьте уважні, слухаючи поради, щоб не потрапити під маніпулятивний вплив. У людей, які вас консультують, можуть бути свої інтереси, і вони можуть бути не на вашу користь.
Заголовок	
Правило 2.	Правило інвестування передбачає наявність зачатки на «чорний день». Не зважаючи на те, яку суму ви готові інвестувати (нехай навіть якщо це будуть інвестиції в нерухомість), у вас завжди повинні залишатися гроші на задоволення базових потреб (харчування, оплата комунальних послуг, охорони здоров'я, навчання і т. д.) вашої родини щонайменше на кілька місяців, на випадок надзвичайних обставин – це дуже розумний крок.
Заголовок	
Правило 3.	Немає нічого гіршого, ніж бути чиїмось боржником, особливо коли ти порядна людина. Інвестуючи позиковий капітал, ви ризикуєте подвійно, тому що втративши його, вам доведеться ще шукати гроші, щоб повернути борг кредиторів. Інше питання, якщо у вас є звідки повертати, але тоді навіщо вам кредитні гроші?
Заголовок	
Правило 4.	Якщо хто-небудь вмовляє вас якнайшвидше класти гроші і обіцяє великі відсотки – ніколи не погоджуйтеся, найперше оцініть усі обставини. Інвесторові слід завжди пам'ятати, що подібні обіцянки рідко обіцяють вигоду (згадайте казку «Буратіно»), і ви, напевно, позбудетеся своїх грошей. У ситуаціях, коли мало часу для обдумування всіх аспектів вкладення, навіть професіонали можуть помилитися, прийнявши неправильне рішення.

Заголовок	
Правило 5.	Інвестори називають це словом «диверсифікація». Вона потрібна для того, щоб не втратити всі кошти за один раз. Це можна пояснити на прикладі з депозитами, коли, приймаючи рішення куди вкласти гроші, вкладник розподіляє суму депозиту і кладе її в кілька банків. Адже ймовірність того, що всі банки відразу «луснуть», менша, ніж вірогідність того, що це зробить один.
Заголовок	
Правило 6.	Найгірший план – це відсутність плану. Інвестор без стратегії – це вже не інвестор, а азартний гравець. У вас обов’язково повинен бути план дій (бажано зафіксований на папері) для будь-якої можливої ситуації. При цьому ви беззастережно повинні його дотримуватися, а коригування вносити тільки ґрунтовно все обдумавши. Зміна стратегії «на ходу» або під час прийняття інвестиційних рішень, часто викликана різними емоціями чи азартністю інвестора, може завдати значних збитків усій інвестиційній діяльності.
Заголовок	
Правило 7.	Будь-які інвестиції пов’язані з ризиком, і що більше передбачуваний дохід, то вищий ризик. Але також і очевидний факт – зберігання грошей під подушкою – теж ризик, у зв’язку з інфляцією вони можуть знецінитися. Як пише у своїх книгах Роберт Кіосакі, «у сьогоднішньому розумінні ризик – це перш за все бездіяльність». Водночас, є така приказка: «Чекайте кращого і готуйтеся до гіршого», так-от розумний інвестор завжди повинен знати, скільки він може заробити і скільки при цьому втратити, щоб залишитися «на плаву».

РЕФЛЕКСІЯ

Як ви розумієте вислів «Інвестуй у себе»?

Учителеві варто наголосити на тому, що інвестувати можна в зовнішність, уміння і навички, здоров’я.

Матеріали до практичної роботи 4. УСТАНОВЛЕННЯ ВЛАСНИХ ФІНАНСОВИХ ЦІЛЕЙ

Ознайомтесь з історіями багатих людей та їхнього бізнесу і виберіть основні спільні риси, що стали запорукою їхнього фінансового успіху.

Учитель наголошує: що основне, що об’єднує ці всі історії успішного бізнесу, – це хороша ідея, бажання щось змінити, а також наполегливість і вміння цю ідею реалізувати.

Одними з найбагатшими людей Англії стали **брати Ганс і Гед Раузінг**, власників імперії з упакування харчових продуктів. Компанію «Тетра Лавар Групп» заснував їхній батько **Рубенс Раузінг**, підгледівши, як дружина починає ковбасу. Це й наштовхнуло його на ідею: продавати напої у звичних нам сьогодні картонних коробках.

Інгвар Кампрад – творець шведського меблевого концерну «ІКЕА». Король диванів зробив свої 10 з хвостиком мільярдів на скромності і простоті. Будучи сімнадцяти років від роду, син фермера заснував фірму «ІКЕА», яка торгувала невигадливими і недорогими розбірними меблями. А ідея щодо таких меблів зародилась у нього з власного досвіду, коли придбавши диван у магазині, він просто не зміг його занести до своєї маленької студентської квартири. Сьогодні Інгвару належать 163 магазини і 33 фабрики, розкидані по всьому світу.

Ешлі Куоллс і whateverlife.com
Ешлі Куоллс із Лінкольн-Парку (штат Мічиган) 2004 року, у віці 14 років, заради розваги створила сайт WhateverLife.com, витративши кілька десятків доларів на хостинг і купівлю домена. Дівчина викладала у відкритий доступ створені нею теми для популярного тоді MySpace, інструкції з роботи з HTML та інші штуки, корисні тим, хто хоче якось прикрасити свою сторінку в Інтернеті, але не вміє. Метелики, іскристі сердечка, цитати про любов і самотність з пісень молодіжних кумирів і рожевий фон притягли на сайт таких же дівчаток-підлітків, а Ешлі почала заробляти на рекламі. У першому чеку, який вона отримала, значилася сума у 2 700 доларів, потім вона заробила 5 000 дол., потім – 10 000 дол. Через три роки після запуску сайту, 2007-го, Ешлі заробила перший мільйон.

На простоті і дешевизні побудував бізнес «король роздрібно́ї торгівлі XX століття» **Сем Уолтон**. Отримавши кредит на 20 тисяч доларів від тестя, Сем відкрив невеликий магазинчик. Після чого відправився за ідеями до конкурентів. В одному шопі він видивився систему самообслуговування, в іншому йому сподобалися стелажі. Перший супермаркет Уолтон побудував на околиці міста. З тих пір великі магазини у спальних районах, де податки нижчі, а земля дешевша, стали ноу-хау Сема. Коли 1992 року батько-засновник помер, оборот торгової мережі **Wall-Mart** становив 50 мільярдів доларів. Зараз п'ятеро спадкоємців Уолтона входять до десятки найбагатших людей планети.

Найзаможніші люди Німеччини – це **брати Карл і Тео Альбрехти**, власники мережі дешевих супермаркетів Aldi. У списку світових мільярдерів вони на третьому місці. Їхній батько згубив здоров'я на шахті. Мати, щоб витягнути сім'ю з убогості, позичивши грошей у сусідів, відкрила маленьку крамничку. Заманювати клієнтів Альбрехти почали дешевим маслом, яке продавали собі у збиток. Зате вони не витрачалися на рекламу і оформлення вітрин: товари лежали в коробках на підлозі, а народ юрбами поспішав у недорогий магазинчик. Через якихось 10 років у Альбрехтів було 30 магазинів, а ще через сім – триста. У 1962-му з'явився перший супермаркет «Albrecht Discount» (скорочено **Aldi**).

Навчальне видання

ТКАЧЕНКО Наталія Володимирівна, ДОВГАНЬ Андрій Іванович,
ЧАСНІКОВА Олена Володимирівна, РЯБОВА Олена Борисівна,
ЛАПШКО Зоряна Ярославівна, ЗАБУГА Наталія Іванівна

ПРИКЛАДНІ ФІНАНСИ

8 клас

Навчально-методичний посібник для вчителя

*За загальною редакцією
доктора економічних наук, професора Т. С. Смовженко*

Редактор	О. П. Яремчук
Технічний редактор	І. В. Мазінг
Комп'ютерне складання	М. П. Спутай
Коректор	О. П. Яремчук
Дизайн обкладинки	Д. Ю. Іщенко

Підписано до друку 26.06.2015. Формат 60 × 84^{1/8}.
Обл.-вид. арк. 4,5. Умовн. друк. арк. 13,72. Зам. № 1345.

Державний вищий навчальний заклад «Університет банківської справи».
04070 м. Київ, вул. Андріївська, 1.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи серія ДК № 5033 від 29.12.2015.

