

Ощадливість — коли нічого не витрачається даремно; скупість — прагнення не витрачати зовсім нічого.

Мадлен де Пуїзье

Домашнє господарство належить до сфери науки про споживання.

Альфред Маршалл

Є кілька способів ділити бюджет сім'ї, і всі вони невдалі.

Роберт Бенчлі

Боже, вбережи мого сусіда від покупки речей, які мені не по кишені.

Петро Капіца

ПРИГАДАЙТЕ

1. Що таке ринкова економіка?
2. Хто є учасником економічних відносин?
3. Коли гроші втрачають сенс?

ТЕМА 4. ЕКОНОМІКА ДОМОГОСПОДАРСТВА

1. Домашнє господарство як власник і споживач

У ринковій системі надзвичайно важливе місце посідає домашнє господарство. Воно є власником більшої частини ресурсів і відіграє помітну роль в організації всього суспільного виробництва.

Домашнє господарство (домогосподарство) — економічний суб'єкт, у складі якого виділяють одного або більшу кількість індивідів, що спільно здійснюють господарську діяльність і мають спільний бюджет.

Характерними рисами домогосподарства є:

- приватна власність на економічні ресурси (трудові, грошові й деякі види земельних ресурсів);
- здатність самостійно приймати рішення;
- прагнення максимального задоволення своїх потреб. Домашні господарства використовують доходи, отримані від продажу своїх ресурсів, для придбання товарів і послуг, вироблених підприємствами.

В економіці країни домогосподарство виконує чотири основні функції:

- 1) постачальника ресурсів;
- 2) споживача товарів і послуг;
- 3) заощадника доходів;
- 4) інвестора доходів.

Важливою функцією домогосподарств є споживання. На рівень споживання та процес прийняття рішення щодо споживчого вибору впливає поведінка споживача.

Кожен споживач прагне отримати від споживання максимальну (найбільшу) корисність. Корисність — це оцінка споживачем здатності речей та послуг задовольняти його потреби. Споживач оцінює речі та послуги суб'єктивно. У демократичному суспільстві визнають і поважають право кожної людини мати свою оцінку корисності. Наприклад, цілком природно, що одна людина віддає перевагу (тобто визнає вищу корисність) новому кінофільму, друга — заняттям у спортзалі. Так само природною є і зміна вподобань людей протягом життя. Важливо, щоб, задовольняючи власні потреби та досягаючи максимальної корисності для себе, людина не шкодила іншим, не обмежувала їхнє право на задоволення потреб.

Рациональним можна вважати лише того споживача, який здатний усвідомити власні потреби та визначити корисність речей і послуг, якими він ці потреби задовольняє; зорієнтований на досягнення найбільшої корисності від усіх споживаних речей та послуг.



ЦІКАВО ЗНАТИ

Всесвітній день захисту прав споживачів

Всесвітній день захисту прав споживачів уперше відзначався 15 березня 1983 р. Він був запроваджений з ініціативи Всесвітньої організації союзів споживачів для того, щоб привернути увагу світової спільноти до найбільш актуальних питань у відстоюванні інтересів та прав споживачів. Щороку визначають тему Всесвітнього дня захисту прав споживачів, яка одночасно стає пріоритетною темою року для досягнення окресленої мети та поєднання на цьому шляху спільних зусиль союзів споживачів різних країн.

Темою Всесвітнього дня захисту прав споживачів 2015 р. було визначено зосередження уваги на правах споживачів на здорове харчування, у 2016 р. — припинення продажу м'яса та м'ясних продуктів, вирощених із використанням великої кількості антибіотиків, у 2107 р. — про споживчі права в цифрову епоху, а у 2018 р. — доброчесність цифрових ринків.

Про що свідчить той факт, що два роки поспіль тема Всесвітнього дня захисту прав споживачів пов'язана з інтернет-торгівлею та споживанням?

Суттєвим обмеженням у задоволенні потреб є дохід споживача. Кожна спожита річ або послуга мають ціну. Їхня сукупна вартість не може перевищувати доходу споживача. Тому раціональний споживач узгоджує власні потреби, оцінки корисності, переваги з наявними доходами.

Яку роль в економіці відіграє домогосподарство?

2. Права споживачів

Споживання товарів та послуг є неодмінною умовою задоволення потреб членів домогосподарств. Для того щоб ці потреби задовольнялися найбільш ефективно, необхідно знати, які права має людина як споживач. Так, у 1973 р. Консультативна Асамблея Євросоюзу прийняла Хартію захисту споживачів, у 1985 р. ООН було ухвалено, а в 1999 р. — розширено Керівні принципи ООН для захисту інтересів споживачів. Це такі права:

- право на основні (базові) товари й послуги, які забезпечують життєздатність людини: достатнє харчування, одяг, житло, санітарні умови, охорону здоров'я, освіту, житлово-комунальні послуги, водопостачання та санітарію;
- право бути захищеним від товарів і послуг неналежної якості та технологій їх виробництва, шкідливих для здоров'я або життя;
- право на повну, доступну, достовірну та своєчасну інформацію про товари й послуги, щоб робити свідомий вибір та бути захищеним проти шахрайства та введення в оману через рекламу та маркування;
- право на вільний свідомий вибір товарів і послуг, керуючись оптимальним співвідношенням ціна—якість;
- право відстоювати свої споживчі інтереси та здійснювати вплив на урядову політику;
- право на відшкодування матеріальної та моральної шкоди, завданої неякісними або небезпечними товарами й послугами, намаганнями ввести в оману;
- право на здобуття знань і навичок, які дозволяють споживачу здійснювати компетентний вибір товарів і послуг, знати свої споживчі права та нести відповідальність за свої дії;
- право жити та працювати в здоровому фізичному оточенні, що не несе загрози добробуту теперішніх і майбутніх поколінь. Прийняття ООН цих принципів сприяло остаточному вдосконаленню визначення прав споживачів і зміцненню їхніх позицій та авторитету у світовій спільноті як для країн із розвинутою економікою, так і для країн, що розвиваються. Також ці принципи втілені в Конституції України та Законі України «Про захист прав споживачів».

ПРАВА СПОЖИВАЧІВ



Поясніть, як ви розумієте зазначені права споживачів. Наведіть приклади їх реалізації.

Крім того, кожен споживач має сам докласти зусиль до того, щоб отримати якісний товар або послугу. Для цього спеціалістами було розроблено спеціальні пам'ятки споживачів, де вміщено поради, які необхідно знати кожному.

Так, у кожному магазині обов'язково мають бути:

- «Куточок споживача», де містяться пам'ятка про права й обов'язки продавця та покупця, відомості про продавця (адреса, телефон, ПІБ директора), адреса і телефони контролюючих органів;
- Закон України «Про захист прав споживачів», відповідні правила торгівлі тощо;
- «Книга відгуків і пропозицій» у доступному місці.

Продавці й касири мусять мати значки (бейджики), на яких зазначені їхні посади й імена.

Перш ніж оплачувати обраний товар або послугу, перевірте:

- відповідність названої продавцем ціни до тієї, що зазначена в ціннику чи прейскуранті;
- якщо товар штучний — чи не пошкоджена упаковка і чи справді в ній той товар, за який ви сплачуєте гроші; комплектність товару; наявність супроводжувальної документації. При цьому попросіть продавця продемонструвати, як працює товар і як ним користуватися;
- якщо товар ваговий — чи правильно працюють ваги;
- наявність необхідної інформації на упаковці та в супроводжувальній документації. Слід детально ознайомитися із цією інформацією, перш за все звернути увагу на термін придатності, гарантійні зобов'язання виробника тощо.

Під час купівлі товару (оплати послуги, роботи) простежте:

- щоб вам видали касовий чек (якщо товар тривалого зберігання, попросіть також виписати товарний чек) і щоб на чеку було відображено сплачену суму;
- щоб у паспорті виробу було точно вказано дату покупки й назву магазину-продавця.

Чому необхідно захищати права споживача?

3. Бюджет домогосподарств

Можливості споживання безпосередньо залежать від бюджету домогосподарства.

Бюджет (від фр. budget — шкіряний гаманець) — грошове вираження збалансованого розпису доходів і видатків за певний період часу.

Бюджет наповнюється з доходів членів домогосподарства, які можуть бути такими:

- заробітна плата;
- пенсія, стипендія, інша соціальна допомога;
- дохід від особистого підсобного господарства;
- дохід від підприємницької діяльності;
- дохід від інших джерел (банківські рахунки, цінні папери, рента).

ЦІКАВО ЗНАТИ

Структура витрат українських домогосподарств свідчить про те, що Україна — незаможна країна, у якій середньостатистична сім'я витрачає майже половину своїх доходів на продукти харчування. У середньому в Україні частка грошових витрат домогосподарств на продукти харчування у 2016 р. становила 47,8 % (49 % у міській місцевості, 45 % — у сільській). Для порівняння: у Японії вона дорівнює 25 %. На другому місці після витрат на продукти харчування — витрати на житло, електроенергію, газ та інші види палива. Найбідніші категорії витрачають зовсім мало на відпочинок, освіту, розваги, часто значно менше, ніж на алкогольні напої та тютюнові вироби.

Про що свідчить аналіз структури витрат домогосподарств України?

Звичайно, у багатьох випадках поняття бюджету в домогосподарстві розглядають неофіційно. Загалом це рідкість, коли хтось із родини береться складати реальний, відбитий в окремому документі план доходів і витрат. Хоча коли це справді потрібно, зручно застосовувати спеціалізовані програми або мобільні додатки.

Однією із частин бюджету домогосподарства є заощадження. Заощадження — це та частина доходу, яка не витрачена на сплату податків або купівлю благ. Домогосподарства заощаджують, щоб мати кошти в разі непередбачених обставин: хвороби, нещасного випадку або втрати роботи, виходу на пенсію, а також на майбутні витрати на освіту дітей, для фінансової захищеності тощо.



Однак просто необхідності до заощадження недостатньо. Вона має супроводжуватися можливістю заощаджувати, що залежить від розміру доходу.

Якщо дохід сім'ї дуже низький, то вона може мати від'ємні заощадження, тобто сім'я споживає більше, ніж складає її дохід. Це відбувається тоді, коли беруть позику або використовують заощадження, зроблені в роки з вищими доходами. Ідея раціонального споживання передбачає, що доходи домогосподарства не можуть бути меншими за його витрати.

І нарешті, деякі люди заощаджену частину доходу використовують для здійснення ділових операцій, наприклад, інвестують його в цінні папери, валюту, коштовності, нерухомість тощо.

Як формується бюджет домогосподарства?

ВИСНОВКИ

Домогосподарства є важливою частиною функціонування економіки країни. В економічних відносинах вони виступають одразу і власником благ, і їх споживачем. Фактично рівень купівельної спроможності домогосподарств є показником рівня заможності країни. Раціональне ведення бюджету домогосподарства дозволяє уникнути зайвих витрат, заощадити і в такий спосіб отримати ресурси для важливих покупок.

ЗАПИТАННЯ ТА ЗАВДАННЯ

1. Що таке домогосподарство?
2. Якими є економічні функції домогосподарства?
3. Як рівень споживання домогосподарств впливає на економіку?
4. Що ви знаєте про права споживачів?
5. Спробуйте скласти власний перелік порад обачного споживача.
6. Із чого складається бюджет домогосподарства?
7. Якою є функція заощаджень у бюджеті домогосподарства?
8. Як ви розумієте ідею раціонального споживання?

9. Поясніть, як ви розумієте епіграфи до теми. Чи погоджуєтеся ви з ними? Чому?
10. За допомогою пошукових систем знайдіть в Інтернеті інформацію про бюджети домогосподарств в Україні та країнах різного рівня розвитку. Порівняйте їх. Результати подайте у вигляді повідомлення або презентації.
11. Напишіть есе на тему «Яким має бути бюджет домогосподарства».

«Створюємо бізнес – план власного підприємства»

Очікувані результати діяльності учнів

- **Знання і розуміння:** *знає зміст понять: підприємницька діяльність, сталий розвиток; вільно оперує поняттями: конкуренція, бюджет, податки, прибуток, зарплата, професія; розуміє функції підприємців і держави в ринковій економіці; розуміє основні засади економічних відносин «держава – підприємець» та «держава - людина»; розуміє відмінності між потребами, бажанням і можливостями людини; розуміє необхідність та межі державного втручання в економіку.*
- **Уміння і навички:** *аналізує чинники попиту й пропозиції на ринках ресурсів і товарних ринках та їхній вплив на ринкову ціну; визначає інтереси економічних суб'єктів (підприємців, домогосподарств, держави) в різних ситуаціях ; оцінює вимоги роботодавців щодо найманих працівників за оголошеннями; визначає економічний та юридичний зміст відносин властивості.*
- **Установки і цінності:** *усвідомлює унікальну цінність підприємства для розвитку економіки, поважає економічні інтереси інших суб'єктів економічних відносин; розуміє необхідність навчання впродовж життя; знає, що запорукою успішної професійної діяльності є зважена самооцінка власних здібностей та талантів.*

Хід уроку

I. Організаційний момент уроку

Повідомлення теми та цілей уроку.

II. Мотивація навчальної діяльності

Метод «Займи позицію»

- Навіщо складати бізнес-план?

III. Хід практичного заняття

Формування поняття

Бізнес-план – це документ, що описує всі головні аспекти діяльності майбутнього підприємства, аналізує проблеми, на які воно може натрапити, а також визначає способи розв’язання цих проблем.

Правильно складений бізнес-план зрештою відповідає на питання, чи варто взагалі вкладати грошів у цю чи іншу справу, чи дасть вона прибутки, чи виправдаються витрати.

Міні-лекція «Структура бізнес-плану»

1. Титульний лист (назва підприємства або проекту), дата розроблення, термін реалізації.
2. Резюме, у якому дано найменування або підприємства, його адреса, основний розрахунковий бізнес-план; мета розроблення бізнес-плану; розробник; обсяг необхідних інвестицій і джерела їх отримання; термін окупності інвестицій; рівень рентабельності інвестицій; точка беззбитковості; оцінка потоку реальних грошей. Крім того, у резюме можуть бути наведені й інші показники ефективності проекту, що забезпечують його інвестиційну привабливість (чистий приведений дохід, запас фінансової міцності і т. ін..).
3. Концепція бізнес-плану, у якій :
 - а) обґрунтовують місію створюваного підприємства в інвестиційному проекті;
 - б) описують стан галузі та перспективи її розвитку;
 - в) описують мету та основні завдання, розв’язувані в бізнес-плані;
 - г) характеризують вид діяльності, товарів і послуг, їх інноваційність; місце і можливостей їх реалізації з урахуванням ємності ринку (сегмента ринку), співвідношення попиту та пропозиції на ньому, сучасних тенденцій у споживаючих переваг; умови збуту продукції та послуг і ризики, пов’язані зі збутом;
 - д) називають можливих інвесторів та умови інвестування проекту.Обґрунтовують організаційно-правову форму підприємства (ТОВ, ЗАТ

і ін.) і передбачуваний статутний капітал (для новостворюваного підприємства); описують оптимальні умови залучення інвестицій (з подальшою часткою у власності або на поворотній основі, або інших умовах).

4. План маркетингу, де оцінюють проектовані ринкові можливості реалізації продукції та послуг підприємства; аналізують конкурентів і обґрунтовують конкурентні переваги підприємства; описують заходи щодо просування продукції і послуг, у тому числі рекламні: обґрунтовують цінову стратегію компанії і послуг встановлення ціни на продукцію та послуги урахування планованого рівня прибутковості: конкретизують об'ємні показники реалізації товарів і послуг, їх укрупнений асортимент; складають рекламний бюджет і визначають витрати з формування інформації про ринок та конкурентів.

5. План виробництва, у якому дано виробничу програму стосовно укрупненого асортименту продукції та послуг, обчислено продуктовий баланс і визначено необхідний обсяг сировини для закупівлі, уточнено можливі ціни закупівлі і реалізації і обчислено рівень і суму валових доходів ; визначено можливих постачальників товарів, обсяги, умови поставок і розрахунків. У кінці визначено суму оборотних коштів, необхідних для функціонування підприємства з урахуванням оборотності товарно-матеріальних ресурсів.

6. План матеріально-технічного забезпечення, реалізації та виробництва необхідного обсягу товарів і послуг, де подають характеристику приміщень, включаючи площу, напрями використання, умови користування приміщеннями, оснащення обладнанням (найменування, кількість одиниць, ціна), меблями, інвентарем (за сумою, виходячи з рівня оснащення на одиницю потужності підприємства). На основі цього плану визначають потребу в інвестиційних ресурсах з урахуванням використання не тільки

основних засобів, але й оборотних(власні оборотні кошти повинні бути не менше 20% від загальної потреби в оборотних коштах).

7. Організаційний план, у якому уточнюють організаційно-правову форму управління, функціональні підрозділи. Проектування організаційної статури здійснюється з урахуванням розв'язуваних завдань, норм керованості та інших факторів (за основу під час створення нового підприємства зазвичай приймають аналогічне підприємство, яке успішно працює на цьому ринку).

8. План із праці та заробітної плати, де обґрунтовано штатний розклад на основі виробничої програми та організаційної структури, обумовлено системою мотивації і оплати праці, кваліфікаційні характеристики працівників, можливі джерела набору кадрів ті їх перепідготовки, визначено остаточну суму витрат на утримання трудових ресурсів.

9. Фінансовий план, у якому визначають поточні доходи і витрати за статтями та діяльності, прибуток (балансовий, чистий), рентабельність початкових і поточних витрат, поріг рентабельності, запас фінансової, вартість основних, оборотних коштів, їх оптимальне співвідношення.

10. Ризики, де надають їхню характеристику та можливі способи та вартість зниження ризиків або можливих втрат у разі їх виникнення.

11. Ефективність інвестиційного проекту, де уточнюють необхідний обсяг інвестицій та джерела їх отримання, термін окупності проекту, рентабельність інвестицій, таблиця погашення кредиту (якщо він необхідний).

12. Додатки, де надають розгорнуту таблицю за календарем платежів та інші розрахункові таблиці, які більш детально розкривають діяльність підприємства в майбутньому.

Робота у творчих групах

- Створити бізнес-план за алгоритмом

1. Вступ

Назва фірми.

- 1.1. Який продукт ви пропонуєте до продажу?
- 1.2. Кількість опис початку бізнесу.
- 1.3. Короткий опис початку бізнесу (чи залучені люди працювали разом раніше?)
- 1.4. Головні завдання (цілі) бізнесу.
- 1.5. Персональні завдання людей.

2. Продукт

- 2.1. Який продукт ви виробляєте?
- 2.2. Призначення продукту.
- 2.3. Чим відрізняється ваш продукт від аналогічних товарів інших виробників?
- 2.4. Ви самі виробляє продукт чи інші виробники?
- 2.5. Визначте процес виробництва.
- 2.6. Яку сировину використовуватимете і де її братимете?
- 2.7. Які дослідження ринку постачання ви вже провели?
- 2.8. Яке обладнання потрібне для виробництва, скільки коштує, де знайти потрібні кошти, де його купити?
- 2.9. Які приміщення потрібні для виробництва продукту ?
- 2.10. Яких навичок і спеціальностей вимагає виробництво?
- 2.11. Скільки працівників потрібно залучити до виробництва?
Що кожен буде робити?
- 2.12. Як ви здійснюватиме контроль за якістю?

3. Послуги (чи роздрібна торгівля)

- 3.1. Які послуги ви пропонуєте і які товари продаєте?
- 3.2. Яке обладнання вам потрібне для надання послуг (продажу товарів)?

- 3.3. Чи потрібне вам приміщення для надання послуг (продажу товарів)?
- 3.4. Скільки працівників потрібно і які вони мусять мати навички та вміння?
- 3.5. Як ви здійснюватиме контроль за якістю?

4. Персонал

- 4.1. Кожний новий працівник заповнює анкету (повідомляє про свою попередню тру

про свою попередню трудову діяльність, вказує освіту, адресу, особисті дані), підписує трудову угоду та інші документи .

5. Оригінальна структура

- 5.1. Які види робіт виконуватиме ваше підприємства (виробництво, продаж, управління)? Які специфічні завдання ви визначатимете щодо кожного виду?

5.2. Навички і вміння, яких вимагає виконання кожного виду робіт, або які є специфічними для кожного з цих видів.

- 5.3 Якого досвіду мусять набути виконавці, яке навчання вони мають пройти? (детально описати.)

5.4 Які роботи не зможуть виконувати люди, що працюватимуть у вашому бізнесі?

- 5.5 Чи можна їх цього навчити, чи потрібно винаймати персонал?

6 Менеджмент

- 6.1 Якими є щоденні завдання управління?

6.2 Як краще розподілити різні функції управління бізнесом (продаж, адміністрація, виробництво, забезпечення послуг, фінанси тощо)?

- 6.3 Які види зборів ви проводитимете? Як часто? Які питання вирішуватимете?

6.4 Чи будуть у вашому підприємстві окремі відділи? Якщо так, то як ви це організуєте?

7. Маркетинг

7.1 Яке дослідження ринку ви вже провели?

7.2 Які групи людей купують ваш продукт? Чи користуватимуться вашими послугами? Укажіть вік, стать, інтереси, соціальний статус тощо.

7.3. Який імідж своєї фірми ви хотіли б створити серед ваших клієнтів?

7.4 Як ви будете встановлювати ціну?

7.5 Який спосіб продажу оберете?

7.6 Як ви розповсюджуватимете ваш товар чи послуги ?

7.7 Які види товару після гарантійного обслуговування ви будете використовувати?

8 Юридичні аспекти бізнесу

8.1 Тип вашого підприємства.

8.2 Чи потрібні вам ліцензії, дозволи, патенти?

8.3 Якими є вимоги у вашому бізнесі щодо захисту здоров'я і безпеки праці? Як ви будете їх дотримуватися? Які вимоги передбачені у вашому бізнесі щодо страхування (соціального, банківського)?

9. Основні засоби виробництва

9.1 Які типи майна ви збираєтеся мати ? Як ви його захищатимете від крадіжок та інших обставин, що від вас не залежать?

9.2 Якими є умови орендування цього майна?

9.3 Чи потрібні вам спеціальні дозволи, пов'язані з майном (на ремонт, прибудову) ?

9.4 Чи є особливі моменти у вашій справі, пов'язані із здоров'ям і безпекою праці?

10. Фінанси

У кожному бізнес-плані має бути розділ з розрахунками очікуваних прибутків і витрат фірми. Тут вам треба визначити, якими реально будуть

ваші витрати і ваші прибутки. Намагайтеся оцінювати скептично, адже зазвичай витрати є більшими, а прибутки - меншими ніж заплановані.

10.1 Які торговельні угоди з потенційними клієнтами ви вже уклали?

10.2 Яку кількість одиниць товару (послуг) ви розраховуєте продавати щотижня?

Витрати :

10.3 Укажіть, якою буде періодичність ваших витрат.

IV. Підсумки уроку

Рефлексія. Підсумкова вправа (метод «Шкала думок»)

Кожен учень промовляє обов'язковий для всіх початок речення:

«Найпотрібніше, що я почерпнув з уроку, - це» - і завершує його особистим міркуваннями.

V. Домашнє завдання:

Опрацювати відповідний матеріал підручника та додаткові інформаційні джерела.