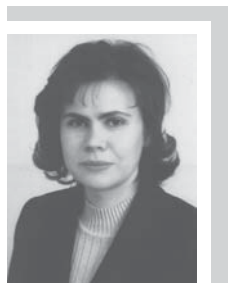


Т. О. ЄФРЕМЕНКО,
канд. екон. наук

TETYANA EFREMENKO,
Ph.D. in Economics



ФІНАНСОВА ПОВЕДІНКА НАСЕЛЕННЯ В СОЦІОЛОГІЧНОМУ ВИМІРІ

Економічна поведінка виступає предметом дослідження різних соціальних наук, серед яких безумовний пріоритет належить економічній соціології. Саме вона найбільш всебічно й комплексно аналізує цей складний багаторівневий і багатоаспектний соціально-економічний феномен. Серед різних видів економічної поведінки згідно із її горизонтальною (предметною) типологізацією особливе місце займає фінансова поведінка – поведінка населення на фінансовому ринку, яка пов'язана з перерозподілом та інвестуванням грошових ресурсів. Вивчення цього нового змістовного виду економічної поведінки в умовах становлення ринкових відносин з позицій економічної соціології не тільки збагачує теорію економічної поведінки, соціологію ринку і, зокрема, фінансового ринку, а й дозволяє, виявляючи певні тенденції і закономірності у фінансовій поведінці населення, передбачати можливі зміни і впливати на неї, формувати бажану модель цієї поведінки.

Провідні теоретичні підходи до аналізу фінансової поведінки населення були закладені ще Дж. Кейнсом і Й. Шумпетером. Поступово у західній соціології сформувався цілий самостійний напрям фіскальної соціології, що вивчає різноманітні проблеми податкової і фінансової сис-

тем. Серед сучасних дослідників фінансової поведінки людей найбільш відоме ім'я американського економіста, лауреата Нобелівської премії (отриманої у 1985 р. саме за аналіз поведінки людей стосовно заощаджень) Ф. Модільяні. У пострадянському науковому світі проблемами фінансової поведінки здебільшого займаються російські вчені: О. Бояркіна, В. Верховін, М. Красильникова, А. Розмаїнський, В. Радаєв, А. Сімаков. Що стосується доволі обмеженого кола наукової літератури, виданої в Україні з цих питань, слід відмітити статтю В. Андрущенка "Соціологічний та антропологічний методи західної фінансової науки" [1], в якій, по суті, вперше акцентується необхідність соціологічного осмислення проблем фінансового ринку. Деякі теоретичні аспекти цих проблем намагалася розкрити у своїй попередній статті автор цієї роботи [2].

Метою даної статті є, з одного боку, продовження осмислення специфіки й різноманітних форм фінансової поведінки як особливого різновиду соціально-економічної поведінки в цілому, а, з іншого, – узагальнення й аналіз результатів масових соціологічних досліджень фінансової поведінки населення України, безпосередню участь в яких брала автор цієї роботи.

Сама потреба в формуванні у населення інституціональної фінансової поведінки з'явилася відносно недавно, в міру того, як розвивалися нові економічні інститути: різноманітні форми власності, грошово-кредитний ринок, валютний ринок, ринок цінних паперів тощо. Якщо раніше фінансова поведінка населення, окрім фінансових взаємостосунків з державою, була обмежена в основному рамками фінансово-ощадної, а точніше, накопичувальної поведінки (за винятком нелегітимних форм участі у валютних операціях або "інвестиційній" діяльності в тішовій сфері окремих фізичних осіб), то створення нового інституціонального середовища відкрило потенційні і легальні можливості найрізноманітнішим формам фінансової поведінки.

З точки зору соціально-економічної адаптації до нових умов господарювання (а значить, і до нових можливостей) фінансова поведінка варіюється від пасивно-протестних форм (виникнення й широке застосування небаченого в економічно розвинених країнах платіжного інструменту – неплатежів), активно-традиційних (зберігання заощаджень в ощадному банку; використання банківських послуг з перерахування пенсій, допомог, оплати комунальних послуг) і пасивно-традиційних видів фінансової поведінки (прагнення, особливо представників стратегії виживання, де тільки можливо, ухилитися від фінансових відносин, не пристосовуватися до вимог ринку, а уникати їх впливу: натуралізація домашньої економіки, підвищення ролі родинної та приятельської взаємодопомоги) до різних форм вимушено-адаптивної (користування послугами комерційних банків з перерахування заробітної платні, пенсій; участь у горезвісній сертифікатній приватизації) та добровільно-адаптивної фінансової поведінки (користування новими банківськими послугами, наприклад, плас-

тиковими картками; участь у купівлі-продажу валюти, цінних паперів; інвестування окремих проєктів). Розподіл цих форм і видів фінансової поведінки має надто нерівномірний характер серед різних груп населення і залежить, перш за все, від їх матеріального й соціального статусу, стартових умов і доступу до адміністративних ресурсів.

Специфіка фінансової поведінки зумовлена не тільки особливостями фінансового ринку, а й характером самого об'єкта цієї поведінки, тобто активами, що використовуються для досягнення максимальної вигоди, – наявними грошовими ресурсами. Катастрофічне зниження рівня життя і зубожіння більшої частини населення об'єктивно позбавляють широкі його верстви самої можливості активної фінансової поведінки. В умовах, коли середньомісячна заробітна плата зайнятої частини населення в Україні нижче від офіційно встановленого прожиткового мінімуму, говорити про будь-які моделі й стратегії фінансової поведінки, крім однієї – стратегії виживання, не доводиться. Більшість населення втратила в результаті проведених економічних реформ накопичені в минулому грошові заощадження, а сьогодні внаслідок дуже низьких поточних грошових доходів (які часто не перебивають навіть необхідних потреб соціального відтворення) не має можливості здійснювати будь-які заощадження⁶. Результати масових соціологічних опитувань не дозволяють відстежувати тенденції дійсно нових форм фінансової поведінки і наявність, не кажучи вже про розміри, реальних заощаджень у вкрай малочисельної групи високозабезпечених і багатих людей. Останні, практично, не потрапляють при упорядкуванні вибірки для масового опитування до числа респондентів і можуть стати об'єктом аналізу лише при проведенні спеціальних фокусованих досліджень.

На жаль, комплексні соціологічні дослідження фінансової поведінки населення в Україні не проводилися. Найбільш повно ці питання були охоплені лише в одному дослідженні, проведеному у 2002 р. в Донецькій області (N=1140). Результати опитування працівників Донецького регіону підтвердили той факт, що у більшості респондентів відсутні будь-які заощадження (85,7%) й цінні папери (73,8%). Населення практично не використовує “ринкові” форми фінансової поведінки. Респонденти віддають перевагу зберіганню заощаджень у “твердій” іноземній валюті (60,0%) і готівці (23,3%). В державному банку мають намір зберегти свої заощадження 9,2% опитаних, у недержавних комерційних банках – 4,3%*. Тільки 2,3% віддають перевагу зберіганню в цінних паперах (акціях, облігаціях тощо), 1,1% – у нерухомості. Головні цільові мотиви заощаджень – страхування від непередбачених ситуацій (29,9%), лікування (29,3%) та освіта (25,4%). Хоча більша частина респондентів (67,7%) вважає, що зараз поганий час для того, щоб робити заощадження, 26,0% збирається здійснювати накопичення у найближчий час.

На наявність заощаджень, їх цілі та форми зберігання впливають соціально-статусні характеристики респондентів. Так, серед найманих працівників удвічі нижча питома вага тих, хто має будь-які заощадження, порівняно з групою власників (відповідно, 8,8 та 17,2%). Саме серед найманих працівників більша ча-

стка тих, хто не має ніяких збережень (87,2%). Серед власників таких 77,2%. Звичайно, існує пряма залежність між матеріальним станом респондентів і наявністю в них заощаджень. Серед “бідних” у вісім разів менше тих, хто, порівняно із середньозабезпеченими респондентами, має заощадження. 94,0% “бідних” заощаджень не мають. Серед опитаних середнього достатку їх не мають 71,9%. На відміну від гендерного чинника, який не впливає на наявність заощаджень, дослідження виявило певний вплив на нього чинника освіти і особливо – віку. Серед осіб з вищою освітою дещо вища питома вага тих, хто має які-небудь збереження, і, відповідно, менша частка тих, хто їх не має зовсім. Чим старша вікова група респондентів, тим менше серед них осіб, що мають заощадження. Наприклад, у групі молодих людей 18–29 років 14,6% мають збереження, а серед осіб старшого віку (50–54 роки) таких лише 6,3%. За ознакою соціально-професійного статусу найгірше становище серед інженерно-технічних працівників (ІТР), дещо краще – серед кваліфікованих робітників і керівників. Частка осіб, що мають заощадження, склала серед них, відповідно, 8,2, 11,0 та 13,0%. Це може бути пов'язано з більшою прив'язкою саме категорії ІТР до невисокої заробітної платні працівників бюджетної сфери та відсутністю у них, як правило, альтернативних джерел доходів.

Стосовно цінних паперів ситуація дещо інша. Як і на наявність заощаджень, на наявність у респондентів цінних паперів суттєвий вплив має, перш за все, їх матеріальне становище. Існує також залежність від соціально-економічного статусу. Осіб, що мають акції та інші цінні папери серед власників, у чотири рази більше, ніж серед найманих працівників (61,4 та 15,3% відповідно). Віковий чинник на цю позицію не впли-

* За даними моніторингового дослідження, проведеного ІС НАНУ у 2003 р., 88,1% респондентів не має можливості робити заощадження, таку можливість мають лише 3,6% опитаних.

* Результати вищезгаданого всеукраїнського опитування 2003 р. виявило майже аналогічну картину: 9,7% респондентів віддають перевагу зберіганню грошей у державному українському банку, 2,2% – у недержавних комерційних банках України. У закордонно-

ває. Впливають освіта, стать і соціально-професійний статус. Серед респондентів із вищою освітою 28,1% мають акції та інші цінні папери, 70,8% – не мають. У групі опитаних, що мають середню освіту, таких, відповідно, 16,8 та 80,5%. Серед різних соціально-професійних груп найбільша питома вага осіб, що володіють акціями, як і передбачалося, – серед керівників середньої і вищої ланок (28,0%). Більше власників цінних паперів виявлено серед жінок. Слід, однак, відмітити, що для більшості людей внаслідок нерозвиненості фондового ринку та практично “нульової” участі у ньому населення мова йде про володіння, як правило, акціями, що були отримані під час сертифікатної приватизації і не дають додаткового доходу.

Що стосується переважних форм зберігання заощаджень, то на них соціально-демографічні характеристики особливого впливу не мають, за винятком віку й освіти. При загальній перевазі іноземної валюти цій формі зберігання заощаджень віддають перевагу 64,7% респондентів 18–39 років та 56,0% респондентів більш старшого віку, 50–59 років. Серед респондентів з вищою освітою порівняно із респондентами, що мають середню освіту, менше тих, хто віддає перевагу зберіганню своїх заощаджень в державному банку (5,9% та 11,3% відповідно) і більше тих, хто вважає за краще їх зберігати у недержавному комерційному банку (6,6 і 2,7%) та в “твердій” валюті (68,2 і 56,2%). Дещо більша питома вага бажаючих зберігати заощадження у недержавному комерційному банку серед власників і керів-

ників. Серед останніх порівняно з іншими соціально-професійними категоріями найменша чисельність тих, хто віддає перевагу зберіганню заощаджень у готівці. Ця форма збереження переважає серед респондентів з низьким рівнем доходів.

Головні цільові мотиви заощаджень однакові для всіх категорій респондентів. Однак ступінь їх прояву змінюється в залежності від соціально-статусних особливостей суб’єктів. Так, порівняння групи власників і групи найманих працівників показує, що порядок ранжування цілей заощаджень залишається незмінним. Змінюється лише їх інтенсивність. Більш напружене соціальне поле потреб найманих працівників обумовлює трохи більшу частку серед них тих, хто робить заощадження “на всяк випадок, про запас”, і, відповідно, меншу частку конкретно-цільових мотивів: на лікування та освіту, придбання квартири, відпочинок і розваги, купівлю дорогих речей, автомобіля. Гендерний фактор спричиняє зміни не лише в інтенсивності, а й в пріоритетності цілей збережень. Жінки більш конкретні у своїй мотивації. На відміну від чоловіків, у них на першому місці серед різноманітних зберігальних мотивів – потреби лікування й освіти (34,0 і 32,3% відповідно), а на другому – страховий резерв, “на всяк випадок” (22,5%). У чоловіків, навпаки, страховий мотив на першо-

Таблиця 1

Залежність цільових мотивів заощаджень від віку респондентів, (%)

Цілі заощаджень	Вік респондентів			
	18–29	30–39	40–49	50–59
На купівлю дорогих речей	15,8	7,6	5,4	4,1
На придбання квартири	23,0	15,6	11,3	9,3
На освіту	31,5	29,5	30,2	15,3
На лікування	13,3	22,4	32,1	36,2
На відпочинок, розваги і подорожі	11,5	8,9	8,9	6,3
На власну справу, придбання акцій	9,1	4,6	2,6	1,1
На купівлю автомобіля	10,9	8,0	3,8	3,4
На всяк випадок, про запас	27,3	23,2	31,4	32,1

му місці (32,0%), а на другому – потреби лікування й освіти (27,3% і 22,2%). Накопичення грошей для купівлі автомобіля посідає одне з останніх місць у структурі цільових мотивів і у чоловіків, і у жінок. Хоча чоловіки, звичайно, цій меті приділяють в декілька разів більше уваги, ніж жінки. Вікові особливості зберігальних мотивів чітко видно за даними таблиці 1.

Чим старше респонденти, тим більше значення в структурі їхніх мотивів має страхування від непередбачених ситуацій та потреби лікування. І, навпаки, чим молодші респонденти, тим важливіші для них потреби у придбанні квартири, у відпочинку і розвагах, купівлі дорогих речей і автомобіля. В осіб молодшого і середнього віку затрати на освіту займають головне місце в структурі цілей накопичування. Вони відходять на задній план лише в респондентів старшого віку. Крім того, кожен десятий респондент здійснює заощадження з метою відкриття власної справи, що відрізняє їх від інших вікових категорій, де цей мотив посідає набагато меншу вагомість. Що стосується матеріального чинника, то він особливого впливу на вибір основних цільових мотивів заощаджень не справляє. Слід лише відмітити факт меншої вагомості у структурі цільових мотивів заощаджень серед респондентів з низькими доходами витрат на відпочинок, розваги, купівлю дорогих товарів порівняно із середньозабезпеченими респондентами. У малозабезпечених респондентів на першому місці серед цілей заощаджування знаходяться потреби лікування (35,6%), які відчутно перевищують напруженість цього мотиву порівняно із більш забезпеченими респондентами. За соціально-професійною ознакою відмінність спостерігається лише за декількома мотивами. Знеособлений “страховий” мотив “на всяк випадок” у структурі цілей заощаджень має

меншу питому вагу серед ІТР та керівників, ніж серед кваліфікованих робітників (відповідно 28,0, 23,3 та 31,6%). Для ІТР та керівників, на відміну від кваліфікованих робітників, більш вагомі такі мотиви заощаджень, як лікування (36,5, 30,1 і 26,2% відповідно) та освіта (29,8, 28,8 і 21,0% відповідно). Чинник освіти також впливає на інтенсивність прояву окремих мотивів. Так, для респондентів з вищою освітою головною метою заощаджень є питання, пов’язані з освітою і лікуванням (28,1 та 28,3%). Для респондентів, що мають середню освіту, лікування також займає перше місце (30,1%), а освіта – вже друге (24,1%). Вагомість мотиву відпочинку й розваг серед осіб з вищою освітою удвічі більша, ніж у тих, хто має середню освіту (12,0 та 6,1% відповідно). Наявність вищої освіти зумовлює і більшу конкретику цілей заощаджень. Частка “страхового” мотиву в цих респондентів менша ніж у тих, хто має середню освіту (24,1 та 32,8% відповідно).

На оцінку респондентами, добрий чи поганий зараз час для того, щоб здійснювати заощадження, більш за все впливає матеріальний фактор. Зрозуміло, що чим гірший матеріальний стан респондентів, тим більше серед них тих, хто дає негативні відповіді. Інші соціально-економічні та соціально-демографічні чинники на отримані відповіді-оцінки респондентів особливо не впливають. Відчувається лише більш оптимістичний настрій у цьому відношенні молоді і більш песимістичні оцінки керівників. Мабуть це пояснюється у першому випадку віковими особливостями соціалізації молодих людей, а в другому – існуванням у категорії керівників додаткових статусних можливостей щодо здійснювання заощаджень.

Хто ж у найближчий час збирається робити заощадження? Серед респондентів-власників таких 32,4%, серед найманих працівників

– менше, 24,7%. Менше їх і серед жінок. У них питома вага тих, хто в найближчий час хоче зробити заощадження, становить 23,1%, а в чоловіків – 27,0%. Готовність до активної заощаджувальної поведінки знаходиться в прямій функціональній залежності від віку респондентів: чим вони молодші, тим більше серед них тих, хто хоче найближчим часом робити заощадження, і, навпаки, чим вони старші, тим більше серед них тих, хто робити заощадження не збирається.

Таким чином, головним фактором, що впливає на наявність заощаджень і готовність їх робити, виступає матеріальний стан респондентів. На наявність заощаджень також впливає соціально-економічний і соціально-професійний статус опитаних, їх вік і освіта. Саме остання, на відміну від інших ознак, помітно впливає на вибір тих чи інших форм зберігання заощаджень. Соціально-статусні характеристики респондентів не впливають на загальну структуру цільових мотивів заощаджень, а зумовлюють лише неоднакову напруженість цих мотивів у різних категорій опитаних. Готовність респондентів до здійснення заощаджень, крім відміченого матеріального фактора, знаходиться також у прямій залежності від їх віку.

У ході іншого соціологічного дослідження – всеукраїнського масового опитування, проведеного у вересні-жовтні 2002 р. фірмою “Соціс”, – була проаналізована фінансово-ощадна поведінка респондентів працездатного віку (16–54 роки для жінок і 16–59 років для чоловіків), N=874. Згідно з отримани-

ми даними, менше третини респондентів працездатного віку мають грошові заощадження, у т. ч. 0,1% – високий рівень, 8,0% – середній і 23,1% – низький рівень заощаджень. Більшість опитаних (65,0%) грошових збережень не має. На наявність і розміри заощаджень впливають різні чинники: соціально-економічний та матеріальний статус, освіта і вік респондентів (див. табл. 2).

Таблиця 2

Залежність грошових заощаджень від соціально-статусних позицій респондентів, (%)

Соціально-статусні позиції	Грошові заощадження		
	Середній рівень	Низький рівень	Відсутні
Соціально-економічний статус: наймані працівники/зайняті (ІТД)	7,7 / 10,0	21,4 / 41,7	66,9 / 46,7
Рівень матеріального стану сім'ї: низький/середній	1,9 / 15,1	19,4 / 27,2	77,0 / 52,1
Освіта: неповна середня/вища	3,7 / 14,4	26,4 / 28,8	62,0 / 52,3
Вік: до 25/35–54	16,2 / 3,5	23,0 / 24,3	55,7 / 68,7

Для аналізу фінансово-ощадної поведінки населення важливо не лише з'ясування самого факту наявності та розмірів заощаджень, а й також їх призначення, цілей використання. У зв'язку із цим респондентам при відповіді на запитання щодо різних способів підвищення матеріального добробуту було запропоновано як одну з альтернатив “вкладання коштів у банки і цінні папери”. Лише 1,3% обрали дану відповідь (при тому, що 31,2% респондентів мають грошові збереження). Отримані цифри можна інтерпретувати по-різному. З одного боку, більшість заощаджень має не інвестиційний, а страховий чи резервний характер. З другого боку, здійснювана державою економічна політика привела до втрати у населення довіри до банківської і взагалі фінан-

сової системи. З третього – немало-важну негативну роль у формуванні активних видів фінансової поведінки відіграє низька економічна, у т. ч. фінансова, культура населення, необхідність із законами і правилами діяльності банків, фондового ринку.

Усі особи, що вкладають гроші в банки і цінні папери, стоять на позиціях підприємливості або партнерства. Більшість із них віддає перевагу принципу індивідуального самозабезпечення. Вони всі мають середню або вищу освіту і середній (за винятком 1 респондента) рівень матеріального становища сім'ї. Це – люди до 35 років, більшість з яких становить молодь до 25 років.

Найбільш цікаві результати отримано при аналізі відповідей респондентів на запитання “Хотіли б Ви вкласти гроші (якщо у Вас є або були б заощадження) в акції прибуткових підприємств і інші цінні папери?”, що фіксують не лише реальні, а й потенційні настрої респондентів (за наявності необхідних матеріальних умов):

- Так, оскільки це давало б додатковий дохід – 25,4%
- Так, тому що це підвищило б мій престиж – 1,3%
- Так, оскільки люблю ризик і азартні ігри – 1,4%
- Ні, тому що не вірю у швидку віддачу від цінних паперів – 9,3%
- Ні, тому що боюся бути обманутих і втратити вкладені гроші – 36,7%
- Ні, тому що можу заробити чесно на життя своєю працею – 4,9%
- Ні, оскільки вважаю, що з цінними паперами повинні працювати професіонали – 11,8%
- Важко відповісти – 9,3%

Як видно, негативні відповіді переважають над позитивними (62,7 і 28,1% відповідно). Головним позитивним мотивом використання заоща-

джень для придбання цінних паперів виступає матеріальний чинник – можливість отримання додаткового доходу. Переважаючою причиною небажання респондентів інвестувати гроші є страх обману і, як наслідок, їх втрати, що ще раз свідчить про недосконалість інституційного середовища фінансового ринку, відсутність надійного захисту вкладників з боку держави та недостатню інформованість населення щодо “правил гри” на фінансовому ринку.

Таблиця 3 ілюструє вплив різноманітних соціально-статусних характеристик респондентів на їх позитивне/негативне ставлення до інвестування заощаджень.

Дані таблиці 3 ще раз свідчать про суттєву роль отриманої освіти як чинника більш активних і значущих форм поведінки, природну схильність до всього нового й сучасного молоді, гендерну особливість жінок, що проявляється в більш обережному, критичному й стриманому ставленні до будь-яких рішень. Привертає до себе увагу не просто вплив матеріальних чинників на потенційну фінансово-інвестиційну активність респондентів, а очевидна залежність психологічної готовності населення до інвестування від розмірів поточних доходів і грошових заощаджень та, найголовніше, від складнощів, пов'язаних із формуванням “кровно” зароблених заощаджень.

Взагалі у фінансовій поведінці населення переважають вимушені мотиви, пасивні і традиційні форми поведінки. Фактична відірваність широких верств населення від активної участі у фінансовому ринку і їх психологічна неготовність до цього обумовлена як зовнішніми, так і внутрішніми чинниками. Найважливішими з них виступають антисоціальний характер економічних реформ, відсутність надійного державного захисту вкладників–фізичних осіб і нерозвиненість інституційного

Таблиця 3

Вплив соціально-статусних характеристик респондентів на їх бажання інвестувати гроші в цінні папери, (%)

середовища фінансового ринку в цілому, що призвело до масової недовіри населення до існуючих фінансових інститутів на тлі недовіри економічної культури і відсутності в більшості людей необхідних для здійснення будь-якої фінансової поведінки грошових ресурсів.

П о д а л ь ш е вивчення фінансової поведінки потребує проведення як постійних моніторингових масових опитувань, так і спеціальних фокусованих досліджень. І чим більш розвинутими, зрілими ставатимуть інститути фінансового ринку і рин-

кові відносини в цілому, тим більш затребуваними будуть теоретичні та емпіричні дослідження фінансової поведінки населення.

Соціально-статусні позиції	Наявність бажання інвестувати гроші в цінні папери	
	Так, оскільки це давало б додатковий дохід	Ні, тому що боюся бути обманутих і втратити вкладені гроші
Стать: чоловіки/жінки	28,5 / 22,4	32,4 / 41,0
Освіта: неповна середня/вища	18,4 / 33,3	41,1 / 32,4
Вік: до 25/35-54	34,9 / 17,0	28,5 / 45,6
Соціально-економічний статус: наймані працівники/зайняті ПД	25,1 / 31,7	39,2 / 26,7
Рівень матеріального стану сім'ї: низький/середній	23,4 / 27,7	40,0 / 33,8
Рівень поточних грошових доходів: низький/середній	23,0 / 30,4	40,6 / 33,3
Рівень грошових заощаджень: відсутній/низький/середній	21,5 / 30,2 / 44,3	40,3 / 34,2 / 20,0

1. Андрущенко В. Соціологічний та антропологічний методи західної фінансової науки // Вісник НБУ. – 2001. – № 4. – С. 43–46.
 2. Сфременко Т. Фінансова поведінка населення України // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2002. – № 2. – С. 165–175.

Подано до редакції 24.10.2003

Abstract. Financial Practices of the Ukrainian Population in the Sociological Context

The article analyses the financial practices as a part of socio-economic activity of the Ukrainian people. Based on the data from recent sociological studies, the author demonstrated the prevalence of passive and traditional financial practices in the contemporary Ukraine. The social and status features of the respondents, saving practices and forms of saving are comprehensively analysed.