
Svitlana Mykolayivna ZHUKEVYCH

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Accounting in Public Sector of Economics and Services
Ternopil National Economic University
E-mail: sveta_zyke@ukr.net

Nataliia Ivanivna KARPYSHYN

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Finance named after S. I. Yuriy
Ternopil National Economic University
E-mail: nkarpyshyn@gmail.com

FINANCIAL CONSULTING FOR CITIZENS: THEORETICAL AND ORGANIZATIONAL ASPECTS OF ACTIVITY

Abstract

The development of a financial consulting for citizens and promotion of financial consulting services have a positive effect on the efficiency of managing personal finances and the welfare of citizens. The theoretical and organizational aspects of financial advising of the population and the problems of its functioning in Ukraine are analyzed in the article.

The financial consulting for citizens is the process of interaction between a consultant and a client (an individual). It is based on a particular methods or technology and involves providing fee or free information in the form of advice, conclusions and recommendations on optimization, rational using and profitable investment of personal funds.

An independent financial adviser is an important subject in the financial consulting market that provides professional advices on getting a loan, choosing an insurance or retirement plan, placing a deposit, creating a family budget or personal financial plan.

The personal financial plan is the main tool for the independent financial adviser. This is an action plan that is developed for a particular person or family to achieve the desired financial goals and includes selection of credit, investment, insurance, pension and other financial products. The preparation of the financial plan involves the development of an investment strategy and the creation of a financial protection plan.

The services of independent financial advisers are not popular within the Ukrainian citizens because of their low purchasing power, high level of distrust regarding the professionalism of independent financial advisers and the quality of consulting services and the lack of awareness of the benefits of financial counseling.

Keywords: *consultancy; financial consulting for citizens; independent (personal) financial adviser; personal financial plan; investment strategy.*

JEL classification: O016, L840

Вступ

Фінансове консультування населення є однією з важливих і перспективних сфер економічної діяльності суспільства, розвиток якої позитивно впливає на добробут громадян та держави загалом. В Україні функціонує чимало компаній і підприємців, які займаються фінансовим консультуванням з питань оподаткування, бухгалтерського обліку, аудиту, страхування, кредитування тощо, однак здебільшого клієнтами їхніх консультаційних послуг є юридичні особи, а фізичні особи – громадяни – майже не користуються послугами такого характеру і управляють особистими коштами самостійно. Більшість населення довіряє лише особистим знанням і навичкам, а нерідко – і суспільним стереотипам, здійснюючи планування та інвестування власних коштів, що нерідко призводить до їх неекономного, неефективного використання, а інколи й до втрат. Тому існує необхідність з'ясування причин нерозвиненості в Україні такого бізнесу, як фінансове консультування населення, який достатньо популярний в економічно розвинених країнах і доводить ефективність діяльності незалежного фінансового консультанта у сфері особистих фінансів. Крім цього, актуальним є дослідження концептуальних основ фінансового консультування населення, оскільки в сучасній вітчизняній науковій літературі на це питання звертають надзвичайно мало уваги, а в правовому полі існує достатня кількість «білих плям».

Дослідженням проблематики консультування займаються зарубіжні і вітчизняні науковці: серед зарубіжних слід назвати праці Блока П., Бейча Е., Блюмина А., Васильєва Г., Деева Є., Коупа М.,

Майстера Д., а серед вітчизняних – Верби В., Коростельова В., Хміля Ф., Чернова Ю. Однак дослідження вчених здебільшого сфокусовані на питаннях теорії та організації консультативної діяльності, вивченні методології процесу консультування та засад функціонування ринку консультативних послуг. Особливо увагу на інститут незалежних фінансових консультантів зосереджено у працях Т. Кізіми, Д. Радзішевської, які присвячені проблематиці фінансової грамотності населення і опосередковано стосуються питань концептуалізації фінансового консультування населення.

Мета статті

Метою статті є обґрунтування концептуальних аспектів процесу фінансового консультування населення: його змісту, організації та інструментарію і дослідження проблем функціонування інституту особистих фінансових консультантів в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження

економічній літературі найбільш універсальним можна вважати визначення, за яким поняття «консультування» трактується як узгоджений процес передачі необхідних і затребуваних знань (інформації) в певній предметній області від консультанта клієнту (фізичній або юридичній особі) з метою вирішення завдань клієнта (економічних, фінансових, соціальних, юридично-правових, організаційних, виробничих, технічних, технологічних і ін.) [1]. Продуктом консультування є особливі знання – інформація, яка купується клієнтом і є достатньо складною, оскільки потребує знань не лише в одній предметній області, а в кількох одразу. Наприклад, складання особистого фінансового плану для клієнта вимагає від консультанта знань у сфері фінансового і господарського права, інформаційного консалтингу, страхування, банківських послуг, фондового ринку, ринку нерухомості, основ психології і соціології тощо.

Фінансове консультування (фінансовий консалтинг) – це процес взаємодії консультанта і клієнта, який ґрунтується на певній методиці або технології і передбачає передачу інформації щодо часткового або комплексного вирішення фінансових проблем клієнта. Фінансове консультування населення передбачає надання консультативних послуг щодо оптимізації фінансових ресурсів громадян, їх раціонального використання і прибуткового інвестування.

Надання консультативної послуги передбачає затвердження угоди (договору). Угода, договір (контракт) – це документ, що юридично регулює взаємини сторін під час виконання консультативного завдання та містить перелік обов'язків і функцій консультанта і клієнта. Згідно з договором про надання консультативних послуг одна сторона (фахівець) зобов'язується надати іншій стороні (замовнику) інформацію у вигляді порад, рекомендацій або висновків у матеріальній формі, доступній для об'єктивного сприйняття, з питань, визначених замовником, у різноманітних сферах діяльності, а замовник зобов'язується оплатити консультативну послугу, якщо інше не визначено договором [2, с. 92]. Істотними умовами угоди (договору) є: предмет договору, тобто сама консультативна послуга; форма договору – письмова чи будь-яка інша доступна для сприйняття форма (усна, електронна тощо); строк договору; ціна консультативних послуг.

Найпоширенішими методами ціноутворення консультативної послуги є: фіксована (паушальна оплата), яка не залежить від змін у бюджеті клієнта і часу консультування; погодинна оплата роботи консультантів, яка розраховується на основі вартості одиниці робочого часу консультанта та тривалості часу консультування; оплата послуг за результатами консультування, яка розраховується як частка від отриманих фінансових результатів.

Консультативний процес, як правило, містить п'ять етапів (табл. 1):

Фінансові консультативні послуги надаються консультантами (фізичними особами-підприємцями) та консультативними (консалтинговими) фірмами. Консультативні фірми за розміром та асортиментом послуг поділяють на [3, с. 19]:

- великі багатофункціональні консалтингові фірми (транснаціональні консалтингові фірми чисельністю від 100 до 1000 чоловік), які вирішують проблеми будь-якої складності з повним набором управлінських послуг;
- аудиторсько-бухгалтерські фірми, які, як правило, не обмежуються лише аудиторськими і бухгалтерськими видами робіт, а й пропонують послуги у сфері управління кадрами, професійної підготовки тощо;
- дрібні консалтингові фірми, що спеціалізуються в одній або кількох галузях промисловості або сфері послуг. Найчастіше вони займаються загальним управлінським консультуванням дрібних і середніх фірм;
- консультативні фірми, що спеціалізуються на інженерно-технічних послугах. Їх співробітниками є спеціалісти в галузі телекомунікацій, програмного забезпечення, економетрії;
- консультативні підрозділи в державних і місцевих установах. Ці служби можуть залучати викладачів та інструкторів з практичним досвідом, низку інститутів і центрів для вивчення проблем управління та підвищення ефективності їх діяльності

Таблиця 1. Етапи консультаційного процесу*

Етапи	Характеристика
1 етап. <i>Підготовка та укладання угоди.</i>	Початкова фаза, на якій консультант і клієнт зустрічаються, обговорюють і визначають проблему та домовляються про обсяг завдання та методи його виконання. Результати перших контактів, обговорень, досліджень і досвіду планування зазначаються в угоді, підписання якої можна вважати завершенням цієї початкової стадії.
2 етап. <i>Діагноз проблеми клієнта</i>	Перша операційна фаза, метою якої є детальне вивчення проблеми клієнта, виявлення факторів впливу, вивчення аспектів взаємозв'язку між проблемою, загальними цілями і результатами діяльності клієнта та з'ясування, наскільки клієнт здатний здійснити запропоновані зміни. Для такого аналізу консультанту потрібна значна кількість фактів, які дозволять вивчати процеси, відносини, причини і взаємозв'язки, сигналізувати про потенційні можливості, полегшувати шляхи їх використання.
3 етап. <i>Розробка плану вирішення проблеми</i>	Етап пошуку ідей для можливих рішень діагностованої проблеми, розробки та оцінки альтернативних варіантів рішень, надання клієнту пропозицій щодо здійснення змін.
4 етап. <i>Упровадження необхідних змін</i>	Етап кульмінації спільних зусиль консультанта і клієнта. З точки зору клієнта, впровадити зміни – основна мета консультаційного завдання. Обидві сторони повинні представити свої аргументи за і проти такої участі і розглянути альтернативні рішення.
5 етап. <i>Завершення консультування</i>	Кінцевий етап процесу консультування. Кожне завдання або проект повинні бути доведені до кінця. Коли мета досягнута і допомога консультанта більш не потрібна, завершальний етап охоплює два однаково важливих аспекти консультаційного процесу: роботу, для якої був запрошений консультант, і взаємовідносини між консультантом і клієнтом.

Складено автором на основі [3].

Індивідуальними фінансовими консультантами можуть бути універсали, які мають широкий досвід у різних галузях, або фахівці, що працюють у вузькій галузі. Їх перевага – це високо індивідуалізований гнучкий підхід, який складніше застосовувати у великій консультаційній фірмі. Більшість з них консультують дрібні підприємства, але іноді і великі організації звертаються до них з приводу вирішення невеликих завдань у певній функціональній області або з конкретного предмета.

Роль індивідуальних (особистих; незалежних) фінансових консультантів у фінансовому консультуванні населення є надзвичайно важливою. Особистий фінансовий консультант чи консультант сфері особистих фінансів або незалежний фінансовий консультант (англ. independent financial adviser, wealth manager, financial planner) – професія, яка прийшла з Заходу, де цей напрямок розвивається вже більше 200 років. Батьківщиною професії вважають Великобританію, з того часу, коли в 1916 р. там вперше з'явився Інститут фінансових аналітиків [4]. За кордоном понад 40 % усіх фінансових угод фізичних осіб укладається через незалежних фінансових консультантів. Середньомісячна заробітна плата фінансового експерта – 122 тис. амер. дол. [5]. Сьогодні в країнах ЄС діяльність особистих фінансових консультантів підлягає строгій законодавчій регламентації, контролю, ліцензуванню і страхуванню відповідальності.

Особистий фінансовий консультант – це фахівець з інвестування, який знає, як зберегти і примножити кошти окремої особи чи сім'ї. Його основними завданнями є оцінка фінансового стану і ресурсів свого клієнта, розробка інвестиційної стратегії та фінансового плану, робота з банками, брокерськими та страховими компаніями, допомога у прийнятті фінансових рішень у сфері управління особистими фінансами.

Важливою умовою ефективності діяльності особистого фінансового консультанта є незалежність, тобто консультант не повинен бути зацікавленим у продажі фінансової послуги конкретного банку, страхової чи інвестиційної компанії, а має працювати самостійно, представляти насамперед інтереси клієнта, одночасно успішно співпрацюючи з кількома страховими компаніями, банками, пайовими та пенсійними фондами.

Професія фінансового консультанта вимагає постійного навчання. З одного боку, консультування – це мистецтво роботи з клієнтом, мистецтво побачити проблему, яку не бачить клієнт, мистецтво знаходити потрібну інформацію, правильно інтерпретувати результати проведеного аналізу, залишатися незалежним експертом, а з іншого боку, консультування – це наука і постійне навчання. Так при визначенні проблеми консультант має спиратися на глибокі спеціальні знання і вміння мислити

логічно; щоб знайти потрібну інформацію – має володіти широким колом знань в області, в якій він спеціалізується; щоб правильно інтерпретувати результати аналізу – володіти значним арсеналом аналітичних методів і технологій.

Консультанти користуються певним *інструментарієм консультування* – комплексом методичних підходів і способів роботи з інформацією, яка характеризує клієнта загалом і конкретну ситуацію. Основним інструментом у роботі особистого фінансового консультанта є фінансовий план – індивідуально розроблений для конкретної людини або сім'ї план дій для досягнення бажаних фінансових цілей (одержання пасивного доходу, купівлі житла, машини і т. д.), який містить підбір кредитних, інвестиційних, страхових, пенсійних та інших фінансових продуктів.

Можна виокремити три основних етапи складання особистого фінансового плану:

I етап – формулювання цілей і збір інформації;

етап – оцінка фінансового стану клієнта і обговорення потенційних ризиків;

III етап – складання фінансового плану для досягнення поставлених цілей.

На першому етапі складання особистого фінансового плану клієнт повинен заповнити анкету, із зазначенням своїх доходів, витрат, активів, пасивів та визначенням фінансових цілей. Цілі можуть бути різними: отримання пасивного доходу, формування заощаджень, купівля нерухомості, чи автомобіля, відкриття власного бізнесу, переїзд в іншу країну, пенсійні накопичення, інше. Завданням фінансового консультанта на цьому етапі є коригування цілей відповідно до фінансових можливостей клієнта і їх детальна конкретизація у фінансовому плані.

Додатково на цьому етапі клієнт проходить тестування для визначення його відношення до інвестиційного ризику і подальшого вибору стратегії інвестування. Завданням фінансового консультанта є визначення прийняттого рівня ризику для клієнта та кількості часу, яку клієнт може присвятити інвестуванню.

На другому етапі складання фінансового плану фінансовий консультант оформляє і аналізує звіти про доходи і витрати та про активи і пасиви клієнта. Фінансовий консультант повинен провести професійний аналіз бюджету клієнта, виявити можливості скорочення витрат і резерви зростання доходів та підготувати фундамент для подальшого інвестування. Також на цьому етапі визначається стратегія інвестування, розробка якої передбачає визначення структури активів за різним ступенем ризику. У цьому випадку всі активи, в які передбачається інвестування, розподіляють на 3 групи: консервативні, помірні та агресивні.

Під консервативними активами розуміються інвестиції, які мають гарантії збереження капіталу і невисоку доходність. По цій групі інвестицій капітал, як правило, повільно, але постійно росте. Доходність по цих інвестиціях коливається в межах 3-5 %. При консервативному інвестуванні кошти вкладаються у фінансові інструменти з рейтингом не нижче А (беруться до уваги рейтинги державних облігацій, банків, рейтинги надійності страхових компаній тощо). Важливою гарантією збереження інвестицій є також рейтинг країни, де планується купівля активів. Консервативне інвестування передбачає гарантії збереження капіталу. Наприклад, якщо обираються для інвестування цінні папери, то це державні облігації з різним строком погашення або акції «голубих фішок». Отже, до групи консервативних активів відносять: облігації емітентів з рейтингом не нижче А; страхові компанії і пенсійні фонди; інвестиційні компанії і банки, які інвестують кошти клієнтів у консервативні інструменти; інші компанії, які інвестують у консервативні інструменти.

Помірні активи – це активи, які можуть дати більш високий дохід у довгостроковому періоді, але інколи можуть падати в ціні. Інвестиції в ці активи не мають гарантій ні по доходності, ні по збереженню капіталу. Доходність у довгостроковому періоді може коливатись в межах 12-20 %. Однак фінансові консультанти радять планувати цей показник у межах 10 %. До помірних активів відносять: пайові фонди; акції великих компаній; консервативні хедж-фонди; інвестиційні фонди і банки, які розміщують кошти клієнтів в акції великих компаній і облігації.

Агресивні активи – активи, коливання ціни на які можуть бути значним як у бік збільшення, так і бік зменшення. Ці активи можуть дати дохід 100 % і водночас втрати 50 %. Наприклад, при агресивному інвестуванні вкладаються кошти в акції компаній другого ешелону (малих перспективних компаній). Найкраще це здійснювати через зарубіжних брокерів, однак вибирати інструменти країн, що розвиваються (Китай, Індія). Суперагресивне інвестування – це валютний ринок, який можна вважати грою. Позику знайомому теж можна вважати агресивним активом. Доходність у цьому виді активів від 20 % і до непередбачуваних. Консультанти рекомендують планувати агресивні активи в межах від 10 до 20 %. Агресивними активами є: хедж-фонди; довірче управління; акції малих і середніх компаній; похідні цінних паперів; валютний ринок.

Оптимальною є та структура активів, яка дозволяє захистити особистий капітал від різних інвестиційних ризиків. Для прикладу, за стратегією інвестування, яку радять використовувати фінансові консультанти-практики, активи розподіляються так: консервативні – 50 %; помірні – 30 %; агресивні – 20 % [6].

На формування стратегії інвестування суттєво впливає вік клієнта. Адже, що молодша людина, то більшу кількість ризикових активів можна їй порекомендувати при інвестуванні особистого капіталу, оскільки є більше часу для коригування і виправлення помилок. Неформальна формула, якою керуються фінансові консультанти, – % консервативних активів дорівнює віку клієнта.

Основною складовою особистого фінансового плану є план фінансового захисту. Фінансовий консультант повинен знати, наскільки надійно клієнт і його близькі фінансово захищені. Йому потрібно чітко зафіксувати наявність у клієнта пенсійних накопичень, резервного капіталу і кількість осіб, які фінансово залежать від клієнта. Він має передбачити фінансовий захист сім'ї клієнта у випадку непередбачуваних обставин, які можуть виникати впродовж його життя: хвороби, інвалідності, смерті та ін.

План фінансового захисту містить три основні позиції:

- створення пенсійних накопичень;
 - страхування життя;
 - створення ліквідного резервного фонду або «подушки безпеки». Подушка безпеки – це фінансова стабільність клієнта, його резервний фонд, який може знадобитися у випадку втрати роботи клієнтом чи інших непередбачуваних обставин, які призводять до зменшення доходу.
- Рекомендується створювати резерв у розмірі 6 щомісячних витрат сім'ї. Хоча, на думку вітчизняних науковців Т. Кізими і В. Куцяка, сума резерву має залежати від віку та сімейного статусу особи і набувати різних значень для сімейної людини; для підприємця, для особи віком від 20 до 30 років; для особи віком від 30 до 40 років; для особи віком від 40 до 60 років і у віці від 60 років. Головними вимогами до резерву є швидка ліквідність коштів і доступність у разі необхідності (готівка, банківські депозити) [7, с. 67].

На завершальному етапі складання фінансового плану фінансовий консультант розробляє покрокову стратегію досягнення фінансових цілей клієнта з максимальним використанням наявних у нього фінансових ресурсів, тобто план. Чітке дотримання порад фінансового консультанта і реалізація професійного фінансового плану – це одна із важливих умов покращення фінансового стану та досягнення високого рівня благополуччя як окремої особи, так і сім'ї загалом.

Україні вже тривалий період часу функціонують консалтингові фірми і незалежні фінансові консультанти, однак попит населення на їхні послуги є доволі низьким. Основними причинами цього є: складна макроекономічна ситуація і низька платоспроможність клієнтів; високий рівень недовіри до незалежних фінансових експертів і низька культура взаємовідносин; невисокий рівень фінансової грамотності населення і нерозуміння корисності фінансових консультаційних послуг.

Як наслідок, діяльність фінансових консультантів в Україні в основному є вузькоспеціалізованою, коли консультант працює лише в одному напрямку (страхування чи банківського обслуговування) і переважно залежною, оскільки більшість консультантів отримує заробітну плату від банку чи страхової компанії, а отже, насамперед лобіює інтереси своїх роботодавців, не клієнта. Також досі не вирішеним є питання ліцензування і сертифікації консультаційної діяльності, що не сприяє високій якості консультаційних послуг.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Фінансове консультування населення – це процес взаємодії консультанта і клієнта – фізичної особи, який ґрунтується на певній методиці або технології та передбачає надання інформації на платній або безоплатній основі у формі порад, висновків та рекомендацій з питань оптимізації, раціонального використання та прибуткового інвестування особистих коштів.

Головним суб'єктом, який захищає фінансові інтереси і допомагає зберегти та примножити кошти окремої особи чи сім'ї, є незалежний фінансовий консультант. Основними перевагами для населення в одержанні послуг незалежного фінансового консультанта є: 1) можливість отримати індивідуальний підхід та побудувати довірливі і довготривалі взаємовідносини (як показує зарубіжний досвід, фінансовий консультант, як і сімейний лікар, може супроводжувати родину впродовж життя); 2) незалежність консультанта від фінансових установ і зосередження на захисті фінансових інтересів клієнта, що допомагає покращити матеріальний стан і добробут.

Діяльність фінансового консультанта передбачає дотримання важливих процедур – етапів консультаційного процесу та складання професійного фінансового плану для клієнта із розробкою стратегії інвестування та плану фінансового захисту.

сучасних умовах серед широкого вибору пропозицій на ринку фінансових послуг в Україні громадянам складно обрати ті, які допоможуть їм зберегти і примножити особистий капітал. Брак коштів, часу, знань, довіри і фінансової культури в населення – усе це заважає грамотно управляти особистими коштами. Унаслідок цього населення невміло розпоряджається фінансовими ресурсами, зберігає заощадження вдома, використовує лише банківські депозити як засіб для накопичення і інвестування своїх коштів, одержує невигідні кредити, а отже, бідніє ще більше. Тому популяризація професії незалежного фінансового консультанта, забезпечення якості його послуг шляхом ліцензування

сертифікації такого виду консультаційної діяльності мають стати пріоритетним напрямком розвитку держави і бізнесу.

Список літератури

- Блюмин, А. М. Информационный консалтинг: теория и практика консультирования: учебник для бакалавров [Электронный ресурс] / А. М. Блюмин. – М.: Дашков и К°, 2013. – 364 с. – Режим доступа: https://studme.org/14170120/menedzhment/harakteristika_ponyatiy_konsultirovanie_konsultatsionnye_uslugi.
- Тур, О. Істотні умови договору про надання консультаційних послуг / О. Тур // Цивілістика, господарське право та процес. – 2015.- № 5 (3). – С. 91-95.
- Верба, В. А Організація консалтингової діяльності: навч. посібник. [В. А. Верба, Т. І. Решетняк]. – К.: КНЕУ, 2000. – 228 с.
- Финансовый советник на миллион [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.infinplan.ru/system/files/u772/book_nfs_1.pdf.
- Кізима, Т. О. Незалежне фінансове консультування фізичних осіб: зарубіжний досвід та перспективи розвитку в Україні / Т. О. Кізима / Методологічні проблеми фінансової теорії і практики в умовах проведення системних реформ: Загальноунівер. наук. конф. проф.викл. складу, 10 квіт. 2013 р., м. Тернопіль. – Тернопіль: Вектор, 2013. – С. 49-52.
- Савенок, В. С. Как составить личный финансовый план. Путь к финансовой независимости / В. С. Савенок. – СПб.: Питер, 2006. – 160 с.
- Кізима, Т. Незалежне фінансове консультування фізичних осіб: зарубіжний досвід та перспективи розвитку в Україні / Т. Кізима, В. Куцяк // Світ фінансів. – 2015. – № 3. – С. 62-70.

References

- Blyumin, A. M. (2013). *Informatsionnyy konsalting: teoriya i praktika konsultirovaniya* [Information consulting: theory and practice of counseling]. Retrieved from: https://studme.org/14170120/menedzhment/harakteristika_ponyatiy_konsultirovanie_konsultatsionnye_uslugi [in Russian].
- Tur, O. (2015). *Istotni umovy dohovoru pro nadannia konsultatsiinykh posluh. Tsyvilistyka, hospodarske pravo ta protses – Civil law, public law, process*, 5(3), 91-95 [in Ukrainian].
- Verba, V. A., Reshetniak, T. I. (2000). *Orhanizatsiia konsaltnyhovoi diialnosti*. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
- Finansovyyi sovetnik na million*. (n.d.). Retrieved from: http://www.infinplan.ru/nfs_main [in Russian].
- Kizyma, T. (n.d.). *Nezalezhne finansove konsul'tuvannya fizychnykh osib: zarubizhnyy dosvid ta perspektyvy rozvytku v Ukrayini. Metodolohichni problemy finansovoyi teoriyi i praktyky v umovakh provedennya systemnykh reform vidnosyn: proceedings of the Scientific and Practical Conference. Ternopil': Vektor*, 49-52 [in Ukrainian].
- Savenok, V. S. (2006). *Kak sostavit lichnyiy finansovyy plan. Put k finansovoy nezavisimosti*. SP.: Piter [in Russian].
- Kizyma, T., Kutsyak, V. (2015). *Nezalezhne finansove konsul'tuvannya fizychnykh osib: zarubizhnyy dosvid ta perspektyvy rozvytku v Ukrayini. Svit finansiv – World of finance*, 3, 62-70 [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 05.06.2017 р.
